867

A világsikerű könyv legújabb magyar kiadása a jelentősen átdolgozott nyolcadik amerikai kiadás alapján készült. A legidőszerűbb példák mellett ezúttal egy új fejezettel is bővült a kötet, mely a társas megismerés témáját járja körül. A mű rávilágít arra, hogy a társas érintkezéssel kapcsolatos kutatások segítséget és megoldást jelenthetnek a mai társadalmat átszövő problémákra. Az amerikai szociálpszichológia egyik legrangosabb és legeredetibb képviselője könnyed, olvasmányos, színes stílusú, ám magas szakmai színvonalú áttekintést ad többek között az előítéletekről, a diszkriminációról, a propagandáról, a háborúról, az elidegenedésről, az agresszióról, az egyéni elköteleződésekről, a társas kapcsolatokról, a társadalmi feszültségekről és a politikai fordulatokról.

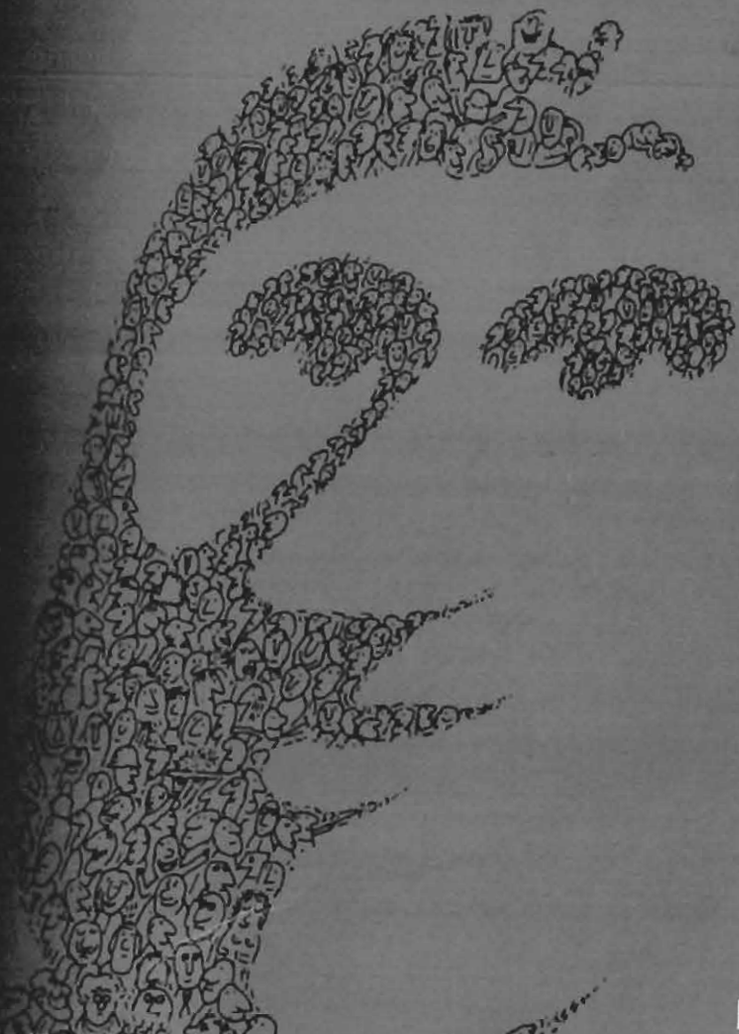
A társas lény

II 154

KÖZGAZDASÁG ÉS JOGI
KIADVÁNYOK

Elliot Aronson

A társas lény



KJK KERSZÖV

KÖZGAZDASÁGI
ÉS JOGI
KIADVÁNYOK

Kiadja a
KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
Budapest, 2001
1117 Budapest, Prielle Kornélia u. 19–35.
Telefon: 464-5666, e-mail: ugyfelszolgalat@kjk-kerszov.hu
Internet: www.complex.hu

Felelős vezető: a KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. igazgatója
Kiadásért felelős: Hedvig Olga ügyvezető
Felelős szerkesztő: Endreiné Szemők Ildikó
Műszaki vezető: Kerek Imréné
Műszaki szerkesztő: Ágoston Katalin
Arculatterv: Auth Design
Számítógépes tördelés: Jet Set Tipográfiai Műhely
Nyomdai munkálatok: Akaprint
Felelős vezető: Freier László igazgató

ISBN 963 224 586 5
Jelzőszám: KK-001P0-1129

Minden jog fenntartva,
beleértve a sokszorosítást, a mű bővített,
illetve rövidített változatának kiadási jogát is.

A kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül sem a teljes mű,
sem annak része semmiféle formában
(fotókópia, mikrofilm vagy más hordozó)
nem sokszorosítható.

Elliot Aronson

A társas lény

Tizenkettedik, átdolgozott kiadás

FUNDATIA SAPIENTIA
TG-MURES
3423

KJK KERSZÖV

KÖZGAZDASÁGI
ÉS JOGI
KIADVÁNYOK

Természetesen Verának

A mű eredeti címe:
The Social Animal (Eigth Edition)
First published in the United States
by W. H. Freeman and Company, New York, New York and Basingstoke
© 1999 by Worth Publishes, Inc.
© 1972, 1976, 1980, 1984, 1988, 1992, 1995 by W. H. Freeman and Company
All rights reserved

A fordítás a mű nyolcadik kiadása alapján készült.

Belső illusztráció:
© 1954, 1960, 1962, 1965 by
Saul Steinberg

Borítóterv:
Tom Durfee

© Fordította:
Erős Ferenc, I. Budapest, 2001

© KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2001

Tartalom

Előszó a magyar kiadáshoz 11
Köszönetnyilvánítások 13
Miért írtam ezt a könyvet? 17

1. fejezet
Mi a szociálpszichológia? 23
Egy meghatározás 26
Nem feltétlenül őrült, aki őrült dolgokat művel 29

2. fejezet
A konformitás 33
Mi a konformitás? 38
A konformitást növelő és csökkentő változók 42
Jutalom és büntetés – vagy információ 45
Válaszok a társas befolyásolásra 52
Az engedelmeskedés mint a behódolás egyik formája 57
A „bele nem keveredő" néző mint konformista 63
Egy etikai megjegyzés 70

3. fejezet
A tömegkommunikáció, a propaganda és a meggyőzés 73
A média útján terjedő járványok 77
A politikusok mint szórakoztatók 80
A tömegkommunikációs felszólítások hatékonysága 81
Oktatás vagy propaganda? 84
A meggyőzés két fő útja 86
A kommunikáció forrása 87
A kommunikáció természete 95
A közlés befogadójának sajátosságai 110
Mennyire működnek elveink a gyakorlatban? 115

4. fejezet
A társas megismerés 123
Hogyan adunk értelmet a világnak? 125
A kontextus hatása a társas ítéletre 129
Ítéleti heurisztikák 141
A kategorizáció és a társas sztereotípiák 148
Az emlékezés mint rekonstrukció 152
Az önéletrajzi emlékezés 155
Konzervatív-e az emberi megismerés? 161
Miképpen irányítják viselkedésünket attitűdjeink és vélekedéseink? 164
A torzulások három lehetséges fajtája a társas jelenségek magyarázatában 171

5. fejezet
Az önigazolás 187
A disszonanciacsökkentés és a racionális viselkedés 197
A disszonancia mint a döntés következménye 199
A visszavonhatatlanság jelentősége 204
Az elégtelen igazolás pszichológiája 209
Az erőfeszítés igazolása 223
A kegyetlenség igazolása 227
Az elkerülhetetlenség pszichológiája 233
Az önértékelés jelentősége 235
A disszonancia fiziológiai és motivációs hatásai 237
Kritikai megjegyzések a kognitív disszonancia elméletéről 239
A disszonanciaelmélet gyakorlati alkalmazása 246
Nemcsak összhanggal él az ember 253

6. fejezet
Az emberi agresszió 255
Az agresszió meghatározása 256
Ösztönös-e az agresszió? 257
Hasznos-e az agresszió? 262
Az agresszió okai 270
Hogyan lehetne mérsékelni az erőszakot? 290

7. fejezet
Az előítélet 301
A sztereotípiák és az előítélet 302
Sztereotípiák és attribúciók 308

Az áldozat hibáztatása 313
Az előítéletek és a tudomány 315
Az előítélet rejtett hatásai 317
Az előítélet és a média 324
Az előítélet okai 328
A jog megváltoztatja az erkölcsöket 341
Egy lehetséges megoldás: a kölcsönös függés 349

8. fejezet
Szeretet, szerelem és a személyközi érzékenység 361
Dicsérni és szívességet tenni 364
Személyes tulajdonságok 370
Hasonlóság és vonzódás 381
Szeretni és szeretve lenni: az önértékelés szerepe 383
Az elismerés fokozása és visszavonása 387
Szerelem és intimitás 392
Intimitás, autenticitás és kommunikáció 404
A hatékony kommunikáció jellemzői 412

9. fejezet
A szociálpszichológia mint tudomány 419
Mi a tudományos módszer? 420
Az elmélkedéstől a kísérletezésig 422
A véletlenszerű besorolás fontossága 427
A kísérleti szociálpszichológia kihívása 431
Etikai problémák 435
A kellemetlen igazságok felfedezésének erkölcsi problémái 441

Jegyzetek 445

Glosszárium 501

Névmutató 511

Tárgymutató 517

Előszó a magyar kiadáshoz

A társas lény első magyar kiadása csaknem negyedszázaddal ezelőtt, 1978-ban jelent meg. Az első kiadás rövid idő alatt elfogyott, s így 1980-ban sor került a második – változatlan – kiadásra is. 1987-ben látott napvilágot a könyv harmadik, átdolgozott és bővített magyar kiadása, amely az 1984-es amerikai kiadáson alapul. Az 1987-es magyar kiadás azóta szinte minden évben újra megjelent – Aronson könyve messze a legsikeresebb és legnépszerűbb magyar nyelvű szociálpszichológiai könyvvé vált. Egyetemi és főiskolai hallgatók nemzedékei tanultak belőle, és a szociálpszichológia alkalmazásának legkülönbözőbb területein – így például a nevelőmunkában, a tömegkommunikációban, a reklám-, marketing- és PR-tevékenységben, a közvélemény és az előítéletek kutatásában – került felhasználásra.

A mostani kiadás, amely az 1999-es amerikai kiadás alapján készült, nagymértékben eltér az előzőektől. Bővült egy teljesen új fejezettel (A társas megismerés), de a meglévő fejezetek is jelentős mértékben módosultak. A szemléletmód és a tudományos törzsanyag természetesen nem változott, de az elméleti és a kísérleti háttér sok tekintetben megújult vagy kiegészült. Aronson az elmúlt évek szociálpszichológiájának számos kutatási eredményét is feldolgozta. Lépést tartva az amerikai társadalom átalakulásával, és általában korunk politikai fejleményeivel, társadalmi, technológiai, gazdasági és ökológiai változásaival, a könyv példaanyaga is nagymértékben felfrissült.

Az 1970-es évek végétől, amikor az első magyar kiadás megjelent, napjainkig igen nagy változások mentek végbe a szociálpszichológiában. A korábban egyoldalúan amerikai dominanciájú tudományágban egyre erőteljesebben jelentkeztek az európai kutatási irányok, és megdőlt a kísérleti módszer egyeduralma is. A legmodernebb szociálpszichológiában egyre inkább teret hódítanak a különféle konstrukcionista és narratív megközelítések. Aronson részben ezeket az újabb fejleményeket is beépíti, így például a brit szociálpszichológiai iskolának a „mi-csoport" hatásával kapcsolatos elgondolásait vagy a társas emlékezés konstrukciójával kapcsolatos kutatásokat. Ugyanakkor azonban Aronson ma is – Kurt Lewin és Leon Festinger követőjeként – elsősorban az amerikai kísérleti tradíció képviselője. Könyve azt bizonyítja, hogy ez a hagyomány is képes a megújulásra, és a kísérletek, illetve

a belőlük levonható tanulságok egy sor olyan társadalmi jelenséget világíthatnak meg, amely mindannyiunkat foglalkoztat: a konformizmus, az előítélet, az agresszió, a reklám és a tömegkommunikáció hatása stb.

A társas lény eme legújabb, felfrissült magyar kiadását is azzal ajánljuk a hazai olvasó figyelmébe, hogy benne az amerikai szociálpszichológia egyik legrangosabb és legeredetibb művelője ad áttekintést tudományágáról – könnyed, színes, olvasmányos stílusban, de mindvégig következetesen ragaszkodva humanista eszményeihez és a nálunk még kevéssé meggyökerezett „politikai korrektséghez" éppúgy, mint a tudományág szakmai és etikai követelményeihez.

Aronson professzor népszerű ember Magyarországon. Nem csak *A társas lény* lapjairól ismerhetik; sokan találkoztak vele személyesen is, hallgathatták budapesti előadásait, és találkozhattak vele médiaszereplései során is. A fordítónak, akit személyes barátság fűz a szerzőhöz, az elmúlt évtizedekben egy kicsit személyes ügyévé vált *A társas lény.* Reméli, lesz még alkalma a könyv további kiadásait újra fordítani.

Még egy megjegyzés. Aronson könyvének címét Arisztotelésztől kölcsönzi, aki szerint az ember *zóon politikon,* azaz – szó szerinti fordításban – „városállam-alkotó" vagy „állami életre hivatott" élőlény. Az utóbbi kifejezés szerepel a *Politika* Szabó Miklós-féle magyar fordításának (Gondolat, 1969) azon a helyén is (82. oldal), amelyet Aronson az új kiadás mottójául választott. Minthogy a könyv kontextusában nyilvánvalóan nem a *zóon politikon* klasszikus filozófiatörténeti jelentéséről, hanem általában a „társas lényről" (social animal) van szó, az idézett Arisztotelész-szöveg magyar fordítását ennek megfelelően megváltoztattuk.

2001. február

Erős Ferenc

Köszönetnyilvánítások

Ennek a könyvnek a címlapja egyedül az én nevemet tünteti fel szerzőként. Való igaz: minden egyes sorát én vetettem papírra, és a legtöbb gondolat is tőlem származik. Az esetleges ostobaságokért tehát ugyancsak én vagyok a felelős; engem szidjon az olvasó, ha valami felbosszantja őt e lapokon! Mégis be kell vallanom, hogy soha semmit nem csinálok teljesen egyedül. Sokan vannak, akik gondolataikkal, ötleteikkel hozzájárultak e szóözönhöz, s most megragadom az alkalmat, hogy nagylelkű segítségükért köszönetet mondjak nekik.

Különösen sok segítséget kaptam Vera Aronsontól és Ellen Berscheidtől. Nagy gonddal és türelemmel olvasták végig az eredeti kézirat minden oldalát s minden egyes sorát; számos javaslatot, bíráló megjegyzést tettek, s ezeket nagymértékben hasznosítottam a végső változat elkészítése során. Vállalkozásom iránti lelkesedésük engem is elkapott, és sokszor kihúzott az időnként rám törő „alkotói válságból".

Sok más személytől is kaptam értékes tanácsokat, ötleteket. Nem tudnám őket mind felsorolni, de hadd említsem meg legfontosabb segítőtársaimat: Nancy Astont, Leonard Berkowitzot, David Bradfordot, John Darley-t, Richard Easterlint, Jonathan Freedmant, James Freelt, Robert Helmreichet, Michael Kahnt, John Kaplant, Judson Millst és Jev Sikes-ot.

Köszönet illeti Judy Hiltont és Faye Gibsont is, akik a kézirat különféle változatait oly buzgalommal gépelték le, mintha valóban élvezték volna ezt a munkát; Lynn Ellisort, aki nagy türelemmel dolgozott az irodalomjegyzéken; valamint William Ickest, aki a mutatókat készítette.

A könyv legnagyobb részét akkor írtam, amikor a Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences ösztöndíjasa voltam a kaliforniai Stanfordban. Hálás vagyok e kitűnő intézmény vezetőinek, hogy a munka és a pihenés minden lehetőségét megadták számomra.

Végül örömmel jelenthetem, hogy barátomnak és mesteremnek, Leon Festingernek semmi köze sem volt a kézirathoz – közvetlenül. Még csak el sem olvasta, és – legjobb tudomásom szerint – nem is hallott arról, hogy ezen a könyvön dolgozom. *A társas lény* mégis neki köszönheti létezését. Nagyon keveset mondok akkor, ha azt állítom, ő tanított meg mindarra, amit a szociálpszichológiáról tudok. Ennél sokkal fontosabbra tanított meg: arra,

hogyan lehet olyan dolgokra rájönni, amelyeket sem én nem tudtam, sem senki más nem tudott korábban.

1972. március

Ez a könyv *A társas lény* nyolcadik kiadása. Meg kell mondanom, megöregedtem, miközben könyvemet többször átdolgoztam. Szomorú és egyszersmind örömteli érzés meglátni az arcomat (a *saját* arcomat!) a könyv hátsó borítóján, ahogy egyre ráncosabb, szakállam pedig egyre szürkébb lett. Mint fentebb már jeleztem, amikor először írtam ezt a könyvet, úgy éreztem, köszönetet kell mondanom barátomnak és tanítómesteremnek, Leon Festingernek. Mondanom sem kell, azóta is hálás szeretettel gondolok erre a nagy és jó emberre. Ezek az érzések az évek múlásával csak növekedtek bennem. Leon 1989-ben meghalt, s ez egy fontos korszak végét jelentette a szociálpszichológiában is. Hiánya fájdalmas – nem csupán azoknak, akik ismertük és szerettük őt, hanem azoknak is, akikre hatottak kutatásai és elméletei – vagyis szinte mindenkire, aki valaha is szociálpszichológiát tanult.

Ahogy a könyvem és vele együtt én magam is öregszem, egyre inkább rá kell jönnöm arra, milyen sok hálával tartozom *saját* diákjaimnak is. Amikor minden egyes új kiadásnál átnéztem az eredeti kéziratot, minden alkalommal újra és újra felül kellett vizsgálnom saját kutatásaimat, és jó néhány elgondolásomat is újra kellett fogalmaznom. Ennek során belém hasított a felismerés, hogy ezek nem csupán az én saját elgondolásaim. Abban a kiváltságban volt részem, hogy rendkívül tehetséges diákok egész csapata vett körül, és elgondolásaimat egy vagy több diákkal együttműködve alakítottam ki. Most, hogy beleöregedtem *A társas lény* átdolgozásaiba, még inkább belátom, mennyi mindent tanultam a diákoktól. Ebbe *minden* diákomat beleértem, Merrill Carlsmith-től, Tony Greenwaldtól és John M. Darley-tól, vagyis azoktól az első kutatási asszisztenseimtől kezdve, akikkel 1960-ban indultam (és akik azóta fényes pályát futottak be), egészen azokig a kitűnő fiatalokig, akik az én jelenlegi, nagyra becsült kritikusaim és munkatársaim.

A nyolcadik kiadáshoz nagyon sok hasznát vettem Linda Tropp, Emily Hsiu-Yun Murai és William B. Heil folyamatos fáradozásainak. Boldog vagyok, hogy itt is köszönetet mondhatok nekik.

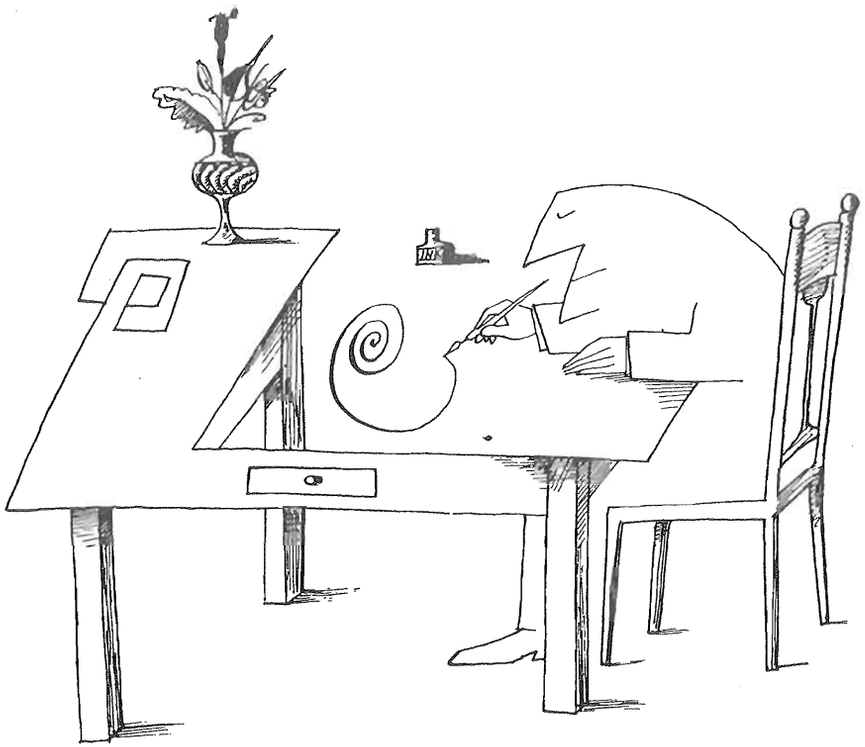
Bizonyos értelemben ez a könyv részben családi vállalkozás is. Különösképpen igaz ez az utóbbi évekre, amikor óriási örömmel vettem tudomásul, milyen nagy hatással vannak rám felnőtt gyermekeim – mindegyikük a maga módján. Legfiatalabb fiam, Joshua Aronson (aki maga is tehetséges kísérleti szociálpszichológussá vált a saját erejéből) nagy élvezettel segít nekem abban, hogy lépést tartsak a legújabb módszertani és elméleti fejleményekkel.

Legidősebb fiam, Hal Aronson (aki a környezetvédelem problémájával foglalkozó szociológus lett), abban támogat, hogy a laboratórium falain túl lévő dolgokat is meglássam. Középső gyermekeim, Neal Aronson (aki tűzoltó Santa Cruz városában), és Julia Aronson (aki oktatáskutatással és -értékeléssel foglalkozik), mindennapi munkájuk során embereknek nyújtanak segítséget. Példájuk arra emlékeztet, hogy végső soron a szociálpszichológiának is az emberek mindennapi életében kell hasznosulnia.

Végül Ön mint olvasó talán már felfedezte, könyvem dedikációja így szól: „Természetesen Verának". Ez a Vera nem más, mint Vera Aronson, aki több mint negyven éve a legjobb barátom és kedvenc tanácsadóm. Történetesen (és óriási szerencsémre) a feleségem is. Aki jól ismer bennünket, tudja, hogy a dedikációban a „természetesen" szó felesleges. De mivel a redundancia a tanári mesterségben foglalkozási ártalom, be kell vallanom, némi szégyenkezéssel, hogy minden bizonnyal nem ez az egyetlen redundancia, amire az olvasónak fel kell készülnie.

1998. március

Elliot Aronson



© 1965 by Saul Steinberg

Miért írtam meg ezt a könyvet?

Az 1970–1971-es tanévet a Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences meghívására a kaliforniai Stanfordban töltöttem. Ez idő alatt minden támogatást, bátorítást, szabadságot megkaptam ahhoz, hogy azt csináljak, amit akarok, és biztosítottak róla, hogy senkinek semmiért nem vagyok felelős. Ott határoztam el, harminc mérföldnyire kedvenc városomtól, San Franciscótól, azon a gyönyörű hegyoldalon, ahol egy éven át azt tehettem, amit csak a kedvem tartotta, hogy megírom ezt a könyvet. De hát miért zártam be magam egy kis szobába, amikor ott volt körülöttem a szépséges táj és nem messze tőlem az izgalmas nagyváros, San Francisco? Nos, nem azért, mintha megőrültem volna és nem is azért, mert pénzre lett volna szükségem. Ha egyáltalán volt valami különös okom, akkor az, hogy egyszer egy másodéves hallgatókkal zsúfolt előadóteremben azon vettem észre magam, hogy azt állítom: a szociálpszichológia fiatal tudomány – és ettől nagyon gyávának éreztem magam.

Hadd mondjam meg: mi szociálpszichológusok szeretjük azt mondani, hogy a szociálpszichológia fiatal tudomány – és valóban az. Igaz ugyan, hogy egyes jó szemű tudósok már Arisztotelész kora óta érdekes megállapításokat tettek és izgalmas hipotéziseket állítottak fel a társadalmi jelenségekről, de ezeket a megállapításokat és hipotéziseket egészen a huszadik századig senki sem vizsgálta komolyan. Tudomásom szerint az első szociálpszichológiai kísérletet Triplett végezte 1897-ben (a versengés teljesítményre gyakorolt hatását mérte),* de a kísérleti szociálpszichológia tulajdonképpen csak az 1930-as évek második felében kezdett igazán kibontakozni, mindenekelőtt Kurt Lewinnek és tehetséges tanítványainak hatására. Érdemes megjegyezni, hogy noha Arisztotelész volt az első, aki időszámításunk kezdete előtt 350 körül kidolgozta a társas befolyásolás és meggyőzés néhány alapel-

* Triplett, N.: Mozgást előidéző tényezők az iram megszabásában és a versenyben. In: *A kísérleti társadalomlélektan főárama.* Szerk.: Csepeli György. Gondolat, 1981. 36–51. oldal. *(A ford.)*

vét, ezeket az elveket kísérletileg csak a huszadik század közepe táján ellenőrizték Carl Hovland és munkatársai.

Másfelől azt állítani, hogy a szociálpszichológia fiatal tudomány, nem más, mint egyszerű félrevezetés. Eleve azt kérjük az emberektől, hogy ne várjanak túlságosan sokat tőlünk. Pontosabban mentségül szolgálhat arra, hogy elkerüljük annak a kockázatát, hogy eredményeinket a mai társadalom problémáira alkalmazzuk, s ily módon egyben elhárítjuk az alkalmazás felelősségét is. Ebben az értelemben az a mentség, mely szerint a szociálpszichológia fiatal tudomány, körülbelül azt jelenti: még nem vagyunk készek arra, hogy bármi fontosat, relevánst vagy (ha az olvasó megbocsát ezért az agyonkoptatott szóért) hasznosat mondjunk.

Ennek a könyvnek az a célja, hogy egyenesen (de nem minden izgatottság nélkül) kimondja: a szociálpszichológiai kutatásnak relevanciája lehet a mai társadalmat átszövő problémákra. A könyvben tárgyalt adatok legtöbbje kísérleteken alapszik; az illusztrációk és a példák azonban többnyire aktuális társadalmi problémákból származnak, olyanokból, mint az előítélet, a propaganda, a háború, az elidegenedés, az agresszió, a társadalmi feszültségek és politikai megrázkódtatások. Ez a kettősség két gyengémet tükrözi – olyan gyengéimet, amelyeket örömmel vállalok. Az egyik gyengém az, hogy úgy vélem: a bonyolult jelenségek megértésének legjobb módja a kísérleti módszer. A tudományban közhelyszámba megy, hogy a világ valódi megismerésének útja a világ rekonstruálása, vagyis ahhoz, hogy megértsük, mi mit okoz, túl kell lépnünk az egyszerű megfigyelésen. Nekünk magunknak kell előállítanunk az első „valamit", hogy biztosak legyünk abban: tényleg ez volt-e az, amelyik a második „valamit" okozta. Másik gyengém az, hogy úgy gondolom: ahhoz, hogy valóban meggyőződhessünk arról, hogy a kísérletben feltárt kauzális összefüggés érvényes, ki kell vinnünk a laboratóriumból a valódi világba. Mint tudós tehát a laboratóriumban szeretek dolgozni, mint állampolgár azonban ablakot kívánok nyitni a világra, amelyben élünk. Az ablakok persze kétfelé néznek: a hipotéziseket gyakran a mindennapi életből merítjük. A hipotézisek leginkább a laboratórium steril feltételei között ellenőrizhetők, de ahhoz, hogy gondolataink ne válhassanak sterillé, eredményeinket az ablakon át vissza kell irányítanunk, hogy lássuk, mennyire érvényesek a valódi életben.

Mindezek mögött az a meggyőződésem vonul végig, hogy a szociálpszichológia alapvetően fontos tudomány, és a szociálpszichológusoknak rendkívül fontos szerepük van abban, hogy elviselhetőbbé tegyük a világot. Jobb pillanataimban titkon azt vallom, hogy a szociálpszichológusoknak páratlan lehetőségük van arra, hogy mély és jótékony hatást gyakorolhassanak életünkre, ha képesek megérteni a konformitást, a meggyőzést, az előítéletet, a szeretetet, az agressziót és más fontos jelenségeket. Most, hogy titkos meggyőződésem többé már nem titok, csak azt ígérhetem, hogy az elkövetkezendő oldalakon nem fogom ráerőltetni az olvasóra. Hagyom, hogy az olvasó a könyv elolvasása után maga döntse el, felfedeztek-e a szociálpszichológusok vagy felfedezhetnek-e valaha is valami hasznosat vagy éppenséggel valami rendkívül fontosat.

Más szociálpszichológiai tankönyvekhez képest ez a könyv rövid – szándékosan az. Csupán rövid bevezetés akar lenni a szociálpszichológia világába, nem pedig az elméletek és kutatások enciklopédikus tárháza. Minthogy a rövidséget választottam, válogatnom kellett az anyagban. Ezért aztán egyes hagyományos témaköröket kihagytam, és a könyvben szereplő anyagok tárgyalása során nem mentem bele aprólékos részletekbe. A *társas lény*t nem volt könnyű megírni. Inkább „hírmagyarázóként", mint „riporterként" kellett működnöm. Sok olyan ellentétes vélemény van például, amelyet nem írok le teljes részletességgel. Ehelyett inkább a saját megítélésemet juttatom kifejezésre: igyekeztem a lehető legnagyobb szakmai felkészültséggel (és reménlem, a lehető legtisztességesebben) felmérni, mi az, ami jelenleg a legjobban jellemzi a tudományágunkat, és mindezt olyan világosan próbáltam meg elmondani, amennyire csak tőlem tellett.

Elhatározásaim során a diákokra gondoltam – ez a könyv nem a kollégáimnak, hanem a diákoknak íródott. Csaknem negyven évnyi oktatómunka során, ha semmi mást, azt megtanultam, hogy az álláspontok részletes bemutatása hasznos (esetleg lebilincselő) lehet ugyan a kollégák számára, de hidegen hagyja a diákokat. A diákok valójában azt kérdezik, hogy hány óra van, mi pedig megmutatjuk nekik az időzónák világtérképét, elmondjuk nekik az időmérés történetét a napórától a legmodernebb kvarcóráig, majd ismertetjük a karóra szerkezetét. Mire befejezzük az előadást, megszűnik minden érdeklődésük a kérdés iránt. Semmi sem biztonságosabb és ugyanakkor semmi sem unalmasabb, mint a kérdés minden oldalát elmondani. Noha magam is belementem vitatott problémákba, nem tértem ki az elől, hogy következtetéseket vonjak le. Vagyis megpróbáltam rövid lenni anélkül, hogy torzítsak és megkíséreltem, hogy bonyolult anyagot egyszerűen és világosan adjak elő, anélkül, hogy *túlzottan* leegyszerűsíteném őket. Csak az olvasó tudja eldönteni, ezt mennyire sikerült megvalósítanom.

Amikor 1972-ben befejeztem e könyv első kiadását, azt képzeltem, hogy ezzel túl vagyok rajta. Micsoda naivitás volt ez részemről! 1975 elején némi húzódozás után úgy döntöttem, hogy átnézem a könyvet. Sok minden történt ez alatt a három év alatt. Nem csupán új dolgokat fedeztek fel a szociálpszichológiában, hanem ami ennél is fontosabb, néhány nagy fordulat is bekövetkezett a világban azóta, hogy 1972 telén az első kiadás utolsó mondatát is papírra vetettem. Hogy csak egy-kettőt említsek, véget ért egy brutális, kimerítő és az embereket megosztó háború; az Egyesült Államok alelnöke és el-

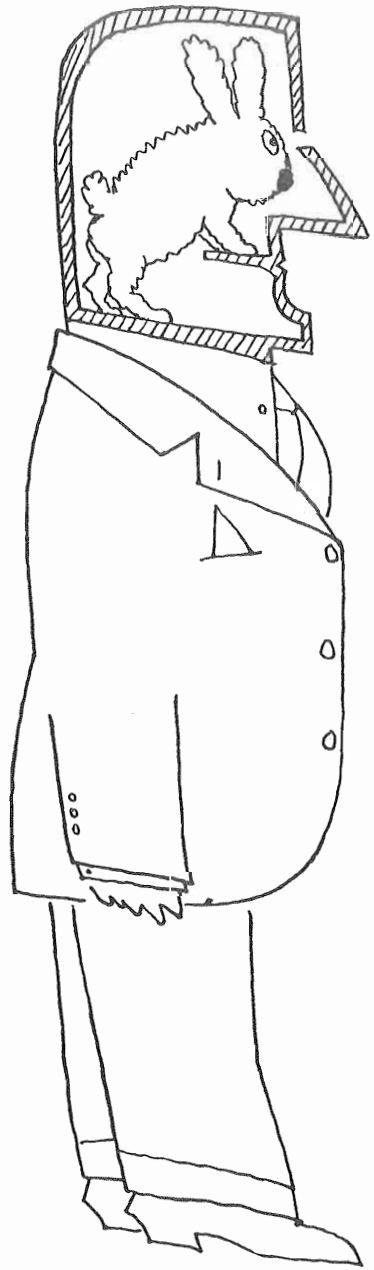
nöke szégyenteljes módon lemondani kényszerült; a nőfelszabadító mozgalom kezdett egyre mélyebb hatást gyakorolni az amerikai nép lelkiismeretére. Ezek nagy jelentőségű szociálpszichológiai események voltak. A bennem élő lusta fickónak (nagy sóhajjal) el kellett ismernie, hogy egy könyvnek, amely rólunk, a mi életünkről szól, lépést kell tartania az idővel. Persze, mondanom sem kell, a dolog nem állt meg egyetlen átdolgozásnál. Az események sodrása arra kényszerített, hogy három- vagy négyévente átnézzem a könyv szövegét. Nem csupán a környező társadalomban történnek újra és újra nagy változások. A szociálpszichológia maga is élő, változó tudomány, állandóan új elméletek és eredmények születnek benne. Rossz szolgálatot tennénk a diákoknak, ha nem tartanánk lépést az újabb kutatásokkal. Itt persze azért a szerző részéről némi óvatosságra is szükség van. A tankönyvíró, ha mindenáron igyekszik korszerűnek mutatkozni, hajlamos lesz arra, hogy kihagyjon teljesen helytálló és érvényes kutatásokat is csak azért, mert tíz évnél régebbiek.

A dolog a következőképpen működik. Mi, szerzők a klasszikusokat szeretnénk megtartani, de szeretnénk hozzátenni azt is, ami a legutóbbi kiadás után történt. Azt sem akarjuk, hogy a könyvünk sokkal vastagabb legyen. Ezért aztán sok mindent ki kell hagyni. Így sok kutatás kerül a süllyesztőbe – nem azért, mert van jobb, hanem csak azért, mert van újabb is. Ez azután azt az illúziót kelti, mintha e tudományterületen megszűnt volna a folytonosság. Vannak a klasszikusok és vannak a modernek; közöttük szinte semmi. Ez a benyomás azonban roppant félrevezető.

A magam részéről ezt a problémát úgy próbáltam megoldani, hogy nem voltam hajlandó egy jól bevált „középkorú" kutatást kihagyni csak azért, mert van újabb is a témában. Ezt csak akkor tettem meg, ha az új vizsgálat valóban hozzáad valami fontosat a szóban forgó jelenség megértéséhez. A nyolcadik kiadásban sok új vizsgálattal foglalkozom, köztük olyanokkal, amelyeket az utóbbi öt évben végeztek. De gyorsan hozzá kell tennem, hogy ezek a kutatások valóban *újak*, nem egyszerűen csak frissek. Bízom abban, hogy *A társas lény* eme új kiadásában sikerült megtartani az eredeti tömörségét, egyszersmind korszerű maradt, nem hunyva szemet az elmúlt időszak nagyszerű kutatási eredményei felett sem.

„... az ember természeténél fogva társas élőlény, s ... a társadalmon kívül élő ember is természet szerint, nem pedig véletlen folytán vagy satnyább, vagy erősebb, mint más ember... A társadalom természet szerint előbbre való, mint az egyes ember ... Aki nem képes a társas együttélésre, vagy akinek autarkiája folytán semmire sincs szüksége, az nem része a társadalomnak, mint az állat vagy az isten."

Arisztotelész: *Politika*
i. e. 328 körül
(Szabó Miklós fordítása)



© 1962 by Saul Steinberg

1. FEJEZET

Mi a szociálpszichológia?

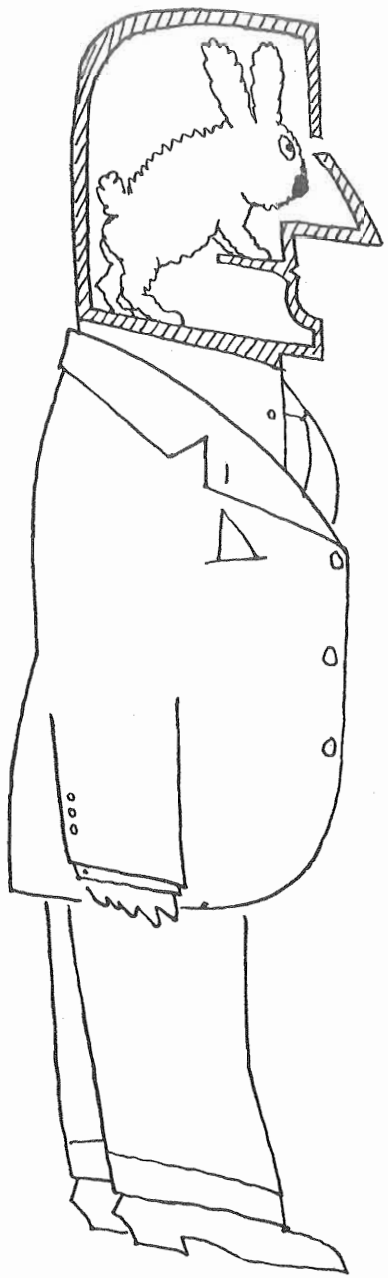
Arisztotelész volt tudomásunk szerint az első, aki megfogalmazta a társas befolyásolás és meggyőzés alapelveit. Noha ő mondta ki először, hogy az ember társas lény, bizonyára nem ő volt az első, aki ezt megfigyelte. Sőt könnyen lehetséges, hogy még csak nem is ő volt az, aki először rácsodálkozott e tétel igazságára, és akit ugyanakkor töprengésre késztetett e megállapítás lapossága és tartalmatlansága. Bár kétségtelenül igaz, hogy az emberek társas lények, nemkülönben azok más élőlények is: a hangyák és a méhek éppúgy, mint a közönséges és az emberszabású majmok. Mit is jelent tulajdonképpen az az állítás, hogy az emberek „társas lények"? Nézzünk néhány konkrét példát.

Egy Sam nevű egyetemista és négy ismerőse egy elnökjelölt beszédét figyelik a televízióban. Samnek tetszik a jelölt; őszintesége miatt jobban kedveli, mint ellenfelét. A beszéd végén a diáktársak egyik társa, egy diáklány kijelenti, hogy kiábrándult ebből a jelöltből, aki szerinte megjátssza magát, és a másik jobban tetszik neki. A többiek gyorsan egyetértenek vele. Sam zavartnak és kicsit csalódottnak látszik. „Azt hiszem, tényleg nem olyan őszinte, mint ahogy elvártuk volna tőle" – mormogja végül társainak.

Egy második osztályban a tanítónő az osztály előtt áll és megkérdezi: „menynyi hat meg kilenc meg négy meg tizenegy?" Egy kislány a harmadik sorban néhány pillanatra elgondolkozik, habozik, bizonytalanul felemeli a kezét, és amikor a tanítónő felszólítja, akadozva feleli: „harminc?" A tanítónő bólint, rámosolyog, és azt mondja: „szépen feleltél, Peggy", majd egy aranycsillagot ad neki. Ezután azt kérdezi a tanítónő: „mennyi hét meg négy meg nyolc meg három meg tíz?" Peggy egy pillanatot sem vesztegetve felpattan és bekiabálja: „harminckettő!"

Egy négyéves kisfiú játékdobot kap születésnapjára. Néhány percnyi ütögetés után félrerakja, és az elkövetkezendő néhány hét során gondosan kerüli. Egy ízben valamelyik barátja jön hozzá látogatóba, felveszi a dobot, és éppen játszani kezdene vele. Az ifjú „tulajdonos" hirtelen kitépi a dobot barátja kezéből, és úgy kezd dobolni, mintha mindig is ez lett volna a kedvenc játékszere.

Egy tízéves fiú naponta két tányér búzapelyhet fogyaszt el, mert az egyik készítmény dobozán egy olimpiai öttusabajnok hirdeti: eredményeit részben annak köszönheti, hogy ilyen búzapelyhet fogyaszt.



© 1962 by Saul Steinberg

1. FEJEZET

Mi a szociálpszichológia?

Arisztotelész volt tudomásunk szerint az első, aki megfogalmazta a társas befolyásolás és meggyőzés alapelveit. Noha ő mondta ki először, hogy az ember társas lény, bizonyára nem ő volt az első, aki ezt megfigyelte. Sőt könnyen lehetséges, hogy még csak nem is ő volt az, aki először rácsodálkozott e tétel igazságára, és akit ugyanakkor töprengésre késztetett e megállapítás lapossága és tartalmatlansága. Bár kétségtelenül igaz, hogy az emberek társas lények, nemkülönben azok más élőlények is: a hangyák és a méhek éppúgy, mint a közönséges és az emberszabású majmok. Mit is jelent tulajdonképpen az az állítás, hogy az emberek „társas lények"? Nézzünk néhány konkrét példát.

Egy Sam nevű egyetemista és négy ismerőse egy elnökjelölt beszédét figyelik a televízióban. Samnek tetszik a jelölt; őszintesége miatt jobban kedveli, mint ellenfelét. A beszéd végén a diáktársak egyik társa, egy diáklány kijelenti, hogy kiábrándult ebből a jelöltből, aki szerinte megjátssza magát, és a másik jobban tetszik neki. A többiek gyorsan egyetértenek vele. Sam zavartnak és kicsit csalódottnak látszik. „Azt hiszem, tényleg nem olyan őszinte, mint ahogy elvártuk volna tőle" – mormogja végül társainak.

Egy második osztályban a tanítónő az osztály előtt áll és megkérdezi: „menynyi hat meg kilenc meg négy meg tizenegy?" Egy kislány a harmadik sorban néhány pillanatra elgondolkozik, habozik, bizonytalanul felemeli a kezét, és amikor a tanítónő felszólítja, akadozva feleli: „harminc?" A tanítónő bólint, rámosolyog, és azt mondja: „szépen feleltél, Peggy", majd egy aranycsillagot ad neki. Ezután azt kérdezi a tanítónő: „mennyi hét meg négy meg nyolc meg három meg tíz?" Peggy egy pillanatot sem vesztegetve felpattan és bekiabálja: „harminckettő!"

Egy négyéves kisfiú játékdobot kap születésnapjára. Néhány percnyi ütögetés után félrerakja, és az elkövetkezendő néhány hét során gondosan kerüli. Egy ízben valamelyik barátja jön hozzá látogatóba, felveszi a dobot, és éppen játszani kezdene vele. Az ifjú „tulajdonos" hirtelen kitépi a dobot barátja kezéből, és úgy kezd dobolni, mintha mindig is ez lett volna a kedvenc játékszere.

Egy tízéves fiú naponta két tányér búzapelyhet fogyaszt el, mert az egyik készítmény dobozán egy olimpiai öttusabajnok hirdeti: eredményeit részben annak köszönheti, hogy ilyen búzapelyhet fogyaszt.

Egy kereskedő egész életét egy montanai kisvárosban töltötte, ahol egyetlen valódi néger sem lakik, mégis „tudja", hogy a négerek élhetetlenek, lusták és nemileg túlfűtöttek.

Charlie felsőosztályos gimnazista, nemrégiben költözött egy másik városba. Régebben meglehetősen népszerű volt, de most nem az: az iskolatársai, bár udvariasak hozzá, nem különösebben barátságosak. Úgy érzi, nincs vonzereje: magányos és bizonytalan. Az egyik napon az ebédlőben két osztálytársnőjével kerül össze egy asztalnál. Az egyik lány kedves, vonzó, szép és eleven. Charlie csodálattal gondol rá, és egész nap róla álmodozik; hetekig vágyódik arra az alkalomra, amikor beszélhetne vele. A másik lány távolról sem olyan vonzó. Charlie mégis lemondott arról a lányról, akiről ábrándozott és a másikkal próbált komoly beszélgetést kezdeményezni.

1970-ben a Kenti Állami Egyetemen az Ohiói Nemzeti Gárda tagjai rálőttek a vietnami és kambodzsai háború ellen tüntető diákokra és négyet közülük megöltek. A tragédia után egy középiskolai tanárnő az Ohio állambeli Kentből kijelentette: a meggyilkolt diákok megérdemelték, hogy meghaljanak. E véleményéhez annak ellenére ragaszkodott, hogy nagyon jól tudta: az áldozatok közül legalább kettő nem is vett részt a tüntetésben, éppen csak véletlenül arra sétált a lövöldözés időpontjában. Még hozzátette: „Aki egy ilyen városban, mint Kent, hosszú hajjal, piszkos ruhában vagy mezítláb járkál, meg is érdemli, hogy lelőjék." (1)

Amikor Jim Jones tiszteletes riadót fújt, a „Népek temploma" nevű szekta guayanai telepének több mint kilencszáz lakója gyűlt össze előtte. Jones már tudta, hogy egy kongresszusi vizsgálóbizottság néhány tagját meggyilkolták, s hogy Jonestown sérthetetlenségének és különállásának hamarosan vége lesz – erőszakos módon. Méreggel teli tartályokat készítettek elő; tiltakozás vagy ellenállási kísérlet alig akadt. Az anyák és az apák beadták a halálos mérget gyermekeiknek, maguk is megitták a folyadékot, azután lefeküdtek a földre, és egymást átölelve várták a halált.

1997. március 26-án 39 embert találtak halva a kaliforniai Rancho Santa Fében, egy luxusfarmon. Mindannyian a Menny Kapui elnevezésű zavaros vallási szekta tagjai voltak, és csoportos öngyilkosságot követtek el. Néhány héttel korábban a szekta néhány tagja bement egy különleges üzletbe, és egy drága, nagyteljesítményű távcsövet vásárolt abból a célból, hogy jobban láthassák a Hale-Bopp üstököst és az űrhajót, amely – úgy hitték – az üstökös mögött repül. Tudni vélték, hogy az űrhajó leszáll értük, és egy új világba repíti őket. Pár nappal később visszavitték a teleszkópot az üzletbe, és udvariasan visszakérték az árát. Amikor az üzletvezető megkérdezte tőlük, hogy volt-e valami gondjuk vele, azt mondták, hogy a műszer hibás. „Megtaláltuk az üstököst, de nem találunk semmit, ami jönne utána."

Mary éppen most lett kilencéves. Születésnapjára egy komplett sütő- és főzőfelszerelést kapott, kis tűzhellyel együtt. Szülei azért vették neki ezt az ajándékot, mert a kislány erősen érdeklődik a konyhai dolgok iránt, mindig segíteni szokott anyukájának teríteni, főzni, takarítani. „Hát nem csodálatos – mondja Mary papája –, hogy már kilencéves korában mennyire háziasszony akar lenni? A háziasszonykodás benne van a kislányok génjeiben. Ezeknek a feministáknak fogalmuk sincs arról, hogy miket fecsegnek összevissza."

Gyermekkori barátom, George Woods afroamerikai. Amikor a negyvenes években együtt nőttünk fel Massachusettsben, „színes bőrűnek", és így fehér barátainál alacsonyabb rendűnek tekintette magát. (2) Sok indoka volt erre. Közvetlen hatással volt rá, hogy a fehér lakosság alacsonyabb rendűként kezelte őt; voltak más tényezők, amelyek közvetettebb módon befolyásolták. Azokban az időkben, ha bekapcsolta a rádiót, az „Amos és Andy"-t hallgathatta, egy hihetetlenül népszerű rádiójátékot, amelyben a felnőtt feketéket úgy ábrázolták, mint naiv gyermekeket, mint buta, lusta, tudatlan, de azért nagyon kedves – némiképpen a barátságos háziállatokhoz hasonlatos – lényeket. A fekete szerepeket természetesen fehér színészek játszották. A moziban George a sztereotipizált „színes bőrűt" láthatta, aki többnyire sofőrt vagy más szolgát alakít. E filmek szokásos sztorija szerint a „színes bőrű" a fehér hőst elkíséri egy kísértetházhoz, ahonnan furcsa, vészjósló hangok szűrődnek ki, a kamera a „színes bőrű"-nek az arcára irányul, akinek a szeme a rémülettől kitágul, és „Láb, csináld a dolgod!" sikollyal ront neki az ajtónak, nem vesztegetve időt arra, hogy előbb kinyissa. Elképzelhetjük, mit érzett George, amikor fehér barátai társaságában nézte végig ezeket a filmeket.

Változnak az idők. Noha a diszkrimináció és az igazságtalanság még mindig nagymértékben jelen van társadalmunkban, George Woods gyermekeinek, akik a hetvenes és nyolcvanas években nőnek fel, már nem kell ugyanazzal a perspektívával szembenézniük, mint apjuknak. A tömegkommunikációs eszközök ma már nemcsak szolgaszerepekben ábrázolják a négereket; kialakulóban van egy új fekete önérzet is, és ezzel párhuzamosan növekszik az érdeklődés és a lelkesedés az afroamerikai kultúra és történelem iránt; csökkent a hajegyenesítő eszközök iránti kereslet. A társadalom ma egészen másképp befolyásolja George gyermekeit, mint annak idején őt magát.

És bár valóban változnak az idők, mégsem ringathatjuk magunkat abban a hitben, hogy minden változás humanista irányban történik. A spanyol polgárháború egyik epizódjaként 1936. augusztus 30-án egyetlen repülőgép bombázta Madridot. Néhányan megsérültek, de senkit sem ölt meg a bombázás. A világközvéleményt mélységesen megdöbbentette az a puszta tény, hogy egy sűrűn lakott várost megtámadhatnak a levegőből. Az újságok vezércikkei világszerte arról számoltak be, hogy az emberek megrettentek és felháborodtak. Mindössze kilenc esztendővel később amerikai repülőgépek atombombát dobtak le Hirosimára és Nagaszakira. Több mint százezer ember pusztult el; sok-sok ezren súlyosan megsérültek. Nem sokkal ezután egy közvélemény-kutatás kimutatta, hogy az amerikaiaknak mindössze 4,5 százaléka gondolta úgy, hogy talán mégsem kellett volna használnunk ezt a fegyvert; megdöbbentően sokan, 22,7 százalékban viszont úgy vélték, hogy sokkal többször kellett volna alkalmazni, még mielőtt Japán letette volna a fegyvert.

(3) Nyilvánvalóan történt valami ez alatt a kilenc év alatt, ami a véleményeket megváltoztatta.

Egy meghatározás

Mi a szociálpszichológia? A szociálpszichológiának csaknem annyi meghatározása van, ahányan művelik. Az ilyen definíciók puszta felsorolásánál többet mond azonban, ha hagyjuk, hogy maga a tárgy írja körül a tudományterületet. Az előbbiekben bemutatott példák mind szociálpszichológiai helyzetek illusztrációi. Bármennyire különbözzenek is egymástól, van egy közös tényezőjük: a társas befolyásolás. A barátoknak az elnökjelölt tulajdonságairól alkotott véleménye befolyásolta Sam ítéletét (legalábbis az ítélettel kapcsolatos nyilvános kijelentését). A tanítónőtől kapott jutalom volt az, ami Peggy második feleletének gyorsaságára és lendületére hatott. A négyéves kisfiú most azért találta játékdobját érdekesebbnek, mert véletlenül barátjának is éppen e játék ragadta meg a figyelmét. Az olimpiai bajnoknak a búzapelyhet fogyasztó fiúra való hatása viszont távolról sem volt véletlen: ezt a hatást tudatosan megtervezték, hogy rábeszéljék a mamákat: ezt a bizonyos márkát vásárolják. Hogy Charlie lemondott a lányról, akiről ábrándozott, minden bizonnyal összefügg a visszautasítástól való félelmével, saját magára vonatkozó érzéseivel, továbbá az ebből következő feltevésével arról, hogy melyik lánynál nagyobb az elutasítás relatív valószínűsége. A montanai kereskedő valószínűleg nem úgy született, hogy a feketékről kialakult nem éppen hízelgő sztereotípiái már a fejében lettek volna – valaki, valahogyan beletáplálta ezeket. Riasztóan aktuális és elgondolkodtató kérdés, hogy a kenti középiskolai tanárnő tulajdonképpen hogyan jutott el odáig, hogy azt higgye: ártatlan emberek megérdemlik, hogy meghaljanak. Most elég legyen annyit mondanunk, hogy ezt a véleményét talán a tragikus eseményekben való közvetett bűnrészessége befolyásolta.

Még nyugtalanítóbb kérdéseket vet fel Jonestown és Rancho Santa Fe esete. Miféle erő kényszeríthet szülőket arra, hogy saját gyermekeiket megmérgezzék? Ez megint csak bonyolult kérdés, reméljük, hogy a könyv folyamán tudunk valamilyen részleges választ vagy magyarázatot adni erre is. Ami a kis Maryt és sütő-főző felszerelését illeti, elképzelhető, hogy a háziasszony szerep – ahogy Mary apja állítja – genetikailag öröklődik, sokkal valószínűbb azonban, hogy csecsemőkorától kezdve Maryt mindannyiszor megjutalmazták és bátorították, valahányszor „női" dolgok – főzés, varrás, babázás – iránt mutatott érdeklődést; nem úgy tettek, ha a futball, a boksz vagy a kémia iránt tanúsított vonzalmat. Ésszerű azt is feltételeznünk, hogy ha történetesen Mary bátyja árult volna el érdeklődést a „háziasszonykodás"

iránt, a fiú *nem* kapott volna születésnapjára sütő-főző felszerelést. Éppúgy, mint George Woods énképét, aki játszópajtásainál alacsonyabb rendűnek érezte magát, Maryét is alakíthatták a tömegkommunikációs eszközök, amelyek a nőket többnyire kultúrkörünk által ajánlott szerepekben háziasszonyként, titkárnőként, ápolónőként, tanítónőként szokták ábrázolni; a tömegkommunikációs eszközök ritkán jelenítenek meg biokémikusnőket, professzor- vagy üzletasszonyokat. Ha az ifjú George Woodsot összehasonlítjuk gyermekeivel, azt tapasztaljuk, hogy a kisebbségi csoportok énképe megváltozhat. Ezek a változások, valamint a tömegkommunikáció szemléletében és az egész lakosság attitűdjeként végbemenő átalakulások kölcsönösen befolyásolhatják egymást. Ezt az összefüggést jól szemlélteti az amerikaiaknak a nukleáris fegyverek használatáról kialakult 1945-ös véleménye is.

Az előző bekezdés kulcskifejezése a **társas befolyásolás**. Innen adódik a szociálpszichológiának az a definíciója, amellyel a továbbiakban dolgozni fogunk. Nevezetesen: tárgya nem más, mint az embereknek egymás viselkedéseire, viselkedésére gyakorolt hatása. E definíciót használva megkíséreljük értelmezni az előbbi példákban leírt jelenségeket. Hogyan megy végbe egy személy befolyásolása? Miért fogadja el a befolyást? Vagy másképpen, mi az a tartalom, ami hat rá? Melyek azok a változók, amelyek növelik, illetve csökkentik a társas befolyásolás hatékonyságát? Az ilyen befolyásolásnak állandó hatása van-e, vagy pedig csak átmeneti? Melyek azok a változók, amelyek növelik, illetve csökkentik e hatás állandóságát? Ugyanazok az elvek alkalmazhatók-e a kenti középiskolai tanárnő attitűdjének és a kisgyerekek játékpreferenciáinak magyarázatára? Hogyan kedveli meg az egyik ember a másikat? Ugyanazok a folyamatok játszanak-e itt közre, mint amikor valaki egy új sportkocsit vagy egy doboz búzapelyhet kedvel meg? Hogyan alakul ki valakiben egy etnikai vagy faji csoporttal szembeni előítélet? Olyasvalami-e az előítélet, mint a szeretet – csak éppen a fonákjáról –, vagy pedig teljesen más típusú pszichológiai folyamatokat foglal magába?

A legtöbb embert érdeklik az ilyenfajta kérdések, bizonyos értelemben tehát majdnem mindenki szociálpszichológus. Minthogy a legtöbben időnk nagy részét azzal töltjük, hogy más emberekkel vagyunk interakcióban – ők befolyásolnak minket, mi befolyásoljuk őket, gyönyörködtetnek, szórakoztatnak és felbosszantanak bennünket –, természetes, hogy a legtöbb ember hipotéziseket gyárt a társas viselkedésről. Bár az amatőr szociálpszichológusok a maguk igénye szerint ki is próbálják ezeket a hipotéziseket, ezek a „próbák" nélkülözik a gondos tudományos vizsgálat szigorúságát és tárgyilagosságát. A tudományos kutatás eredményei gyakran azonosak azzal, amiről a legtöbb ember „tudja", hogy úgy van. Ez nem meglepő: a konvencionális életbölcsesség rendszerint olyan éles megfigyeléseken alapul, amelyek kiállták az idő próbáját.

Amikor az olvasó megismerkedik az ebben a könyvben leírt kísérletekkel, időnként felmerülhet benne a kérdés: „Mindez nyilvánvaló – miért töltünk oly sok időt és pénzt arra, hogy kitaláljuk?" Számos oka van annak, hogy kísérleteket végzünk – még akkor is, ha az eredmények olykor nem meglepőek. Az egyik oka az, hogy mindannyian hajlamosak vagyunk az **utólagos bölcsességre**, vagyis arra, hogy túlértékeljük előrejelzési képességeinket, ha már tudjuk, mi lett az eredmény. Például, kutatók kimutatták, hogy egy nappal a választások után, amikor embereket megkérdeztek arról, kiknek a győzelmére számítottak, majdnem mindig a valóban győztes jelölteket említették, noha egy nappal a szavazás *előtt* jóslataik korántsem voltak ennyire pontosak. (4) Hasonlóképpen, egy kísérlet eredménye majdnem mindig jobban megjósolhatónak látszik akkor, ha már rendelkezésünkre állnak az eredmények – szemben azzal, amikor még az utólagos bölcsesség jótékony hatása nélkül próbáljuk előre jelezni az eredményeket.

Fontos azonban, hogy a szociálpszichológusok a hipotézisek ellenőrzésére kutatást végezzenek még azon hipotézisek esetében is, amelyeket mindannyian nyilvánvalóan igaznak ismerünk el – mert sok dolog, amit igaznak ismerünk, a gondos vizsgálat folyamán hamisnak bizonyul. Ésszerűnek látszik feltételezni például, hogy azok az emberek, akiket szigorú büntetéssel fenyegetnek egy bizonyos viselkedés miatt, nyilván tartózkodni fognak ettől a viselkedéstől. A kérdés tudományos vizsgálata során mégis az derül ki, hogy ennek pont az ellenkezője igaz: éppen az enyhe büntetéssel fenyegetett emberekben fejlődik ki ellenszenv a tiltott viselkedésformával szemben, a kemény büntetéssel való fenyegetés viszont, ha egyáltalán hat az emberre, inkább fokozza valamelyest a tiltott viselkedés iránti vonzalmat. Ugyanígy, saját tapasztalataink alapján azt vélnénk, ha véletlenül meghallanánk, hogy valaki szépeket mond rólunk (a hátunk mögött), hajlamosak lennénk megszeretni ezt a személyt – ha minden egyéb tényező azonos marad. Ez valóban igaz. De éppen ennyire igaz, hogy azt a személyt még inkább hajlandóak vagyunk megszeretni, akinek véletlenül meghallott, velünk kapcsolatos megjegyzései közül némelyik minden, csak nem kedvező. Erről a jelenségről bővebben szólunk a következő fejezetben.

Az ember társas viselkedésének megértésére törekedve a hivatásos szociálpszichológusnak nagy előnyei vannak a legtöbb amatőrrel szemben. A hivatásos, noha éppen úgy, mint az amatőr, rendszerint gondos megfigyeléssel kezdi, ennél sokkal messzebbre juthat el. Nem szükséges kivárnia, amíg a dolgok véletlenül úgy alakulnak, hogy meg tudja figyelni az emberek reakcióit; ő maga tudja előidézni a dolgok alakulását, vagyis: kísérleteket végezhet, amelyekben az emberek megnyilvánulásait különleges feltételeknek veti alá, például szigorú vagy enyhe fenyegetésnek, vagy olyan körülményeknek, amelyek között számukra kedvező vagy részben kedvező, részben kedvezőtlen nyilatkozatokat hallhat meg véletlenül önmagáról. Sőt, mindezt olyan szituációban tudja megtenni, amelyben az éppen vizsgált különleges feltételek kivételével minden tényező konstansként kezelhető. Következtetéseit tehát sokkal pontosabb és sokkal nagyobb számú adat alapján vonhatja le, mint az amatőr szociálpszichológus, aki csak véletlenszerűen és nagyon összetett körülmények között előforduló események megfigyelésére kénytelen szorítkozni.

Szinte minden adat, amely e könyvben bemutatásra kerül, kísérleti bizonyítékon alapszik. Éppen ezért fontos, hogy az olvasó megértse: 1. mi is tulajdonképpen a szociálpszichológiai kísérlet, 2. milyen előnyökkel, hátrányokkal, etikai problémákkal, izgalmakkal, fej- és hasfájásokkal jár az ilyenfajta vállalkozás. A kísérleti módszer ismerete tehát lényeges, egyáltalán nem szükséges azonban ahhoz, hogy a könyv fő anyagát megértsük. Ezért *A szociálpszichológia mint tudomány* című fejezet a könyv végén található. Az olvasó megteheti, hogy először ezt a fejezetet kezdi el tanulmányozni (ha a technikai részleteket szeretné előbb megismerni, mielőtt belemélyedne a főanyagba), vagy elolvashatja ezt a fejezetet bármikor, amikor a könyv olvasása során feltámad az érdeklődése.

Nem feltétlenül őrült, aki őrült dolgokat művel

A szociálpszichológus olyan társas helyzeteket vizsgál, amelyek befolyásolják az emberek viselkedését. Előfordulhat, hogy ezek a természetes szituációk olyan mértékű nyomássá sűrűsödnek, hogy az embereket könnyen abnormálisnak minősíthető viselkedésmódokra késztetik. Amikor azt mondom, hogy „emberek", nagyon nagy számú emberre gondolok. Véleményem szerint nem értjük meg jobban az emberi viselkedést, ha ezeket az embereket egyszerűen elmebetegeknek nevezzük. Sokkal célravezetőbb, ha megpróbáljuk megérteni az ilyenfajta viselkedéshez vezető helyzetek és folyamatok természetét. Innen adódik Aronson első törvénye: „Nem feltétlenül őrült, aki őrült dolgokat művel".

Vegyük példaként az ohiói tanárnő esetét, aki azt állította, hogy ezzel a véleményével egyedül állt. Bár lehetséges, hogy mind elmebeteg, aki így vélekedik, a magam részéről súlyos ellenvetéseim vannak, és azt is kétlem, hogy az elmebetegnek való minősítés hozzájárul tudásunk növeléséhez. A kenti sortűz után elterjedt az a hír, hogy a meggyilkolt diáklányok terhesek voltak és így voltaképpen áldás volt számukra, hogy meghaltak; és hogy a négy egyetemista oly mocskos volt és annyira tele volt tetvekkel, hogy a halottkémek a legmélyebb undorral vizsgálták meg a holttesteket. Ezek a híresztelések teljesen hamisak voltak, de ahogy James Michener írja: (5) „úgy

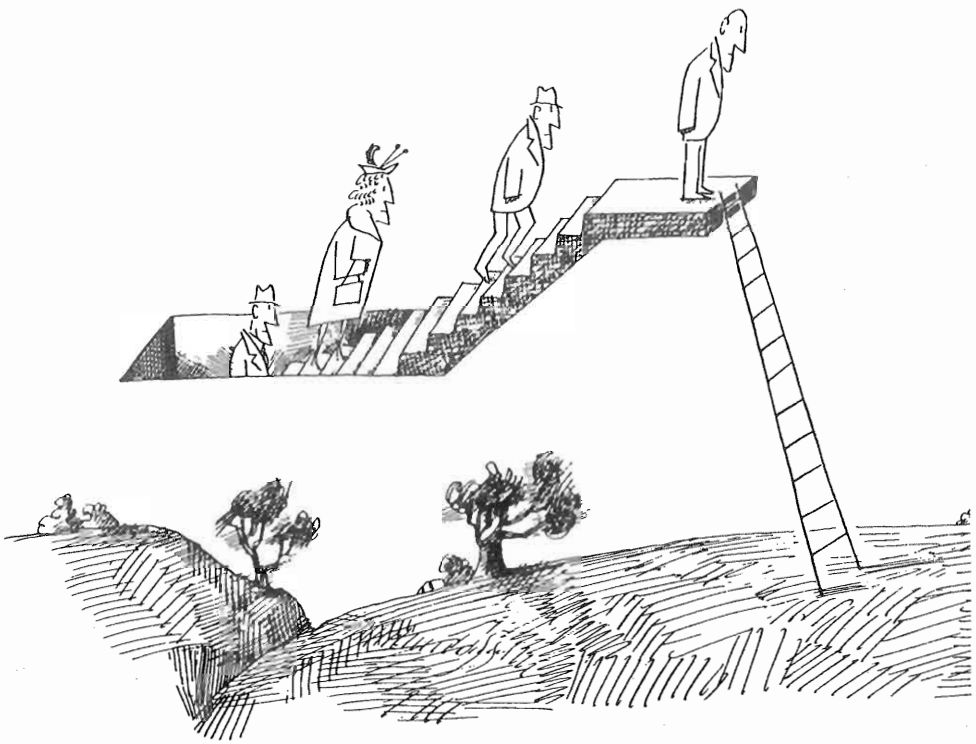
terjedtek, mint az erdőtűz". Mindenki beteg volt tehát, aki elhitte és terjesztette ezeket a rémhíreket? A későbbiek során meg fogjuk vizsgálni azokat a folyamatokat, amelyek az ilyenfajta viselkedéshez vezetnek – ezek olyan folyamatok, amelyeknek megfelelő szociálpszichológiai körülmények között szinte valamenynyien áldozataivá válhatunk.

Ellen Berscheid (6) megfigyelte, hogy az emberek hajlamosak a nem megfelelő viselkedést úgy magyarázni, hogy a tettest valamilyen címkével látják el („őrült", „szadista" stb.), és így kizárják őket a „mi rendes emberek" társaságából. Így aztán azoknak semmi közük a „rendes népekhez". Berscheid szerint az ilyenfajta gondolkodásmódnak az a veszélye, hogy önelégültté tesz minket annak megítélésében, hogy mennyire kerülhetnénk mi magunk a kedvezőtlen viselkedést kiváltó szituációs nyomások hatása alá. Ez pedig a társadalmi problémák megoldásának rendkívül primitív megközelítési módjához vezet. Közelebbről: az ilyen primitív megoldásban helyet kaphat az olyan diagnosztikus eljárások kifejlesztése is, amelyek eldöntenék, hogy ki a hazudós, ki a szadista, ki a korrupt, ki a mániákus. A társadalmi cselekvés ez után már csak abból állna, hogy kiszűrjük ezeket az embereket és megfelelő intézményekbe rakjuk őket. Persze ezzel nem azt akarjuk mondani, hogy elmebetegség nem létezik, vagy hogy elmebetegeket sohasem kellene zárt intézetben elhelyezni. Még csak azt sem állítom, hogy az emberek mind egyformák volnának, és egyformán őrülten reagálnak ugyanarra az erős társadalmi nyomásra. Amit valóban állítok, az mindössze annyi, hogy bizonyos szituációs változók még bennünket, „normális" felnőtteket is sokszor arra kényszeríthetnek, hogy nagyon visszataszító módon viselkedjünk. Rendkívül fontos, hogy megpróbáljuk megérteni ezeket a változókat és azokat a folyamatokat, amelyek előidézik a nemkívánatos viselkedést.

Vegyünk ismét egy példát. Képzeljünk el egy börtönt. Figyeljük meg a börtönőröket. Milyen emberek is ezek? Minden bizonnyal a legtöbben úgy képzelik el a börtönőröket, mint akik durvák, merevek, érzéketlenek. Sőt sokan kegyetlennek, zsarnoknak, szadistának látják őket. Akik ilyen **diszpozíciós** szemlélettel tekintenek a világra, azt mondhatnák, hogy a börtönőrök eleve azért választották foglalkozásukat, mert így alkalmuk adódik jórészt büntetlenül kiélni kegyetlenségüket. Most nézzük a foglyokat. Milyenek ők? Lázadók? Engedelmesek? Akármilyen elképzelések *vannak* is a fejünkben, a lényeg az, hogy vannak elképzeléseink – s a legtöbben azt hisszük, hogy a börtönőrök és a foglyok jelleme, személyisége gyökeresen eltér a miénktől.

Lehet, hogy ez igaz, de azért ne legyünk olyan magabiztosak. Drámai hatású vizsgálata során Philip Zimbardo egy börtönutánzatot alakított ki a Stanford Egyetem pszichológiai tanszékének alagsorában. Ebbe a „börtönbe" egy csomó normális, érett, erős jellemű, értelmes fiatalembert „zárt" be. A társaság egyik felét Zimbardo pénzfeldobással rabnak, másik felét pedig börtönőrnek jelölte ki. Az alanyok e kétféle minőségükben tartózkodtak hat napon át a „börtönben". Mi történt? Hadd mondja el Zimbardo saját szavaival.

> Hat nap elteltével véget kellett vetnünk a játékbörtönnek, mert amit láttunk, iszonyatos volt. Többé már nem volt nyilvánvaló sem számunkra, sem a legtöbb kísérleti személy számára, hogy hol végződnek ők és hol kezdődnek szerepeik. A többség valóban „rabbá" vagy „börtönőrré" vált, és többé nem voltak képesek tisztán különbséget tenni a szerepjátszás és saját személyük között. Viselkedésüknek, gondolkodásuknak és érzéseiknek szinte minden aspektusában drámai változások következtek be. Nem egészen egy hét alatt a bebörtönzés élménye (időlegesen) elmosta az egész addigi életük során tanult dolgokat; felfüggesztette az emberi értékeket, kikezdte az énképüket, és az emberi természet legtorzabb, legközönségesebb, legpatologikusabb oldala került felszínre. El kellett borzadnunk, amint láttuk, hogy egyes fiúk („őrök") úgy kezelnek másokat, mintha hitvány állatok lennének, örömüket lelik a kegyetlenségben, miközben mások („foglyok") szolgálatkész, engedelmes, dehumanizált gépekké váltak, akiket csak a menekülés, a saját egyéni túlélésük, valamint az őrök ellen halmozódó gyűlöletük foglalkoztatott. (7)



© 1965 by Saul Steinberg

2. FEJEZET

A konformitás

Annak, hogy társas lények vagyunk, egyik következménye, hogy az individualitással, illetve a konformitással társult értékek közötti feszültség állapotában élünk. James Thurber jól ábrázolt egy bizonyos konformitástípust a következő novellarészletben.

> Valaki hirtelen futni kezdett. Lehetséges, hogy egyszerűen csak hirtelen eszébe jutott: randevúja lett volna a feleségével és már szörnyen elkésett. Akárhogy is volt, kelet felé szaladt, végig a Broad Streeten (talán a Maramor étterem felé, amely férjek és feleségek kedvenc találkozási helye). Valaki más is futni kezdett, talán egy jókedvű rikkancs. Egy tekintélyes úriember sietősre fogta a lépteit. Tíz percen belül mindenki rohant a High Streeten, az Union lerakat és a bíróság épülete között. Egy halk mormogás fokozatosan szörnyű szóvá állt össze: „A gát! Átszakadt a gát!" A félelmet talán egy villamoson ülő hölgy, talán egy közlekedési rendőr, talán egy kisfiú öntötte szavakba: senki sem tudja, de nem is számít. Hirtelen kétezer ember kezdett el menekülni. „Menjünk kelet felé!" – hangzott fel a kiáltás – kelet felé, el a folyótól, a biztonság felé. „Kelet felé! Kelet felé!" Egy bősz és elszánt tekintetű, hosszú, sovány asszony futott el mellettem az utca közepén. A kiáltozások ellenére még mindig nem tudtam, mi is történt valójában. Az asszonyt csak némi erőfeszítéssel tudtam beérni, mert bár jóval elmúlhatott ötvenéves, nagyszerűen futott és úgy látszott, kitűnő kondícióban van. „Mi van itt?" – kérdeztem lihegve. Gyorsan rám pillantott, aztán megint előre nézett és egy kicsit felgyorsította lépteit. „Miért engem kérdez, kérdezze az Úristent!" – felelte. (1)

A Thurbertől származó részlet, bármennyire mulatságos is, pontos leírását adja annak, amikor az emberek konform módon viselkednek. Egy vagy két ember futni kezd; rövidesen mindenki rohan. Miért? Mert mások is futnak. Thurber története szerint, amikor aztán rájöttek arra, hogy a gát egyáltalán nem szakadt át, az emberek meglehetősen furcsán érezték magukat. Igen ám, de mennyivel furcsábban érezhették volna magukat, ha nem viselkedtek volna konform módon, viszont a gát mégis átszakadt volna? Rossz vagy jó dolog tehát a konformitás? Első megközelítésben ez abszurd kérdés. De a szavak értékelő jelentést hordoznak; így például, ha valakit egyéniségnek vagy nonkonformistának neveznek, ez a szavak konnotációja alapján azt jelenti,

hogy az illető „jó" ember: a címke Daniel Boone képét juttatja eszünkbe, amint a vállán átvetett puskával megáll a hegycsúcson, haja körül szellő lengedez, és a háttérben lenyugszik a nap. Ha viszont valakiről azt mondjuk, hogy konformista, ez valamiképpen „inadekvát" személyt jelöl: azt a képet idézi fel, amint elvonul egy csapat szürke flanelöltönyös, egyforma diplomatatáskát cipelő hivatalnok, aki mind úgy néz, ki mintha tortavágóval szabták volna azonossá a külsejüket.

Használhatunk azonban olyan szinonimákat is, amelyekhez egész más képzetek társulnak. Az „egyéniséget" vagy a „nonkonformistát" a „deviánssal", a „konformistát" a „csapatjátékossal" helyettesíthetjük. Bármilyen furcsa, a „deviáns" nem idézi fel a hegycsúcson álló Daniel Boone képzetét és a „csapatjátékosról" sem jutnak eszünkbe a tortavágóval egyformára szabott hivatalnokok.

Ha egy kicsit közelebbről nézzük, valamiféle következetlenséget tapasztalhatunk abban, ahogyan társadalmunk a konformizmusról (csapatjátékról), illetve a nonkonformizmusról (devianciáról) vélekedni látszik. Például, az 1950-es évek egyik nagy könyvsikere volt John F. Kennedy *Profiles in Courage* (Bátrak portréja) című műve, amelyben a szerző bizonyos politikusokat magasztalt azért, mert oly bátran álltak ellen a nagy külső nyomásnak, mert megtagadták, hogy konform módon viselkedjenek. Vagyis Kennedy olyan embereket dicsért, akik nem akartak jó csapatjátékosok lenni, akik nem voltak hajlandóak úgy szavazni vagy cselekedni, ahogy pártjuk vagy választóik elvárták tőlük. Cselekedeteik jóval megelőzték a Kennedy részéről elhangzott felmagasztalásukat, kollégáik közvetlen reagálása azonban többnyire egyáltalán nem volt kedvező. A nonkonformistákat példaképül állíthatják a történészek, vagy hőssé avathatják a filmek és a regények, de a maguk idejében nem tartják őket nagy becsben azok, akiknek a követeléseit visszautasítják. Ezt a megállapítást számos szociálpszichológiai kísérlet is alátámasztja. Ezek közül a legnevesebb Stanley Schachter kísérlete, (2) melyben diákcsoportok vettek részt. Mindegyik csoportnak meg kellett tárgyalnia egy bizonyos Johnny Rocco nevű fiatalkorú bűnöző esetét. Miután minden résztvevő külön-külön elolvasta az esettörténetet, a csoportot felszólították arra, hogy vitassa meg az ügyet és javasoljon valamilyen fenyítést Johnny számára a „nagyon elnézőtől" a „nagyon szigorúig" terjedő skálán. A csoportok rendszerint kilenc főből álltak, hat közülük valódi résztvevő volt, három pedig a kísérletvezető fizetett segítőtársa. A segítőtársaknak három előzőleg gondosabban végigpróbált szerep valamelyikét kellett eljátszaniuk: a *modális* személyét, akinek az álláspontja megfelelt a valódi résztvevők átlagos véleményének; a *deviánsét,* aki a csoport általános beállítottságával diametriálisan ellentétes nézeteket vallott, és végül az *ingadozóét,* akinek az álláspontja kezdetben a deviánséhoz volt hasonló, de később átcsúszott a modális,

konformista pozícióba. A kísérletek egyértelműen azt mutatták, hogy a résztvevők a csoportnormához alkalmazkodó modális személyt kedvelték a leginkább és a deviánst szerették a legkevésbé. Egy újabb kísérletben Arie Kruglanski és Donna Webster (3) úgy találta, hogy az ellenvéleményt hangoztató nonkonformistákat a befejezés közeledtekor (amikor a csoportok úgy érezték, hogy a megpróbáltatás hamarosan véget ér) még jobban elutasították, mint akkor, amikor az ellenvélemény a vita korábbi szakaszában bukkant fel.

Ezek az eredmények arra vallanak tehát, hogy az *establishment,* a „társadalmi rend" vagy a modális csoport inkább kedveli a konformistákat, mint a nonkonformistákat. E kísérlet ismertetésével persze nem akarjuk azt állítani, hogy a konformitás mindig jó, a nonkonformizmus pedig mindig rossz alkalmazkodást jelent. Nyilvánvalóan vannak olyan szituációk, amelyekben a konformizmus határozottan kívánatos, a nonkonformizmus viszont a legnagyobb szerencsétlenséget okozná. Mi lenne például, ha úgy határoznék, hogy unom a konformizmusomat, fordítanék egyet a kormányon, és egyszerre csak az út *bal* oldalán kezdenék el vezetni, csakhogy kimutathassam markáns egyéniségemet? Nem lennék nagyon alkalmazkodó és nagyon előzékeny ahhoz az embertársamhoz, aki (konformista módon) ugyanezen az úton jön felém. Vagy képzeljünk el egy lázadó kamaszlányt, aki cigarettázik, későn jár haza, vagy egy bizonyos sráccal jár csak azért, mert tudja, hogy szülei helytelenítik ezt a kapcsolatot. Ez a lány nem annyira függetlenségét, mint inkább *antikonformizmusát* nyilvánítja ki, nem a saját fejével gondolkodik, hanem automatikusan mások kívánságaival és elvárásaival ellentétesen cselekszik.

Másfelől viszont vannak ugyanennyire kényszerítő helyzetek, amelyekben éppen a konformizmus lehet veszélyes és tragikus. Jó példa található erre Albert Speer emlékirataiban. Speer egyike volt Hitler legmagasabb rangú tanácsadóinak. Emlékiratai szerint Hitler környezetében a legteljesebb konformizmus uralkodott, semmiféle elhajlás nem volt megengedett. Ilyen légkörben még a legbarbárabb cselekedetek is ésszerűnek tűnhettek, minthogy eltérő vélemények híján az egyhangú egyetértés illúzióját keltették. Ez pedig megakadályozta, hogy egyáltalán felötöljön valakiben a választási alternatívák létezésének lehetősége.

> Normális körülmények között a valósággal némi kapcsolatot tartó emberek csakhamar szembekerülnek az őket körülvevők gúnyos megjegyzéseivel, kritikáival. A Harmadik Birodalomban ilyen kontroll nem létezett. Ellenkezőleg, minden önámítás megsokszorozódott, mint valami torzító tükrökkel teli teremben, egyre inkább egy fantasztikus álomvilág újra meg újra megerősített képévé vált, elvesztette minden kapcsolatát a külvilággal. Ezekben a tükrökben semmi egyebet nem láttam saját megsokszorozódott arcomon kívül. (4)

Egy ismertebb, de talán kevésbé drámai példa azokkal a személyekkel függ össze, akik Richard Nixonnal és „palotaőreivel" együtt a Watergate-összeesküvésben vettek részt. Magas kormányhivatalokban levő emberek – sokan közülük jogászok – hamisan esküdtek, bizonyítékokat semmisítettek meg és megvesztegetésekbe bonyolódtak anélkül, hogy a következményekre gondoltak volna. Mindez, legalább is részben, azzal a politikai légkörrel magyarázható, amely a hetvenes évek elején az elnököt körülvette. Ebben az egyet akarásban gyakorlatilag elképzelhetetlen volt az eltérő vélemény mindaddig, amíg ez a légkör meg nem változott. Miután megváltozott, egyesek (mint például Jeb Stuart Magruder, Richard Kleindienst, Patrick Grey) elszörnyedtek törvénytelen cselekedeteik láttán, mintha valami lidérces álomból ébredtek volna fel. John Dean így ír erről.

> Amikor reggel kezünkbe vettük az újságot és elolvastuk az első oldalon levő új sztorit, amely az előző napit váltotta fel, kezdtük azt hinni, hogy mindig az aznapi hír az *igazság*. Ez az egész folyamat az irrealitás légkörét alakította ki a Fehér Házban, és ez így volt egészen végig... Ha valamit elég gyakran mondanak, igazzá válik. Amikor az újságok értesültek egyes újságírók és a Fehér Ház tisztviselőinek lehallgatásáról – és a teljes tagadás kudarcot vallott –, azt mondták, hogy mindennek nemzetbiztonsági okai voltak. Biztos vagyok benne, hogy sokan elhitték, hogy a mikrofonok nemzetbiztonsági okokat szolgáltak; holott erről szó sem volt – csupán utólag összetákolt igazolás volt az egész. Amikor azonban mondták, akkor, ugye érthető, *tényleg elhitték*. (5)

1986. január 28-án a Challenger űrhajó néhány másodperccel a kilövés után felrobbant. A füstből és lángokból álló hatalmas tűzgömbben hét űrhajós, köztük egy civil tanárnő vesztette életét. A kilövés melletti döntés annak ellenére született meg, hogy egy korábbi Challenger repülésnél is majdnem bekövetkezett egy katasztrófa, hozzáértő mérnökök részéről pedig ellenvetések és figyelmeztetések hangzottak el a gyorsítórakéták illesztéseinél használt hibás tömítőgyűrűk miatt. Vajon az Amerikai Űrhajózási és Űrkutatási Hivatal (National Aeronautics and Space Administration, NASA) felelős beosztású tisztségviselői nem voltak tisztában a veszéllyel, vagy pedig túlságosan is nagyvonalúan bántak az űrhajósok életével? Alig hinném.

Nagyobb valószínűsége van annak, hogy a NASA téves döntésében számos egyéb tényező játszott szerepet. Először is lényegében hasonló felszereléssel a NASA már két tucat sikeres kilövést hajtott végre. Minthogy pedig a korábbi sikerek megnövelték a NASA szakembereinek önbizalmát, inkább az „igen" döntés felé hajlottak. Másodszor, a NASA tisztségviselőit, csakúgy, mint a közvéleményt, lelkesedéssel töltötte el az a lehetőség, hogy fellőhetik az első civil űrhajóst (Christa McAuliffe tanárnőt).

Továbbá, miként Arie Kruglanski mélyreható elemzése (6) kimutatta, voltak egyéb, gyakorlati indokai is annak, hogy a NASA hivatalnokai áldozatul estek saját vágyteljesítő gondolkodásuknak. A NASA csak úgy biztosíthatta a maga számára a Kongresszus anyagi támogatását, ha bizonyítani tudja hatékonyságát és produktivitását; a „tanárnő az űrben" elnevezésű program iránt is igen nagy érdeklődés nyilvánult meg; végül pedig a NASA demonstrálni kívánta technológiai felkészültségét. Éppen ezért – írja Kruglanski – „a kilövés sokkal kívánatosabb döntés volt, mint annak elhalasztása. A rendszer lehetséges meghibásodására való bármely utalás azt sugallta volna, hogy még több pénzre van szükség, márpedig ez a következtetés riasztóan hatott volna a NASA-ra, mivel elkötelezték magukat az anyagi eszközök hatékony és költségkímélő felhasználása mellett." Végül, a lelkesedésnek és a külső nyomásnak eme légkörében a NASA-n belül hallani sem akart senki arról, hogy bármiféle baleset bekövetkezhet, és valóban, erre senki sem figyelmeztette őket. Ellentétben a NASA-tisztségviselőkkel, a Morton Thiokol cégnél (vagyis a rakétagyorsítókat gyártó vállalatnál) dolgozó mérnököket nem érdekelték a kilövés vagy a halasztás melletti döntés politikai, gazdasági vagy reklámbeli következményei. Egyedül az foglalkoztatta őket, hogy az az átkozott dolog működik-e – és mivel a kilövés helyén fagypont alatti hőmérséklet uralkodott, hevesen ellenezték a kilövést.

Ám a Morton Thiokol vállalat vezető beosztású munkatársai nem voltak olyan szerencsések. Számukra sokkal többről volt szó, mint egy sikeres kilövésről. Súlyos konfliktusba kerültek. Egyfelől mint mérnökök, komolyan vették mérnök kollégáik véleményét. Másfelől mint vállalatvezetők, a NASA-tól függtek, hiszen évi mintegy négyszázmillió dolláros szerződés kötötte őket az űrkutatási hivatalhoz. Arra hajlottak tehát, hogy részben azonosuljanak a NASA hivatalnokainak szempontjaival. Robert Lund, a Thiokol cég műszaki ügyekben illetékes alelnöke – az elnöki vizsgálóbizottság előtt tett vallomása szerint – először ellenezte a kilövést, de azután „azt javasolták neki, hogy vesse le mérnöki köpenyét, és inkább a vállalatvezetés ruháját öltse magára". Hogyan kezelték a Thiokol vezetői, mint például Lund, ezt a konfliktust? A NASA hivatalnokaival való legutolsó tanácskozás előtt megkérdezték a Thiokol munkatársait, de *nem* a mérnököket, hanem csupán a menedzsment többi tagját, akik a fellövés mellett szavaztak. A NASA-tisztségviselők és a Thiokol főnökei közötti megbeszélésen, amelyet a végzetes fellövés előestéjén tartottak, a résztvevők egymást erősítették meg abban az elhatározásukban, hogy támogatják a kilövést.

Lássuk a lényeget! Mi az, ami egyaránt jellemzi Hitler belső körét, Nixon „palotaőreit" és a NASA hivatalnokait, túl azon, hogy tragikus döntéseket hoztak? Ezek mind viszonylag összetartó csoportok voltak, elszigetelve mindenféle ellenvéleménytől. Amikor az ilyen csoportokat döntéshozatalra

szólítják fel, gyakran áldozatul esnek annak, amit egy szociálpszichológus, Irving Janis **csoportgondolkodás**nak nevezett. (7) Janis szerint a csoportgondolkodás „olyan gondolkodásmód, amelyet akkor tesznek magukévá az emberek, amikor az egyetértés igénye egy összetartó csoportban olyan erőssé válik, hogy ez megakadályozza az alternatív cselekvési lehetőségek valódi mérlegelését". Az ilyen, rosszul alkalmazkodó döntéshozatali stratégiába belemerülő csoportok általában sebezhetetlennek tartják magukat: elvakítja őket az optimizmus. Ez az optimizmus pedig még jobban eluralkodik, amikor elhallgattatják az ellenvéleményeket. A konformizmusra irányuló nyomás következtében az egyes csoporttagok kételkedni kezdenek saját fenntartásaikban, és tartózkodni fognak attól, hogy hangot adjanak egyet nem értésüknek. A konszenzuskeresés annyira fontossá válik, hogy egyes csoporttagok *gondolatrendőrré* válnak, azaz cenzúrázzák a zavarólag ható bejövő információkat, miként ezt a Morton Thokiol vezetői is tették.

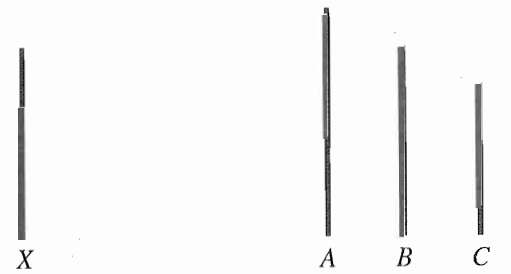
A fenti példák bemutatásával korántsem kívánom azt állítani, hogy azok az egyének, akik esztelen, balszerencsés döntéseket hoznak, ne volnának felelősségre vonhatók. De azt gondolom, sokkal könnyebb vizsgálatot indítani és hibáztatni valakit, mint megérteni azt a pszichológiai folyamatot, amely egy-egy téves döntés mögött húzódik meg. Ám csak akkor reménykedhetünk abban, hogy az emberi döntéshozatal folyamata tökéletesebb lesz, és így csökkenni fog a végzetes következményekkel járó döntések gyakorisága, ha még mélyebbre ásunk, és megpróbáljuk megérteni ezeket a folyamatokat.

Mi a konformitás?

A **konformitás**t úgy határozhatjuk meg, mint egy személy viselkedésének vagy véleményének olyan változását, amely egy egyéntől vagy egy csoporttól származó, valódi vagy vélt nyomás következtében alakul ki. A legtöbb helyzet nem annyira szélsőséges, mint az előbbi példák. A konformitás jelenségkörét megpróbáljuk úgy körülhatárolni, hogy egy kevésbé szélsőséges (és tán egyszerűbb) példát veszünk. Térjünk tehát vissza Sam barátunkhoz, a képzeletbeli egyetemistához, akivel először az 1. fejezetben találkoztunk. Idézzük fel, hogy Sam éppen az elnökjelölt beszédét figyelte a tévében, és kedvező hatást gyakorolt rá a jelölt őszintesége. Barátainak azon egyöntetű véleménye hatására, amely szerint a jelölt őszintétlen, Sam mégis csatlakozott – legalábbis szóban – barátai álláspontjához.

Több kérdés felvethető az ilyenfajta szituációval kapcsolatban. 1. Miért engedelmeskednek az emberek a csoportnyomásnak? Pontosabban, miért tett így Sam? 2. Milyen a csoportnyomás természete? Pontosabban, mit tettek a diáktársak azért, hogy Samnél kiváltsák a konformizmust? 3. Valóban megváltoztatta-e Sam a véleményét az alatt a rövid, de borzalmas pillanat alatt, amikor észrevette, hogy *valamennyi* társa vele ellentétes álláspontot van? Vagy Sam tulajdonképpen továbbra is fenntartotta eredeti álláspontját és csupán az változott, amit a jelöltről *mondott*? És ha megváltozott a véleménye, ez a változás tartós volt, vagy csak időleges?

Sajnos, nem tudnánk pontosan megmondani, mi ment végbe ekkor Sam lelkében, minthogy a szituáció sok olyan tényezőt tartalmaz, amelyről semmit sem tudunk. Így például, nem tudjuk, mennyire volt biztos Sam az eredeti véleményében; nem tudjuk, mennyire kedvelte azokat, akikkel együtt nézte a tévéadást, nem tudjuk, hogy képesnek tartotta-e magát arra, hogy helyesen ítélje meg az őszinteséget, vagy éppen a többiekről feltételezte azt, hogy azok képesek megállapítani ezt a tulajdonságot; nem tudjuk, hogy Sam erős egyéniség-e vagy csak amolyan teddide-teddoda ember. Egyetlen dolgot tehetünk: olyan kísérleti szituációt hozunk létre, amely némiképpen hasonlít Sam helyzetére, de ugyanakkor kontrollálni és változtatni tudjuk az általunk fontosnak tartott tényezőket. Klasszikus kísérletsorozatában Solomon Asch ilyen alaphelyzetet alakított ki. (8) Képzeljük el magunkat a következő szituációban. Önkéntesen vállalkoztunk arra, hogy részt veszünk egy észleléssel kapcsolatos kísérletben. Belépünk egy szobába négy másik résztvevővel együtt. A kísérletvezető egy egyenes vonalat (*X* vonal) mutat mindenkinek. Ugyanakkor, összehasonlítás végett három másik vonalat is mutat (*A*, *B* és *C*). A feladat az, hogy meg kell határozni, a három vonal közül melyik az, amelyiknek a hossza leginkább megegyezik *X* vonaléval. A feladat először egyszerűségénél fogva lep meg. Teljesen világos, hogy *B* vonal a helyes válasz, és amikor majd sorra kerülünk, természetesen azt fogjuk mondani, hogy a *B* az. Csakhogy most még nem mi kerülünk sorra. Az illető, aki most következik, gondosan megvizsgálja a vonalakat, és azt mondja: „*A* vonal". Tátva marad a szánk, és kételkedve nézünk rá. „Hogy hiheti, hogy az *A* vonal az, amikor a vak is látja, hogy a *B* az?" – gondoljuk magunkban. „Vagy vak, vagy őrült."



Most a második személy jön. *Ő* is az *A* vonalat választja. Úgy érezzük magunkat, mint Alice Csodaországban. „Hogyan lehetséges?" – kérdezzük

FUNDATIA SAPIENTIA

magunktól. „Hát mindketten vakok vagy őrültek?" Ám a most következő személy is azt mondja, hogy *A*. Még egyszer megnézzük ezeket a vonalakat. „Talán mégis *én* vagyok az, aki elvesztettem az eszem" – dünnyögjük magunkban. Most a negyedik személy kerül sorra és ő is az *A* vonalat mondja a megfelelő vonalnak. Kiüt rajtunk a hideg verejték. Végül mi következünk. „Hát persze, az *A* vonal" – jelentjük ki. „Mindig is tudtam."

Asch kísérletében ilyen konfliktuson kellett keresztülmenniük a részt vevő diákoknak. Könnyen rájöhetünk arra, hogy azokat, akik elsőnek válaszoltak és hibás feleletet adtak, a kísérletvezető bérelte fel, és azt az utasítást adta nekik, hogy a helytelen válasszal értsenek egyet. Maga az észlelési ítélet hihetetlenül könnyű feladat volt. Olyannyira könnyű volt, hogy amikor a kísérleti személyek nem voltak kitéve csoportnyomásnak, hanem egyedül végezhették a különböző vonalhosszúságok becslésének sorozatát, szinte sohasem követtek el hibát. A feladat valóban olyan könnyű, a fizikai valóság olyannyira evidens volt, hogy Asch szilárdan meg volt győződve arról, hogy legfeljebb csak igen csekély mértékű lesz a csoportnyomásnak való engedelmeskedés. De tévedett. A tizenkétszer ismétlődő észlelési feladat során mindannyiszor szembekerülve a többség egyhangúlag hibás ítéletével, a kísérleti személyeknek körülbelül egynegyede adott konform módon legalább egyszer téves választ. Az ítéletek teljes spektrumát áttekintve azt tapasztaljuk, hogy az összes válaszoknak átlagosan 35 százaléka egyezett meg Asch segédeinek téves ítéleteivel.

Asch kísérlete azért is elgondolkoztató, mert – más, konformitásra késztető szituációval ellentétben – itt nem volt jelen nyílt kényszer, amely az individualitás megőrzése ellen hatott volna. A nonkonformitás elleni szankciók ugyanis sok szituációban teljesen nyilvánvalóak és egyértelműek. Például utálok nyakkendőt viselni, és az esetek többségében egészen jól megvagyok ezzel az aprócska hóbortommal. Vannak azonban alkalmak, amikor baj van: gyakran előfordul, hogy megállítanak egy étterem bejáratánál és udvariasan (de határozottan) közlik velem, hogy amennyiben nem vagyok hajlandó felvenni a főpincér által felajánlott nyakkendőt, egyszerűen nem vacsorázhatok itt. Tehát vagy felveszem a nyakkendőt és megvacsorázom, vagy elmegyek nyitott gallérral, de éhesen. A nonkonformitás negatív következményei itt teljesen világosak.

Asch kísérletében (és az elnökjelölttel készült tévéműsort néző Sam esetében) sokkal rejtettebbek az erővonalak. A konformitást itt nem jutalmazták és a devianciát nem büntették kifejezetten. Ha így van, akkor miért alkalmazkodtak Asch kísérleti személyei, illetve Sam? Erre kétféle magyarázat lehet: az egyik szerint az egyhangú többség ítéletének hatására meggyőződtek, hogy saját eredeti ítéletük rossz volt; a másik szerint bár magukban továbbra is tudták, hogy az ő véleményük volt a helyes, mégis „együtt haladtak a többséggel" csak azért, hogy elnyerjék a többség rokonszenvét, illetve elkerüljék az eltérő véleményük miatt keletkező ellenszenvet.

Röviden, azt állítjuk, hogy ezeknek a személyeknek kettős céljuk volt: egyrészt helyes ítéletre törekedtek, másrészt azt akarták, hogy elnyerjék a többség jóindulatát, eleget téve elvárásaiknak. Sok szituációban nagyon könnyű mind a két célt megvalósítani. Az út jobb oldalán vezetni helyes és egyszersmind mások elvárásainak is megfelel. Ugyanez a helyzet akkor, ha virágot küldünk anyánknak anyák napjára, ha útbaigazítunk egy idegent az utcán, ha jól felkészülünk a vizsgára. Hasonlóképpen, ha mások egyetértenek a vonalhosszúságra vonatkozó becslésünkkel, saját ítéletünkhöz ragaszkodva mindkét célnak eleget tudunk tenni. Asch kísérletében azonban a két cél konfliktusba került egymással. Ha kísérleti személyként kezdetben azt hisszük, hogy *B* a helyes válasz, akkor ezzel kielégíthetjük ugyan az igazság iránti vágyunkat, ámde megsértjük társaink elvárásait, *és így* azt gondolhatják rólunk, hogy különcök vagyunk. Ha viszont *A* vonalat választjuk, kiérdemelhetjük ugyan mások elfogadását, de helyes ítéletre való törekvésünk szenved csorbát, hacsak nem győződünk meg közben arról, hogy mégis nekik volt igazuk.

Az emberek többsége minden jel szerint azt hiszi, hogy *saját magukat* elsősorban a helyes ítéletre való törekvés vezérli, a *többieket* viszont főként az motiválja, hogy elnyerjék más emberek jóindulatát. Például, emberek egy csoportja észrevétlenül megfigyelt egy Asch-féle kísérletet. Amikor megkérdezték tőlük, hogy szerintük a kísérleti személyek mennyire fognak alkalmazkodni a többség ítéletéhez, a megfigyelők a valóságosnál *magasabbra* becsülték a konformitásra való hajlandóságot. (9) Ugyanezek a megfigyelők azonban – érdekes módon – úgy ítélték meg, hogy ők maguk *kevésbé* volnának konformak, mint amennyire a hozzájuk hasonló emberek ténylegesen azok. Vagyis tudjuk, hogy *mások* engedelmeskednek, de alábecsüljük annak mértékét, amennyire *saját magunkat* is rá lehet venni arra, hogy kövessük a csoportot.

Valóban meggyőzték-e Samet társai arról, hogy kedvenc elnökjelöltje képmutató, vagy csak azért fogadta el az ő ítéletüket, hogy elfogadtassa magát velük, eközben azonban továbbra is hitt az elnökjelölt őszinteségében? Ismétlem: nem tudom. Nem lehet határozott választ adni erre a kérdésre, mivel Sam csupán képzeletbeli személy. Valóban meggyőződtek-e Asch konformistái arról, hogy az ő eredeti ítéletük téves, a többség egyhangú véleménye viszont helyes volt? Megkérdezhetjük őket. Valóban, Asch kísérletében utólag kikérdezték őket arról, hogy tényleg másképp látták-e a vonalakat, vagy csupán azt mondják, hogy másképp látták. Néhány kísérleti személy azt állította, hogy tényleg másképp látta. De honnan tudjuk, hogy valóban igazat mondtak? Képzeljük magunkat ismét a kísérleti személy helyébe. Tételezzük fel, hogy engedtünk a csoportnyomásnak, annak ellenére, hogy továbbra is

biztosak voltunk eredeti ítéletünk helyességében. Ezt kínos lenne bevallani, mert gyengének és befolyásolhatónak mutatkoznánk. Sőt azt is elárulnánk, hogy nem követtük a kísérletvezető utasítását, amely szerint saját ítéletünket kell közölni. Igencsak elképzelhető, hogy azok, akik azt mondták, hogy ugyanúgy látták a vonalakat, mint a csoport többi tagja, egyszerűen becsapták a kísérletvezetőt, hogy megőrizzék méltóságuk látszatát.

Hogyan lehetne mégis eldönteni, hogy befolyásolja-e a csoportnyomás magát az észlelési ítéletet? Gondolkozzunk egy kicsit. Ha követhetnénk Samet a szavazófülkébe és megleshetnénk, hogy melyik jelöltre szavaz, akkor eldönthetnénk: társai csakugyan meggyőzték-e őt arról, hogy eredeti kiválasztottja képmutató, vagy pedig csak mímelte az egyetértést, s magában továbbra is kitart jelöltje mellett. De nem követhetjük Samet a szavazófülkébe. Szerencsére azonban módunk van kideríteni, hogy az Asch-kísérlet alanyainak kifelé mutatott viselkedése megfelel-e annak, ahogyan önmagukban ítéletet alkotnak. Tegyük fel, hogy megismételjük Asch kísérletét azzal a különbséggel, hogy az igazi kísérleti személyek ugyan most is hallhatnák a kísérletvezető segédeinek válaszát, ugyanúgy, mint korábban, de *nem* kérnénk őket arra, hogy saját becsléseiket mások jelenlétében tegyék meg. Ha azt fogjuk tapasztalni, hogy az egyes személyek bizalmas válaszai azonosak nyilvános válaszaikkal, akkor azt mondhatjuk, hogy a többieknek az eredeti kísérletben adott ítélete valóban meggyőzte őket arról, hogy saját kezdeti becslésük téves volt. Ha azonban csak azért hangoztatnak legjobb meggyőződésükkel ellentétes véleményt, hogy jóban legyenek a csoporttal, akkor a bizalmas helyzetben szignifikánsan kisebb számban kell, hogy előforduljon a mások ítéletéhez való alkalmazkodás. Ezt az elgondolást kísérletekkel többször tesztelték. Az eredmények egyértelműek: noha egyetlen vizsgálatban sem sikerült a bizalmas jelleget teljes egészében biztosítani, az derült ki, hogy minél nagyobb fokú volt a bizalmas jelleg, annál kisebb volt a konformitás. Ez az eredmény mindvégig egyértelműen megmutatkozott, akár vonalhosszúságokat, (10) akár metronóm ütések számát, (11) akár pedig modern műalkotások esztétikai értékét (12) kellett a kísérleti személyeknek megítélniük. Úgy tűnik, hogy a mások ítéleteihez való konformálódásra irányuló nyomásnak nincs, vagy csak nagyon csekély hatása van a kísérleti alanyok bizalmas ítéleteire.

A konformitást növelő és csökkentő változók

Az Asch-féle szituációkban a kísérleti személy véleményének konformálódását meghatározó egyik lényeges tényező az, hogy vajon a többségi vélemény egyhangú-e vagy sem. Ha a kísérleti személy akár csak egy szövetségest is

kap, erősen csökken a többség téves ítéletéhez való alkalmazkodás tendenciája. (13) Pontosabban, akármilyen irányban törik is meg az egyöntetűség, a csoport nyomása nagymértékben veszít erejéből. (14) Vagyis, ha az egyik csoporttag olyan helytelen választ ad, amely *nem egyezik* konform módon a többség téves ítéletével (azt mondja, hogy a helyes válasz a *C* vonal, miközben a többiek az *A*-ra szavaznak), e szakadár társ jelenléte drámai módon csökkenti a korformálódásra irányuló nyomást, s a kísérleti személy valószínűleg helyesen fog válaszolni: *B* vonal. Egy másik szakadár jelenlétének a csoportban nagy erejű felszabadító hatása van: a kísérleti személyt felszabadítja a többségi befolyás alól. Ugyanakkor, ha *megvan* az egyöntetűség, a többség tényleges nagysága nem kell, hogy túlságosan nagy legyen ahhoz, hogy maximális konformitást váltson ki. Valójában a csoportnyomásnak való engedelmeskedés tendenciája ugyanolyan nagy akkor is, ha az egyhangú többség három személyből tevődik össze, mint akkor, ha tizenhatból.

A csoportnyomásnak való engedelmeskedés csökkentésére szolgáló egyik eljárás az, amikor a személyt arra késztetik, hogy valamilyen módon kötelezze el magát eredeti ítélete mellett. Képzeljük el magunkat egy első osztályú baseball mérkőzés játékvezetőjének helyzetébe. Szoros küzdelem van az első kiindulópont körül és a játékvezető ötvenezer szurkoló jelenlétében kiállítja az egyik játékost. A mérkőzés után a másik három bíró odamegy hozzá, és egybehangzóan azt állítja, hogy szerintük az illető játékos nem követett el szabálytalanságot. Mennyire valószínű, hogy megváltoztathatnánk a véleményünket, ha ennek a játékvezetőnek helyében lennénk? Képzeljünk el most egy olyan (az Asch-kísérlethez hasonló) szituációt, amelyben a három bíró már előttünk nyilvánított véleményt és nekünk csak ezután kell meghoznunk saját ítéletünket. Ezt az összehasonlítást valóban elvégezte Morton Deutsch és Harold Gerard (15) egy kísérletben, amelyben az Asch-féle paradigmát használta és úgy találta, hogy amikor nem volt előzetes elkötelezettség (éppúgy, mint Asch kísérletében), a válaszok 24,7 százaléka alkalmazkodott a többség téves ítéletéhez. Amikor a kísérleti személyek nyilvánosan elkötelezték magukat, *mielőtt* meghallgatták volna a többi „bíró" ítéletét, új válaszaiknak csak 5,7 százaléka volt konformista.

Fontos tényező még, hogy milyen a kísérlet résztvevőinek személyisége, és az, hogy kikből áll a csoport. Azok az emberek, akiknek általában rossz véleményük van önmagukról, sokkal hajlamosabbak engedelmeskedni a csoportnyomásnak, mint azok, akik magas önértékeléssel rendelkeznek. A feladatspecifikus önértékelést magán az adott szituáción belül is befolyásolni lehet. Így például, ha a kísérleti személyeknek előzetesen lehetővé teszik, hogy sikereket érjenek el a vonalhosszúságok becslésének feladatában, akkor valószínű, hogy sokkal kevésbé lesznek konformisták, mint ha érintetlenül léptek volna be a szituációba. Másfelől, ha a kísérleti személy azt hiszi, hogy

nem, vagy csak nagyon csekély képességgel rendelkezik az adott feladat megoldásához, akkor a korformálódási tendencia megnövekszik. (16)

Vannak fontos kulturális különbségek is. Jól illusztrálják ezt a népi bölcsességek is. Amerikában „a nyikorgó kerék kapja a kenőcsöt", míg Japánban „a kiálló szög kapja az ütéseket". Ezt az általános benyomást erősítette meg Rod Bond és Peter Smith. Nemrégiben kielemeztek 133 kísérletet, amely tizenhét különböző országban készült Asch eljárása szerint. Azt találták, hogy a konformizmus sokkal inkább jellemző a kollektivisztikus társadalmakra (például Norvégia, Kína és Japán), mint azokra, amelyeket individualisztikusnak nevezhetünk (például az Egyesült Államok és Franciaország). (17) Vannak továbbá kicsiny, de konzisztens nemi különbségek is: úgy látszik, hogy a nők konformistábbak, mint a férfiak. (18) Meg kell azonban jegyezni, hogy ez a különbség akkor a legnagyobb, ha a kísérletvezető férfi, vagy ha a csoportfeladat férfias jellegű. (19)

Az érem másik oldala természetesen az, hogy kikből tevődik össze a nyomást kifejtő csoport. Konformitásra való késztetésben hatékonyabb az a csoport, amely 1. szakemberekből áll, 2. a tagok (egyénileg vagy összességükben) fontosak az egyén számára, vagy 3. a tagok (egyénileg vagy összességükben) valamilyen módon összemérhetők az egyénnel. Visszatérve Samre, képzeletbeli egyetemistánkra, úgy gondolom, hogy nagyobb valószínűséggel engedelmeskedik társai nyomásának, ha azt hiszi, hogy azok szakértők a politikában és az emberi viszonyok megértésében. Ha társainak barátságát szeretné megnyerni, inkább azonosul a véleményükkel, mint akkor, ha azok közömbösek lennének számára. Végül pedig diáktársairól van szó, ezért véleményük nagyobb hatást gyakorol Sam viselkedésére, mint ha mondjuk tízéves gyerekek, útépítő munkások vagy portugál biokémikusok mondanák ugyanezt. Egy kivétel van azonban ama jelenség alól, hogy az emberek a hozzájuk hasonlóknak engedelmeskednek. Kimutatták, hogy ha az egyhangú többséget fehér gyerekek alkotják, nagyobb lesz a többi gyerek konformitása, fehéreknél *és* feketéknél egyaránt. (20) Úgy tűnik, hogy a gyerekek nagyobb fontosságot tulajdonítanak a fehéreknek, mint a feketéknek. (21) Vagyis, az a hatalom, amellyel kultúránk a fehéreket tünteti ki, elégséges ahhoz, hogy az emberek legyűrjék ama hajlandóságukat, hogy inkább a hozzájuk hasonlók által hagyják magukat befolyásolni. Ez azonban megváltozhat annak mértékében, ahogyan a feketék fokozatosan tért nyernek társadalmunkban.

A fekete gyerekekről kapott eredmények részben a bizonytalanság érzésével magyarázhatók. Előző példánkra visszatérve, ha Sam biztos lett volna abban, hogy társai szeretik és elfogadják, könnyebben ki tudta volna fejezni egyet nem értését. Ezt a megállapítást alátámasztja James Dittes és Harold Kelley kísérlete is. (22) Egyetemistákat meghívtak, hogy csatlakozzanak egy vonzó és nagy tekintéllyel rendelkező csoporthoz, majd folyamatosan tájékoztatták őket arról, hogy mennyire stabil a csoportbeli helyzetük. Pontosabban minden taggal közölték, hogy a csoport fennállása során bárkit eltávolíthatnak maguk közül a hatékonyság érdekében. Ezután hozzákezdtek, hogy megvitassák a fiatalkorú bűnözés problémáját. Időnként félbeszakították a vitát, és a csoporttagokat felszólították, hogy értékeljék egymást a csoport szemszögéből. A vita után mindenkinek megmutatták, hogy milyen értékeléseket kapott. Ezek a visszajelentések valójában hamisak voltak, a kísérletvezető előre elkészítette őket. Egyesekkel azt hitették el, hogy a csoport elfogadta őket, másokkal pedig azt, hogy nem valami népszerűek. A tagok konformitását a vita során a fiatalkorú bűnözésről nyilvánított véleményük alapján, illetve aszerint állapították meg, hogy teljesítményüket mennyire befolyásolja a csoportnyomás egy egyszerű észlelési feladat megoldása során. Az eredmények azt mutatják, hogy amennyiben az egyének a csoporthoz tartozásukat fontosnak tartják, akkor inkább követik a csoportnormákat és szokásokat, ha azt hiszik, hogy alig fogadják el őket, mint akkor, ha meg vannak győződve teljes elfogadottságukról. Vagyis könnyebb eltérnie a csoporttól annak, akinek a helyzete szilárdan meg van alapozva ebben a csoportban.

A konformitással kapcsolatos tényezők hasonlóak akkor is, amikor a befolyásolás forrása egyetlen személy, nem pedig egy egész csoport. Így sokkal inkább hajlamosak vagyunk az olyan személynek engedelmeskedni, aki hasonló hozzánk vagy fontos nekünk, vagy aki egy adott helyzetben hozzáértést vagy tekintélyt látszik tanúsítani. A kutatások bebizonyították például, hogy az emberek inkább engedelmeskednek annak, aki egyenruhában mutatkozik, mint annak, aki civil ruhát visel, még akkor is, ha teljesen triviális dologról van szó. Egy vizsgálatban (23) utcai járókelőket kértek arra, hogy aprópénzzel segítsenek ki egy járművezetőt (valójában a kísérletvezetőt), akinek kocsija egy lejárt parkolóóra mellett állt. Amikor egy egyenruhás közterületfelügyelő hölgy lépett hozzájuk e kéréssel, a kísérleti alanyok sokkal gyakrabban adtak aprót, mint amikor ugyanez a hölgy akár kissé szakadt öltözetben, akár pedig profi külsővel, elegáns kosztümben jelent meg. A tekintély tehát – amelyet hatásosan szimbolizál az egyenruha – legitimitást ad egy kérésnek, és így nagymértékű engedelmeskedéshez vezethet.

Jutalom és büntetés – vagy információ

Mint már a korábbiakban beszéltünk róla, két lehetséges oka van annak, hogy egy személy konform módon nyilvánul meg. Az egyik az, hogy a többiek viselkedése meggyőzi őt arról, hogy eredeti ítélete téves volt. A másik az, hogy szeretné elkerülni a büntetést (a visszautasítást vagy a nevetségessé válást), illetve jutalomban kíván részesülni (szeresse vagy fogadja el a csoport).

Az Asch-kísérlet és a hozzá hasonló kísérletek alapján úgy tűnik, hogy ilyen szituációkban az egyének viselkedése nagyrészt valamilyen jutalom elnyerésén, illetve büntetés elkerülésén múlik. Erre lehet következtetni abból a tényből, hogy a bizalmas helyzetben sokkal kisebb volt a konformitás.

Vannak azonban olyan helyzetek is, amelyekben azért követjük mások viselkedését, mert ők jelentik az egyetlen vezérfonalat a megfelelő cselekvéshez. Röviden, gyakran támaszkodunk más emberekre úgy, mint a valóság meghatározásának eszközeire. A fejezetünk elején szereplő Thurber-idézet jó példája az ilyen típusú konformitásnak. Leon Festinger (24) szerint a fizikai valóság bizonytalanabbá válásakor az emberek egyre inkább a „szociális valóságra" támaszkodnak, vagyis sokkal inkább másokat követnek, nem azért, mert félnek a csoport büntető szankcióitól, hanem azért, mert egyedül a csoport viselkedése látja el őket **információval** arról, hogy mit is kell tenniük. A következő példa jól illusztrálja a kétféle konformitás közötti különbséget. Képzeljük el, hogy vécére kell mennünk egy ismeretlen egyetemi épületben. A „mosdók" felirat alatt két ajtó nyílik, de egy vandál rongáló eltávolította a specifikus jeleket – így nem tudjuk, melyik a férfi, s melyik a női vécé. Ez aztán a dilemma: nem merünk benyitni egyik ajtón sem, attól félve, hogy zavarba jövünk, vagy másokat hozunk zavarba. Ahogy ott állunk kétségbeesve és feszélyezetten, egyik lábunkról a másikra ugrálva, egyszerre csak kipattan a bal oldali ajtó és kilép egy tekintélyes külsejű úriember. Megkönnyebbülten nekiiramodunk, annak biztos tudatában, hogy a bal oldali helyiség a férfiaké, a jobb oldali a nőké. De miért vagyunk ilyen biztosak a dolgunkban? Mint már láttuk, a kutatások bebizonyították, hogy minél jobban hiszünk a másik személy szakértelmében és megbízhatóságában, annál inkább engedelmeskedünk útmutatásainak, és annál inkább követjük viselkedését. Az előbbi esetben a tekintélyes külsejű úriember sokkal inkább követésre ösztönöz, mint mondjuk egy ágrólszakadt kinézésű, elvadult arcú csavargó.

A szabálytalan gyalogátkeléssel kapcsolatos kutatások is azt mutatják, hogy az emberek gyakrabban követik a magasabb státusúnak látszó személyek viselkedését, mint azokét, akik kevésbé tiszteletreméltónak vagy jómódúnak néznek ki. Számos vizsgálatban találták úgy a kutatók, hogy azok a gyalogosok, akik egy szabálytalan átkeléstől tartózkodó modellel találkoznak, inkább visszatartják ama sürgető vágyukat, hogy átrohanjanak az úttesten, mint azok, akik előtt nincs ilyen modell. A konform viselkedésre való hajlam azonban sokkal erősebb abban az esetben, ha a modellt nyújtó személy rendezett külsejű, elegáns, nem pedig ápolatlan és szakadt benyomást keltő. (25)

Pazarlás a vízzel és a szemetelés. Menjünk egy lépéssel tovább ezen az úton. Az intézmények gyakran szólítanak fel bennünket meghatározott viselkedésre – anélkül, hogy ezt nyíltan megkövetelnék. Így például, egyetemünk sportpályájának férfizuhanyozójában van egy felirat, amely arra kér bennünket, hogy takarékoskodjunk a vízzel, tehát zárjuk el a csapot, mialatt beszappanozzuk magunkat. Mivel ez a viselkedés kissé kényelmetlen, cseppet sem lepődtem meg, amikor rendszeres megfigyeléseink során kiderült, hogy a diákoknak mindössze hat százaléka tesz eleget ennek a kérésnek. Ezután Michael O'Leary-vel együtt egyszerű kísérletet végeztem abból a célból, hogy minél több embert vegyünk rá arra: takarékoskodjék a vízzel, meg a felmelegítéshez szükséges energiával. (26) Úgy gondoltuk, hogy az emberek inkább hajlandók elzárni a vizet szappanozás alatt, ha azt hiszik, hogy mások komolyan veszik ezt a kérést. Ezért közreműködésre kértünk néhány diákot, akik modellként szolgáltak a kívánatos viselkedéshez. Nem akartuk azonban, hogy az emberek azért engedelmeskedjenek, mert félnek az elítéléstől vagy a büntetéstől. Így hát a kísérleti helyzetet a következőképpen alakítottuk ki. Modellünk belép a zuhanyozóba (nyitott tusolóhelyiség nyolc zuhanyrózsával felszerelve, amelyek egymástól azonos távolságra helyezkednek el), a helyiség hátsó végéhez megy, háttal áll a bejáratnak, és kinyitja a zuhanyt. Mihelyst valaki belép, az illető elzárja a csapot, beszappanozza magát, lezuhanyozás után újra elzárja, gyorsan megtörölközik, majd elhagyja a helyiséget anélkül, hogy egyetlen pillantást vetne az előbb belépett diákra. Amint kimegy, egy másik diák (a megfigyelőnk) lép be, s titokban megfigyeli, hogy a „kísérleti személy" elzárja-e a vizet, mialatt beszappanozza magát. Úgy találtuk, hogy a diákok 49 százaléka követte a jó példát. Amikor pedig egyszerre két személy nyújtott modellt a kívánatos viselkedéshez, a felszólításnak engedelmeskedők aránya 67 százalékra szökött fel. Tehát kétértelmű helyzetekben más emberek alkalmazkodásra késztethetnek bennünket úgy, hogy információkkal látnak el bennünket arról: mit is csinálnak mások egy adott szituációban.

Lássuk most a szemetelés elleni kulturális normát. A legtöbb ember számára a szemét eldobása nem nagy ügy – és éppen ez a baj egyik forrása. Az emberek többsége gondtalanul otthagy maga mögött egy kis szemetet. A sok kis hulladék azonban összegyűlik, szennyezi a környezetet, és ez rengeteg pénzébe kerül az adófizetőknek. Csak Kaliforniában most már több mint százmillió dollárt költenek évente az út menti szemét eltávolítására. Képzeljük el, hogy a helyi könyvtár parkolójában álló autónkhoz lépünk, és észrevesszük, hogy megint feltűztek egy ostoba szórólapot a szélvédőre. Leszedjük, gondolkodás nélkül fogjuk és összegyűrjük. A nagy kérdés: azonnal a földre dobjuk-e, vagy pedig zsebre vágjuk, majd elhelyezzük a legközelebbi szeméttartóban. A válasz: ez nagymértékben attól függ, hogy mások mit csinálnak. Egy szellemes kísérletben Robert Cialdini és munkatársai (27) szórólapokat helyeztek el különböző kocsik szélvédőjén, és figyelték, mit tettek a

tulajdonosok, amikor észrevették kocsijukon a reklámcédulát. A könyvtárépületből távozó emberek egyik csoportja mellett elsétált a kísérletvezető segítőtársa, lehajolt, fölvett a földről egy használt gyorséttermi zacskót, és behajította egy szeméttartóba. A kontrollhelyzetben nem volt földre dobott zacskó; a segítőtárs egyszerűen csak elhaladt a kísérleti személyek mellett. A kontrollhelyzetben az emberek 37 százaléka dobta a földre a szórólapot, miután meglátta és leszedte a szélvédőről, míg a modellhelyzetben mindössze hét százalékuk tette ugyanezt. Egy párhuzamos kísérletben Cialdini és munkatársai (28) az információs befolyásolás még kifinomultabb módszerét alkalmazták. Kiiktatták az emberi modellt, és magának a parkolóhelynek a külső képét manipulálták. Így amikor a kísérlet szervezői előzőleg reklámcédulákkal szórták tele a parkolót, az autósok zöme egyszerűen követte a szokásokat. Minden bizonnyal így gondolkodtak: „ha senkit sem érdekel a parkoló tisztasága, miért pont én legyek az, aki törődne vele?" Érdekes módon az emberek sokkal kevésbé hajlottak a szemetelésre akkor, amikor egyetlen darab szemét volt a közelben, mint akkor, amikor az egész parkolóhely teljesen szemétmentes volt. A magyarázat az, hogy egyetlen darab hulladék látványa eszünkbe juttatja a szemetelést – és emlékeztet bennünket arra a normára, hogy szemetet eldobálni nem helyénvaló dolog. Ha viszont a parkolóhely tiszta, akkor a legtöbb emberben ez a norma nem tudatosul, és így inkább hajlik arra, hogy nemtörődöm módon eldobálja a felesleges kacatot.

A zuhanyozóban és a parkolóban végzett kísérletek esetén a konform viselkedést az információ, nem pedig a büntetéstől való félelem váltotta ki. De nem mindig könnyű különbséget tenni a konformitás eme két típusa között. A viselkedés sokszor azonos; a kulcsmozzanat, amely a két folyamatot megkülönbözteti, az, hogy jelen van-e valamilyen büntető közeg. Képzeljünk el egy fiktív országot, Freedoniát*, ahol elvárják a vendégtől, hogy az étkezés után böfögjön, és ezzel is kimutassa a házigazdának, hogy ízlett a lakoma. Képzeljük el, hogy ezt nem tudjuk, de meg vagyunk hívva egy freedoniai méltóság házába, néhány amerikai diplomata társaságában. Ha a vacsora után ezek az urak böfögni kezdenek, minden bizonnyal mi is elböffentjük magunkat. A diplomaták értékes információval láttak el bennünket. Ha viszont ugyanebben a házban a freedoniai olimpiai birkózóválogatott néhány jól megtermett tagjával vagyunk együtt, és ezek az izomkolosszusok kezdenek böfögni a lakoma után, azt hiszem, mi inkább tartózkodni fogunk ettől a gesztustól, viselkedésüket modortalanságnak fogjuk tekinteni. Ha ezek után

* A fordításban meghagytam e képzeletbeli ország eredeti angol nevét, azaz Freedoniát. „Magyarítva" ugyanis elvész belőle a játékosság, illetve az utalás a szótő jelentésére: free, az-az szabad. *(A ford.)*

a birkózók rosszallóan néznek ránk, mert nem követtük az illemet, végül böfögni kezdünk – nem az általuk nyújtott információ miatt, hanem azért, mert attól félünk, hogy kiközösítenek vagy megtorolják, amiért nem követtük illetlenkedésüket.

Azt állítom, hogy az a konformitás, amelynek forrása más emberek viselkedésünkre vonatkozó információszerzés céljából történő megfigyelése, sokkal mélyrehatóbb, mint az, amelyet csak a várható jutalom, illetve a fenyegető büntetés ösztönöz. Feltételezem, hogy ha valaki egy bizonytalan helyzetben arra kényszerül, hogy mások viselkedését vegye át mintaként, valószínű, hogy új viselkedési formáját más hasonló esetekben is alkalmazni fogja – még akkor is, ha nincs jelen az eredeti minta. Kivéve persze akkor, ha a későbbiekben egyértelműen kiderül, hogy ez a viselkedés mégiscsak helytelen, nem oda illő. Visszatérve példánkra: képzeljük el, hogy újra meghívnak ugyanahhoz a freedoniai méltósághoz vacsorázni. De ez alkalommal mi vagyunk az egyetlen vendég. A dilemma az, hogy fogunk-e ismét böfögni a lakoma után? Egy pillanat alatt rájöhetünk a megoldásra: ha egyszer már az első vacsoránál is böfögtünk, mert észrevettük, hogy így illik tennünk (ez történt a diplomaták társaságában), akkor minden további nélkül böfögni fogunk akkor is, amikor egyedül vagyunk a házigazdával. Ha viszont az első alkalommal csak a viszszautasítástól vagy a büntetéstől való félelmünkben böfögtünk (ez történt a birkózók társaságában), akkor egyedüli vendégként minden bizonnyal tartózkodni fogunk az ilyen tetszésnyilvánítástól. Visszatérve régi példánkra, Samre és az elnökjelölt tévébeszédére, most már valóban megérthetjük, miért is olyan nehéz a történet alapján megjósolnunk, hogyan fog barátunk szavazni majd a választáson. Ha csak azért alkalmazkodott a csoport véleményéhez, hogy elkerülje a büntetést, illetve megnyerje rokonszenvüket, akkor igen valószínű, hogy a szavazófülke magányában a társai tudomására hozott véleményével ellentétesen fog szavazni. Ha viszont Sam a csoportban információforrásra lelt, majdnem biztos, hogy a kezdetben rokonszenvesnek tűnő jelölt ellen fog szavazni.

Szociális befolyásolás és érzelem. Összefoglalva: amikor a körülmények nem egyértelműek, más emberek fontos információforrássá válhatnak. E jelenség általánosságát meggyőzően bizonyította a Stanley Schachter és Jerome Singer által végzett kutatás, amelynek során kiderült, hogy az emberek még akkor is konformak, amikor saját érzelmeik minőségéről – tehát legszemélyesebb, leginkább belülről átélt dolgaikról kell nyilatkozniuk. (29) Mielőtt bemutatnánk ezt a vizsgálatot, tisztáznunk kell, mit értünk érzelmen vagy *emóción*. William James szerint (30) minden emóciónak van érzésbeli és kognitív oldala. Így például, ha az erdőben járunk és szembetalálkozunk egy vad, kiéhezett medvével; bizonyos fiziológiai változás történik velünk. Ez a

változás izgatottságot okoz, amely nem más, mint a szimpatikus idegrendszer válasza; hasonló ahhoz, ami akkor jelenik meg, amikor szembekerülünk valakivel, akire dühösek vagyunk. Ezt az idegrendszeri választ akkor értelmezzük félelemnek (és nem dühnek vagy éppen örömnek), amikor felismerjük, hogy egy félelmet kiváltó inger van jelen (egy felbőszült medve). De mi történik, ha fiziológiailag ugyan létrejön az izgalmi állapot, de hiányzik a megfelelő inger – például valaki álnok módon italunkba önt valamilyen szert, amely ugyanezt a fiziológiai hatást idézi elő? Félelmet fogunk-e átélni? William James bizonyára azt mondaná, hogy nem, hiszen ehhez az kellene, hogy adva legyen a megfelelő külső inger.

És most jön Schachter. Az egyik kísérletben a kísérleti személyeknek fiziológiai izgalmi állapotot kiváltó epinephrine-t (szintetikus adrenalint), illetve ártatlan placebót fecskendeznek be. Mindenkivel azt közölték, hogy ez a szer egy „suproxin" nevű vitaminkészítmény volt. Az epinephrine-nel kezelt kísérleti személyek egy részének azt mondták, hogy bizonyos mellékhatások (szívdobogás, kézremegés) várhatók. Ezek a tünetek valóban az epinephrine hatásai közé tartoznak. Így tehát, amikor ezek a kísérleti személyek észrevették magukon a tüneteket, megfelelő magyarázat állt rendelkezésükre. „Azért ver így a szívem, és ezért remeg ennyire a kezem, mert ezt az injekciót kaptam, semmi másért" gondolták magukban. A kísérleti személyeknek egy másik részét azonban nem figyelmeztették előre a várható tünetekre. Így azután, amikor náluk is bekövetkezett a szívdobogás és a kézremegés, vajon mire kellett vélniük? Nos, kiderült, hogy pontosan úgy reagálnak a tünetekre, mint környezetük más tagjai. Közelebbről, az történt, hogy a kísérletvezető ezúttal is beléptette a szituációba egy segédjét, akiről azt mondták, hogy ugyancsak „suproxint" kapott. Az egyik helyzetben a beavatott személynek úgy kellett viselkednie, mint akiben túlárad az öröm; egy másik szituációban pedig úgy instruálták, hogy dühöngjön. Képzeljük el magunkat ebben a szituációban: egyedül vagyunk egy szobában valakivel, aki állítólag ugyanazt a szert kapta, mint mi. Vidáman összevissza ugrándozik, papírgalacsinokat gyárt és célba dob a szemétkosárba. Nyilvánvaló, hogy eufóriás örömöt él át. Lassan hatni kezd a szer, érezzük, hogy a szívünk gyorsabban ver, kezünk remeg. Milyen érzelmet élünk át? A legtöbb kísérleti személy eufóriáról számolt be és ennek megfelelően viselkedett. Képzeljük el azonban azt is, amikor a „komédiás" nem jókedvűt játszik, hanem éppenséggel úgy tesz, mintha forrna a méregtől: például dühöng a kérdőív miatt, amit neki is, nekünk is ki kell tölteni, sőt végső felháborodásában széttépi, és dühösen belevágja a szemétkosárba. Eközben fellépnek az epinephrine tünetei, a szívdobogás és a kézremegés. Mit érzünk? Ebben a szituációban a kísérleti személyek túlnyomó többsége dühöt élt át és dühösen viselkedett.

Megjegyzendő, hogy amikor a kísérleti személyek placebót kaptak (azaz ártalmatlan oldatot, amely semmiféle tünetet nem okoz), illetve *előre* tájékoztatták őket a befecskendezett szer hatásáról, nem dőltek be a kísérletvezető segédje bohóckodásának. Összefoglalva a kísérletet: amikor a fizikai valóság világos és megmagyarázható volt, a résztvevők érzelmeit más emberek viselkedése alig befolyásolta; amikor olyan fiziológiai reakciókat éreztek saját magukon, amelyeknek az eredetével nem voltak tisztában, saját érzéseiket vagy harsány jókedvként, vagy dühként értelmezték, ama személy viselkedésének megfelelően, akire állítólag ugyanez a szer hatott.

A társas befolyásolás: élet vagy halál. Láttuk, hogy más emberek befolyása, akár szándékos, akár nem, jelentős hatást gyakorolhat az egyén viselkedésére. Ha nem tisztázzuk, miképpen megy végbe ez a folyamat, az ilyen hatások az egész társadalomra nézve súlyos, nemkívánatos következményekkel járhatnak.

Érdekes és tanulságos példával szolgálhat Craig Haney egyik vizsgálata, amelyet a halálbüntetés kiszabására való alkalmasságot eldöntő eljárással *(death qualification procedure)* kapcsolatban végzett. (31) Ez az eljárás lényegében a következőt jelenti: az USA azon államaiban, ahol a halálbüntetés érvényben van, a számba jöhető esküdtek közül módszeresen kihagyták az esküdtszékből azokat, akik ellenzik a halálbüntetést. Ez az eljárás azoknak a jelenlétében megy végbe, akiket végül is beválasztanak majd az esküdtszékbe. Haney, aki egyszemélyben ügyvéd és szociálpszichológus, úgy véli: elképzelhető, hogy egy esküdt, aki helyesli a halálbüntetést, látván, hogy egyeseket kizárnak az esküdtszékből, csak azért, mert ellenzik a büntetésnek ezt a legsúlyosabb módját, azt gondolhatja: a törvény kifogásolhatónak tartja, ha valaki elveti a halálbüntetést. Ez pedig fokozza a szóban forgó esküdt hajlandóságát, hogy tényleg meg is szavazza a halálbüntetést. Gondolatmenetének ellenőrzése céljából Haney egy kísérletet hajtott végre. Felnőttek véletlenszerűen kiválasztott mintája előtt lejátszottak egy videoszalagot, amelyre rögzítettek egy esküdtkiválasztási eljárást. A felvétel – amelyet valamelyik egyetem jogi fakultásának gyakorlási célokat szolgáló tárgyalótermében készítettek – igen meggyőző és élethű volt, tele mindenféle jogi cirkalmassággal. A felvételben tapasztalt jogászok működtek közre ügyészként, védőügyvédként, bíróként. Az egyik kísérleti feltétel során olyan szalagot játszottak le, amelyen szerepelt egy jelenet a halálbüntetés kiszabására való alkalmasságot eldöntő eljárásból; a kontrollfeltétel viszont nem tartalmazta ezt a jelenetet. Azok a kísérleti személyek, akik az első változatot látták, sokkal inkább meg voltak győződve a vádlott bűnösségéről, sokkal valószínűbbnek tartották, hogy halálra fogják ítélni és sokkal inkább úgy vélték, hogy a vádlottat a bíró maga is bűnösnek tartja, mint a kontrollcsoport tagjai. Ők maguk is sokkal

készségesebbnek mutatkoztak a halálbüntetés megszavazására, amennyiben a vádlottat bűnösnek találják. Tehát: véleményeinket és viselkedésünket olykor jelentéktelen tényezők befolyásolják – de adott esetben ezek élet vagy halál kérdését dönthetik el.

Válaszok a társas befolyásolásra

A konformitásnak eddig két fajtájával foglalkoztunk, többé-kevésbé hétköznapi fogalmakat használva. A különbségtétel azon alapult, hogy 1. a jutalom vagy büntetés, illetve a tudásvágy motiválja-e az egyént; 2. mennyire tartós a konform viselkedés. Lépjünk most túl ezen az egyszerű különbségtevésen és próbáljunk felállítani egy bonyolultabb, de célravezetőbb felosztást, amely nemcsak magát a konformitást, hanem a társas befolyásolás teljes spektrumát felöleli. Azt javaslom, hogy a konformitás egyszerű fogalma helyett különböztessük meg a társas befolyásolásra való reagálás három fajtáját: a *behódolást,* az *azonosulást* és az *internalizációt.* (32)

Behódolás. A **behódolás** fogalma leginkább annak a személynek a viselkedését írja körül, akit a jutalom elnyerése vagy a büntetés elkerülése motivál. Rendszerint ez a viselkedés csak addig észlelhető, ameddig fennáll a jutalom ígérete vagy a büntetés veszélye. Így például, egy éhes patkányt megtaníthatunk arra, hogy gyorsan végigfusson egy útvesztőn, ha a végére táplálékot helyezünk. Vagy elérhetjük, hogy egy fejletlen ország földműveseinek többsége felesküdjön az amerikai zászlóra, ha azzal fenyegetőzünk, hogy megkínozzuk őket, ha ellenszegülnek, behódolás esetére pedig élelmet és ajándékot ígérünk nekik. Ne adjunk több ennivalót és a patkány többé nem futja végig az útvesztőt; ne adjunk több ennivalót, illetve szüntessük be a büntetéssel való fenyegetést és a földműves nem fog felesküdni.

Azonosulás (identifikáció). Az **azonosulást**, a társas befolyásolásra való reagálásnak ezt a módját az teszi lehetővé, hogy a befolyásolás alanya olyan szeretne lenni, mint a befolyásoló. Csakúgy, mint behódoláskor, itt sem azért viselkedik az egyén egy bizonyos módon, mert ez számára belső szükségből fakad; ellenkezőleg: csakis azért viselkedik így, mert ily módon pozitív öndefiníciós viszonyba kerülhet azzal a személlyel vagy azokkal a személyekkel, akikkel azonosulni kíván. Az identifikáció abban különbözik a behódolástól, hogy az előbbinél az egyén hinni kezd az átvett véleményekben és értékekben, bár nem különösen erősen. Ha tehát valaki vonzónak vagy valamilyen módon érdekesnek talál egy személyt vagy csoportot, hajlandó lesz alávetni magát befolyásának és átvenni értékeit és attitűdjeit, pusztán azért,

hogy olyan legyen, mint ez a személy vagy csoport, és nem pedig azért, mert büntetéstől félne vagy jutalmat várna (mint a behódolásnál). Ezt én a jó-öreg-Karcsi-bácsi jelenségnek nevezem. Van egy Karcsi bácsi nevű nagybácsink, egy melegszívű, dinamikus, érdekes ember, kisgyerekkorunk óta szeretjük, és mindig olyanok akartunk lenni, mint ő. Karcsi bácsi egy részvénytársaság igazgatója és határozott véleménye van a dolgokról: többek között mélyen ellenzi a társadalombiztosítási törvényeket, mert meg van arról győződve, hogy aki dolgozik, tisztességesen meg tud élni, s így a pénzbeli szociális juttatásokkal a kormány csak azt éri el, hogy az emberek majd nem akarnak többé dolgozni. Már kisgyerekként is többször hallottuk Karcsi bácsitól ezt a véleményt, amely így vélekedésrendszerünk egyik alkotórészévé vált, éspedig nem azért, mintha végiggondoltuk volna, és magunk láttuk volna be helyességét, nem is azért, mert Karcsi bácsi megjutalmazott volna valaha is, amiért egyetértünk vele (vagy megbüntetett volna, amiért nem osztjuk álláspontját). Egyszerűen csak azért alakult így, mert szerettük Karcsi bácsit, és ez a körülmény kialakította bennünk azt a hajlandóságot, hogy magunkévá tegyünk valamit, ami az övé.

Internalizáció. Egy érték vagy viselkedés **internalizációja** a társas befolyásolásra való reagálás legtartósabb, legmélyebben gyökerező módja. Egy bizonyos vélekedés internalizálásának motívuma az igazságra való törekvés. Vagyis: a vélekedés elfogadása belülről jutalmaz. Ha a befolyásoló személyt megbízhatónak és hozzáértőnek ítéljük, elfogadjuk vélekedését, és saját értékrendszerünkbe építjük be. Ha pedig egyszer bekerült ide, függetlenedik forrásától, és nagyon ellenálló lesz mindenféle változással szemben.

Vizsgáljuk meg közelebbről a társas befolyásolásra való reagálás e három fajtájának néhány megkülönböztető jegyét. A behódolás tart a legrövidebb ideig, és egyben a legkevésbé hatékony, minthogy az emberek csupán a jutalom ígérete vagy büntetéssel való fenyegetés miatt hódolnak be. A behódoló tisztában van a körülmények kényszerítő erejével, és könnyedén változtatja viselkedését, amidőn ezek a körülmények már nem állnak fenn. A puskacsővel szembenézve bármit elmondathatnak velem, ha azonban megszűnik a halálos fenyegetés, gyorsan visszavonom korábbi kijelentéseimet, minden következményével együtt. Ha egy gyerek azért kedves és jószívű öccséhez, hogy így szerezzen egy süteményt az anyjától, ettől még nem válik szükségképpen jószívűvé. Még nem tanulta meg, hogy a jószívűség önmagában jó dolog; amit ténylegesen megtanult, az csak annyi, hogy a jószívűség a süteményszerzés célravezető eszköze. Amennyiben a süteménykészlet kimerül, jószívűsége is abbamarad, hacsak nem szorgalmazzák ezt a viselkedést továbbra is valamilyen más jutalommal (vagy éppen büntetéssel). A jutalom és büntetés tehát nagyon hatékony eszköz arra, hogy az embereket bizonyos cselekedetek meg-

tanulására és végrehajtására ösztönözzék; de mint befolyásolási módszer nagyon korlátozott, mert ahhoz, hogy hasson, állandóan jelen kell lennie, hacsak az egyén nem talál valamilyen új okot arra, hogy folytassa a jutalmazott viselkedést. Ez utóbbi megállapítást röviden elemezni fogjuk.

Az azonosulásnak nevezett reagálásmódhoz az állandó jutalom vagy büntetés nem szükséges. Sőt még annak a személynek sem kell jelen lennie, akivel az egyén azonosul: az egyetlen, amire szükség van, csak az a vágy, hogy olyanok legyünk, mint az a másik. Például, ha Karcsi bácsi egy másik városba költözik, hónapok, akár évek telhetnek el úgy, hogy nem találkozunk, és mégis, nézeteink hasonlóak maradnak mindaddig, amíg 1. a nagybácsi fontos lesz számunkra, 2. ameddig ő maga fenntartja a nézeteit, 3. ameddig nézeteink nem kerülnek szembe olyan ellenvéleménnyel, amely meggyőzőbbnek hat. Ugyanakkor nézeteink megváltozhatnak, ha a bácsi gondolkodásmódja gyökeresen átalakul, vagy ha iránta érzett szeretetünk csökkenni kezd. Akkor is megváltozhatnak, ha van egy olyan személy, aki, illetve csoport, amely más nézeteket vall magáénak, és egyben fontosabb számunkra, mint Karcsi bácsi. Képzeljük el, hogy elkerültünk otthonról, egyetemre járunk és új, érdekes barátokkal kerülünk össze, akik – nagybácsinkkal ellentétben – a társadalombiztosítás hívei. Ha ugyanúgy vagy még jobban felnézünk rájuk, mint Karcsi bácsira, akkor előfordulhat, hogy megváltoztatjuk véleményünket, hogy jobban hasonlítsunk hozzájuk. Egy új, fontosabb identifikáció tehát egy régebbi helyére léphet.

Az azonosulásra épülő befolyásolás hatását az igazság iránti vágy is megszüntetheti. Ha valaki identifikáció révén elsajátított egy nézetet, ezután azonban egy hozzáértő és megbízható személy az ellenkezőjéről akarja meggyőzni, akkor valószínűleg meg is fogja változtatni véleményét. Az internalizáció éppen azért a legtartósabb reakció a társas befolyásolásra, mert a helyes ismeretre való törekvés nagy és önmagában is elégséges hajtóerő – nem függ sem a büntető és jutalmazó hatalom állandó felügyeletétől (mint a behódolásnál), sem pedig egy személy vagy csoport iránti tartós tisztelettől (mint az identifikáció esetén).

Fontos figyelembe vennünk, hogy egy egyedi cselekvés akár a behódolás, akár az azonosulás, akár pedig az internalizáció eredménye is lehet. Nézzünk egy igen egyszerű viselkedést: a sebességkorlátozás szabályainak való engedelmeskedést. A társadalom egy bizonyos embercsoportot – a közlekedési rendőröket – azért fizet, hogy kikényszerítsék e szabályok betartását. Ismeretes, hogy az emberek hajlamosak betartani a sebességkorlátozást, ha jelzést kapnak, hogy a sztráda bizonyos szakaszán az országúti rendőrség szigorú ellenőrzést folytat. Ez behódolás. Világos, hogy az emberek azért engedelmeskednek a szabályoknak, hogy elkerüljék a pénzbüntetést. Tegyük fel, hogy eltávolítjuk ezeket a rendőröket. Amint ez kiderülne, sokan fokoznák a sebességet. De egyesek továbbra is betartanák a sebességkorlátozást, például azért, mert apjuk (vagy Karcsi bácsi) is mindig így tett és mindig hangsúlyozta a közlekedési szabályok betartásának szükségességét. Ez természetesen identifikáció. Előfordulhat az is, hogy azért engedelmeskedik valaki, mert meg van győződve arról, hogy a sebességkorlátozás jó dolog. Ezeknek a szabályoknak a megtartása megakadályozhatja a baleseteket, és ezen túlmenően a mérsékelt sebességgel való vezetés normális és ésszerű viselkedésmód. Ez internalizáció. Az internalizációval egyébként sokkal rugalmasabb viselkedés jár együtt. Bizonyos feltételek között – reggel hatkor, tökéletes látási viszonyok mellett, amikor kilométereken át nincs forgalom – az internalizáltan engedelmeskedő egyén nyugodtan átlépheti a sebességhatárt. A behódoló azonban esetleg ilyenkor is fél a radarellenőrzéstől, az azonosuló pedig esetleg továbbra is tartja magát a merev modellhez, és egyik sem képes rugalmasan alkalmazkodni a környezetben bekövetkező lényeges változásokhoz.

Vizsgáljuk meg a társas befolyásolásra való reagálások fő komponensét. A behódolás esetén a *hatalom* a legfontosabb tényező – a befolyást gyakorlónak a hatalma, aki kiosztja a jutalmat a behódolásért és a büntetést az ellenszegülésért. A szülőknek hatalmukban áll, hogy dicsérjenek, szeretetet nyilvánítsanak, süteményt adjanak, kiabáljanak, elnáspángoljanak, megvonják a zsebpénzt stb. A tanároknak megvan a hatalmuk ahhoz, hogy jópontokat adjanak nekünk vagy kicsapjanak bennünket az egyetemről. A munkaadók hatalommal rendelkeznek ahhoz, hogy dicséretben részesítsenek, előléptessenek, megalázzanak vagy elbocsássanak bennünket. Az Egyesült Államok kormányának hatalmában áll, hogy növelje vagy visszatartsa egy függő országnak nyújtott gazdasági és katonai segítségét. Kormányunk ezt a hatalmat felhasználhatja például arra, hogy egy latin-amerikai országot rávegyen, hogy az többé-kevésbé demokratikus választásokat tartson. A jutalom és a büntetés valóban hatékony eszköz az ilyenfajta engedelmeskedés kiváltására. De joggal kérdezhetjük, hogy vajon kívánatos-e a merő behódolás: könnyebb egy országot arra késztetni, hogy egyszer demokratikus választásokat tartson, mint vezetőit arra rávenni, hogy demokratikus módon gondolkozzanak és kormányozzanak.

Az azonosulás fő komponense a *vonzerő:* annak a személynek a vonzereje, akivel azonosulunk. Minthogy az egyén azonosul a modellel, a modell nézeteit is szeretné átvenni. Tegyük fel, hogy csodálunk valakit, aki egy bizonyos kérdésben meghatározott álláspontot vall. Hacsak nincsenek erős ellenérzéseink vagy biztos elleninformációink a nézettel szemben, hajlamosak leszünk mi magunk is ezt az álláspontot elfoglalni. Említésre méltó egyébként, hogy ennek a fordítottja is igaz. Egy nem kedvelt személy vagy csoport nézeteit inkább elutasítjuk és hajlunk arra, hogy az ezzel ellentétes véleményt tegyük magunkévá. Például erős ellenszenvet érzünk egy bizonyos csoporttal

(például az amerikai náci párttal) szemben, és ez a csoport a minimálbér emelése ellen lép fel. Ha a dologról nem tudunk semmit, mi hajlamosak leszünk a minimálbér emelése mellett állást foglalni – feltéve, ha egyébként minden körülmény azonos.

Az internalizáció fő komponense a *hitelesség* – azaz az információt szolgáltató személy hitelessége. Így például, ha egy nagymértékben hitelt érdemlő – vagyis hozzáértő és megbízható – személytől olvasunk valamit, hagyjuk magunkat befolyásolni tőle, helyes ismeretre való törekvésünktől vezérelve. Emlékezzünk vissza a freedoniai vacsorán részt vevő diplomaták esetére. Szakértelmük elismerése következtében viselkedésünk (böfögés a freedoniai méltóság lakomája után) internalizálódik – ezután már azért tesszük ezt a gesztust, mert meggyőződtünk arról, hogy így helyes.

Gondoljunk most vissza Solomon Aschnak a konformitást vizsgáló kísérletére, amelyben a társas nyomás sok kísérleti személyt a csoport téves ítéletének követésére késztetett. Emlékezzünk továbbá arra is, hogy a konformitás előfordulása jelentősen csökkent, amikor a kísérleti személyeknek lehetővé tették, hogy a többiektől elkülönítve mondjanak véleményt. Világos tehát, hogy itt nem volt szó sem internalizációról, sem identifikációról. Nyilvánvaló, hogy a kísérleti személyek csak azért *hódoltak be* a csoport egyöntetű ítéletének, hogy elkerüljék a nevetségessé válást vagy a visszautasítást, mint büntetést. Ha akár az identifikáció, akár az internalizáció szerepet játszott volna, a konformista viselkedés a nyilvánosság nélkül is fennmaradt volna.

Bár a behódolásra, identifikációra és internalizációra való hármas felosztás jól alkalmazható, látnunk kell, hogy – mint minden osztályozás – ez sem tökéletes. Vannak esetek, amikor a kategóriák átfedik egymást. Például igaz ugyan, hogy a behódolás és az identifikáció általában sokkal rövidebb időtartamú, mint az internalizáció, mégis vannak olyan körülmények, amelyek meghosszabbíthatják fennmaradásukat. Például az időtartam megnövekedhet, ha az egyén szilárdan elkötelezi magát annak, hogy folytassa az interakciót azzal a személlyel vagy csoporttal, amelynek eredetileg behódolt. Így például Charles Kiesler és munkatársai kísérletében (33) az történt, hogy amikor a kísérleti személyek azt hitték, hogy folytatniuk kell a részvételt egy számukra nem vonzó vitacsoportban, akkor nem csupán nyilvánosan behódoltak, hanem úgy tűnt, hogy konformizmusukat internalizálták is: magánvéleményüket éppúgy megváltoztatták, mint nyilvános viselkedésüket. Ezt a szituációt részletesebben tárgyaljuk majd a 4. fejezetben.

A behódolásból eredő viselkedés fennmaradása adódhat abból is, hogy az egyén felismeri: cselekvésében vagy annak következményeiben van valami, ami miatt ezt a viselkedést még akkor is érdemes fenntartani, ha az eredeti behódolás okai (a jutalom vagy a büntetés) már nincsenek többé jelen. Ezt a

jelenséget **másodlagos nyereség**nek nevezzük. Így például, a viselkedésmódosító terápia során a nemkívánatos vagy rossz alkalmazkodáson alapuló viselkedést úgy próbálják kiküszöbölni, hogy szisztematikusan megbüntetik a rossznak ítélt cselekvést, vagy megjutalmazzák a helyes alternatíva választását – esetleg mindkét eljárást egyszerre alkalmazzák. Ezt a módszert többször megpróbálták például felhasználni arra, hogy embereket leszoktassanak a túlzott alkoholfogyasztásról vagy a cigarettázásról. (34) Az illető fájdalmas áramütéseket kap a dohányzási „szertartás" közben, amikor meggyújtja a cigarettát, amikor a szájába teszi, amikor leszívja a füstöt stb. Ismételt próbálkozás után az illető végül abbahagyja a cigarettázást. Sajnálatos módon azonban az ilyen kezelésen átesett személynek nem nehéz észrevennie, hogy a kísérleti szituáció és a külvilág különbözik: amikor kilép a kísérleti helyiségből, nem kap több áramütést. Következésképpen a továbbiakban átélhet ugyan némi maradék szorongást, amikor rá akar gyújtani egy cigarettára, de a szorongása végül megszűnik, mivel nincs kilátásban áramütés. Így aztán sokan azok közül, akik eme viselkedésmódosítás hatására időlegesen leszoktak a dohányzásról, újra visszaszoknak, mihelyt az áramütés veszélye megszűnik. De mi történik azokkal, akik az ilyen kezelés után mégis leszoknak a dohányzásról? Ez a kérdés lényege! Ha valakit egyszer behódolásra késztettek és ezután néhány napig nem cigarettázik, egy nagy felismerésre van lehetősége. Ugyanis éveken keresztül azt hihette, szükségszerű, hogy felébredéskor csípős, száraz, kellemetlen érzés legyen a szájában, most azonban rájön arra, hogy milyen kellemes friss, nem kiszáradt szájjal ébredni. Ez a felismerés egymaga elegendő lehet ahhoz, hogy visszatartsa attól, hogy újra dohányozni kezdjen. Így tehát, bár a behódolás önmagában nem okoz hosszan tartó viselkedést, elindíthatja azt az eseménysort, amely állandóbb hatáshoz vezet.

Az engedelmeskedés mint a behódolás egyik formája

Említettük, hogy a behódoláson alapuló viselkedés általában rövid életű. Ez azonban nem azt jelenti, hogy jelentősége elhanyagolható lenne; ellenkezőleg: adott esetben rendkívül súlyos következménye lehet a rövid ideig tartó cselekvésnek is. Ezt a tényt Stanley Milgramnek az engedelmességgel kapcsolatost vizsgálatai drámai módon igazolták. (35) A színtér a következő: a kísérleti személyek önként jelentkeznek egy kísérletben való részvételre. Azt mondják nekik, hogy a kísérlet tárgya a büntetés hatása az emlékezetre, ez azonban csak a tálalás. A vizsgálat tárgya valójában az, hogy az emberek milyen mértékben hajlandók engedelmeskedni a tekintélynek. Amikor az önkéntes a megbeszélt időpontban megjelenik a laboratóriumban, bemutatják egy másik résztvevőnek és egy kissé zord tekintetű fehérköpenyes kísérletve-

zetőnek, aki közli velük, hogy a büntetésnek a tanulásra gyakorolt hatását fogják tanulmányozni. A gyakorlathoz az szükséges, hogy az egyik résztvevő legyen a „tanuló", akinek egy szópácokat tartalmazó listát kell memorizálnia; a másik pedig „a tanár", aki ellenőrzi őt. A kísérleti személy és társa sorshúzással döntik el, melyik szerep kié legyen; a kísérleti személy a „tanár" szerepét húzza. Ezután egy „áramütés-generátor" nevű műszerhez vezetik. A műszer kapcsolótábláján vagy harminc kapcsoló helyezkedik el, jelölésük 15 volttól („enyhe áramütés") a közepes és a súlyos áramütésen át egészen 450 voltig („életveszélyes áramütés") terjed. Valahányszor a „tanuló" hibásan felel, a „tanárnak" áramütést kell rámérnie – egyre növelve a feszültséget. Ezután a „tanárt" és a „tanulót" a kísérletvezető bevezeti a másik helyiségbe, ahol a „tanulót" a „villamosszékhez" kötözik, és elektródák segítségével összekapcsolják a generátorral. A „tanuló" megkérdezi a kísérletvezetőt, nem árthat-e neki a kísérlet, tekintve, hogy enyhe szívpanaszai vannak. A kísérletvezető megnyugtatja: „Noha igen fájdalmasak lehetnek az áramütések, tartós szövetkárosodást nem okoznak".

A „tanuló" persze jól tudja, hogy aggodalomra nincs oka. Ő a kísérletvezető segítőtársa, a sorshúzást pedig úgy manipulálták, hogy mindenképpen neki jusson a „tanuló", a kísérleti személynek pedig a „tanár" szerepe. A „tanuló" igazából nincs bekapcsolva az áramkörbe. Ám az igazi kísérleti személy – a „tanár" azt hiszi, hogy a szomszéd szobában levő „tanuló" össze van kötve az általa irányítandó generátorral. Az áramütés hatását példaképpen rajta is kipróbálják (a szerkezetben levő 45 voltos telep segítségével), a saját fülével hallja, hogy a „tanuló" úgy reagál, mint akinek fájdalmat okoznak. Így hát meg van győződve arról, hogy az áramütések tényleg nagyon kínosak lehetnek. Eszébe sem jut, hogy amit hall, az valójában nem egyéb, mint egy magnófelvétel, vagy pedig a „tanuló" egy előre kidolgozott forgatókönyv szerint játssza el a szerepét.

A gyakorlat megkezdődik. A „tanuló" többnyire helyesen válaszol, de ejt néhány hibát is. Valahányszor téved, a „tanár" áttér a soron következő kapcsolóra és így – legalábbis azt hiszi – egyre erősebb áramütést mér a „tanulóra". Az ötödik áramütésnél, hetvenöt voltnál az „áldozat" morogni és nyöszörögni kezd, százötven voltnál kéri, hogy hagyják abba a kísérletet, száznyolcvan voltnál felüvölt, hogy nem bírja a fájdalmat. A mutató túlhaladja az „erős áramütés" megjelölést és a „Vigyázat! Nagyon erős áramütés" jelzéssel ellátott ponthoz közeledik. Ahogy az áramütés erősebbé válik, az „áldozat" ahelyett, hogy válaszolna, dörömbölni kezd a falon és könyörög, hogy engedjék ki a szobából. Ez persze nem helyes válasz, a kísérleti személynek tehát azt az utasítást adják, hogy növelje a feszültséget, és újabb áramütéssel sújtsa az „áldozatot". Néhány próbálkozással később az újabb „tanulási" ingerre a másik szobából csak a baljós csend a válasz. Persze ez ugyancsak helytelen válasz, így a kísérletvezető a kísérleti személynek azt az instrukciót adja, hogy növelni kell a feszültséget, és újabb áramütést adni.

A kísérlet résztvevőit üzletemberek, értelmiségiek, hivatalnokok és munkások véletlenszerű mintájából állították össze. Hány százalékuk folytatta az áram adagolását, egészen a kísérlet végéig? Mennyi ideig folytatnánk mi? Szociálpszichológia-szemináriumon minden évben felteszem ezt a kérdést hallgatóimnak és a 240 diák 99 százalékától azt a választ szoktam kapni, hogy abbahagynák a kísérletet, mihelyt a tanulók dörömbölni kezdenének a falon. Hallgatóim becslése hasonló ahhoz az eredményhez, amelyet Milgram kapott, amikor egy neves orvosi fakultás negyven pszichiáterét kérdezte meg. A pszichiáterek becslése szerint a legtöbb kísérleti személy abbahagyná 150 voltnál, vagyis amikor az áldozat először kéri, hogy engedjék el. A pszichiáterek úgy vélték, hogy csak mintegy négy százalékuk folytatná az áram adagolását az után is, hogy az áldozat már nem válaszol (300 voltnál), és hogy kevesebb, mint egy százalékuk sújtaná az „áldozatot" a lehető legmagasabb áramütéssel.

Hogyan viselkednek a kísérleti személyek, amikor tényleg benne vannak ebben a szituációban? Meglepő módon Milgram azt találta, hogy az előzőekben leírt vizsgálatok során a kísérleti személyek nagy többsége – több mint 62 százalékuk – ment el egészen a kísérlet legvégéig, bár egyeseknél a kísérletvezető bizonyos nógatására volt szükség. Az engedelmeskedő kísérleti személyek nem azért folytatták az áramütések adagolását, mert szadista hajlamú, kegyetlen emberek lettek volna. Milgram és Alan Elms sztenderdizált személyiségtesztek sorozatát végeztette el a teljes mértékben engedelmeskedő, illetve az engedelmeskedésre irányuló nyomásnak sikeresen ellenálló alanyokkal, és a teszteredményeket összehasonlítva úgy találták, hogy nincs különbség a két csoport között. (36) Az sem mondható a kísérleti személyekről, hogy érzéketlenek lettek volna az áldozat szenvedése iránt. Voltak, akik tiltakoztak, voltak, akik láthatólag izzadtak, remegtek, dadogni kezdtek vagy a belső feszültség egyéb jeleit mutatták. Különös módon, időnként ideges nevetésben törtek ki. De mégis engedelmeskedtek.

Az ilyenfajta viselkedés nem csupán a Connecticut államban élő amerikai férfiakra jellemző. Valahányszor kipróbálták Milgram módszerét, mindannyiszor azt tapasztalták, hogy a kísérleti személyek jelentős része engedelmeskedik. Így például a kísérletet megismételték Ausztráliában, Jordániában, Spanyolországban, Németországban és Hollandiában. Ezekben az országokban a kísérleti személyek nagyjából ugyanúgy viselkedtek, ahogyan a Milgram-kísérlet eredeti résztvevői. (37) Hasonlóképpen, az is kiderült, hogy a nők legalább annyira engedelmeskednek, mint a férfiak. (38)

A Milgram-kísérlet tanulságai. A tekintélynek engedelmeskedve az emberek megdöbbentően nagy hányada hajlandó fájdalmat okozni másoknak. A kísérletnek lényegbevágó párhuzamai lehetnek a laboratóriumon kívüli világban is. Nehéz ezekről a vizsgálatokról úgy olvasni, hogy ne jutna eszünkbe némi hasonlóság Milgram kísérleti személyeinek viselkedése és ama Adolf Eichmann között, aki azzal hárította el felelősségét ártatlan emberek százezreinek meggyilkolásáért, hogy ő csupán jó hivatalnok volt és főnökei utasítását teljesítette.

Hasonló eset fordult elő az Egyesült Államok újabb történelmében is. William Calley hadnagy, akit azzal vádoltak, hogy szándékosan és minden harcászati ok nélkül kiirtotta a dél-vietnami My Lai község asszonyait és gyerekeit, nyíltan beismerte tettét, s ugyancsak azzal érvelt, hogy mindez részéről jogos volt; csupán a parancsnoki utasításnak engedelmeskedett. Figyelemre méltó, hogy Milgram egyik kísérleti alanya a vizsgálatot követő beszélgetés során kijelentette: „*Én* megálltam, de ő (a kísérletvezető) tovább csináltatta velem."

Bármennyire csábítóak is azonban ezek az összehasonlítások, óvatosnak kell lennünk, nehogy túlságosan messzire menjünk Milgram kísérletének értelmezésében. Abból a tényből kiindulva, hogy a kísérleti személyek 62 százaléka engedelmeskedett a kísérletvezető utasításainak, egyes kommentátorok arra a következtetésre jutottak, hogy ezek szerint a legtöbb ember ugyanúgy viselkedne, mint Adolf Eichmann vagy Calley hadnagy, ha az ő helyzetükben lenne. Ez igaz *lehet:* hangsúlyoznunk kell azonban, hogy van néhány olyan lényegbevágó tényező, amely hozzájárult ahhoz, hogy a Milgram-féle kísérleti szituációt átélő egyének engedelmeskedésre való hajlandósága igen magas volt. A kísérleti személy beleegyezett a részvételbe és feltételezte, hogy az áldozat maga is önként vállalkozik a közreműködésre; úgy érezhette, nem volna szép dolog részükről, ha félbeszakítanák a kísérletet. Továbbá: a kísérleti személynek egyedül kellett szembenéznie a kísérletvezető követeléseivel. A kísérlet egyik változatában az alanyhoz két másik tanár társult, aki szembeszegült a kísérletvezetővel: az engedelmeskedők aránya ilyen esetben tíz százalékra csökkent. (39) Hozzátehetjük még, hogy Milgram legtöbb kísérletében a parancsokat osztó tekintélyes személy a Yale Egyetem egyik neves laboratóriumának kutatója volt és a tálaláskor arra hivatkozott, hogy a kísérlet egy fontos tudományos kérdés eldöntéséhez szükséges. Társadalmunkban az emberek hozzászoktak ahhoz, hogy azt higgyék: a tudósok mind felelősségteljes, jóindulatú, feddhetetlen jellemű emberek. Ez különösképpen igaz lehet olyan tudósra, aki olyan nagyhírű és nagy megbecsülésnek örvendő intézményben tevékenykedik, mint a Yale Egyetem. A kísérleti személyek tehát joggal feltételezhették, hogy egyetlen tudós sem adna ki kísérlete során más emberek halálát vagy sérülését okozó utasítást. Nyilvánvaló, hogy Eichmann vagy Calley esetében nem ez a helyzet.

Milgram további kutatásai némileg alátámasztják ezt a megállapítást. Elvégzett egy másik vizsgálatot is, (40) amelyben összehasonlította, hogy mennyire engedelmeskednek a kísérleti személyek egyfelől a Yale Egyetemen dolgozó tudós parancsainak, másfelől pedig egy olyanénak, aki a Connecticut állambeli Bridgeport ipari város belvárosának egy ócska irodaépületében székel. A Yale Egyetem tudósának 65 százalék, a Bridgeport-belinek pedig csak 48 százalék engedelmeskedett. Úgy tűnik tehát, hogy a Yale Egyetem presztízse nélkül az engedelmeskedés mértéke valamelyest csökkent.

A 48 százalék persze még mindig jelentős hányad. Vajon még kevesebben engedelmeskedtek volna, ha a kísérletvezető nem tudós vagy más elfogadott, tekintélyt parancsoló személy lett volna? Milgram erre a kérdésre a kísérlet egy további változatával próbált meg választ adni. Ebben a változatban a tudós kísérletvezető helyett egy kevéssé tekintélyes „helyettes" ugrott be. Maga a kísérlet a következőképpen zajlott le. Miután megtették a szokásos előkészületeket a tanulási feladatra, de még nem határozták meg az áramütésszinteket, a kísérletvezetőt egy előre időzített telefonhívás ürügyén kihívták a szobából. A helyettes azt játszotta, mintha az ő ötlete lenne az, hogy a „tanár" emelje meg az áramütés erősségét, valahányszor a „tanuló" hibázik. A „helyettes" ugyanúgy bíztatta a „tanulót" az áramütés fokozására, ahogyan a kísérlet korábbi változataiban a tudós tette. Ilyen feltételek között a teljes mértékben engedelmeskedő alanyok arányszáma húsz százalékra zuhant. Ez pedig azt bizonyítja, hogy a legtöbb ember csak a törvényes tekintélynek hajlandó nagyfokú engedelmességet tanúsítani, s nem bárkinek, aki a tekintély szerepébe bújik.

Egy másik tényező, amely csökkentheti az engedelmeskedést, a tekintélyes személy fizikai távolléte. Milgram azt tapasztalta, hogy amikor a kísérletvezető nem tartózkodott bent a szobában, hanem csak telefonon adta ki az utasításokat, a *teljesen* engedelmeskedők száma 25 százalék alá csökkent. Sőt sokan, akik folytatták a kísérletet, „csaltak", vagyis gyengébb áramütést adtak, mint amekkorát az instrukció szerint adniuk kellett volna és eszükbe sem jutott a kísérletvezetővel közölni, hogy eltértek az előírástól. Ez utóbbi adalék, azt hiszem, érdekes példa azokra az emberekre, akik bár teljesítik a fennálló hatalom utasításait, igyekeznek másoknak minél kevesebb fájdalmat okozni. Ilyen ember volt Joseph Heller *A 22-es csapdája* című regényének egyik hőse, Dunbar, aki „véletlenül" a célpontnak megadott olasz falu melletti üres mezőre dobta le a bombát.

Az, hogy Dunbar pilóta szívén viselte bombái lehetséges áldozatainak sorsát, különösképpen figyelemreméltó, hiszen a falu felett magasan elhúzó repülőgépét nagy távolság választotta el a névtelen lakosoktól. További vizsgá-

latai során Milgram valóban azt tapasztalta, hogy minél messzebb voltak a kísérleti személyek a „tanulótól", annál inkább hajlandók voltak a tekintélynek engedelmeskedni. Amikor a kísérleti személyek láthatták is a „tanulót", 40 százalékuk folytatta tovább a fájdalmas áramütés adagolását, szemben azzal a 62 százalékkal, aki csak az áldozat jajveszékelését hallotta. Hasonlóképpen, abban az esetben, amikor a kísérleti személyeket arra utasították, hogy a „tanuló" karját fizikai erővel nyomják le feszültség alatt lévő lemezre – nem pedig egy távolabb lévő áramütés-generátorral szabályozták az elektrosokk nagyságát – az engedelmeskedők aránya 30 százalékra csökkent. Vagyis mások szenvedésének közvetlen látványa megnehezíti további fájdalom okozását. Másfelől a modern hadviselésben alkalmazott fegyverek kizárják a lehetséges áldozatok közelségébe jutást, ily módon tehát a halált hozó eszközök használói könnyebben lesznek közömbösek az ártatlan áldozatok nyomorúsága iránt.

Egy újabban végzett kísérletsorozatban két holland kutató, Wim Meeus és Quinten Raaijmakers (41) az engedelmesség és a távolság kérdését némileg eltérő módon tanulmányozta. Az eredeti Milgram-féle eljárás szerint sikeresen megismételték a kísérletet, majd azután egy újabb verziót is kipróbáltak. Az új változatban a kísérleti személyeket arra kérték, hogy a kísérletvezető utasításainak megfelelően egyre negatívabb minősítő jelzőkkel illessék egy bizonyos személy teljesítményét, akiről úgy tudták, hogy a teszt eredményén múlik, felveszik-e az illetőt egy megpályázott munkakörbe. A kísérleti személyek pontosan tudták, hogy kárt okoznak az illetőnek, de a sérelem természete olyan volt, hogy az okozott kár csak egy későbbi időpontban mutatkozhat meg – amikor a kísérleti személyek már nincsenek jelen, és így nem láthatják engedelmeskedésük következményeit sem. Mint várható volt, ebben a változatban az engedelmeskedők aránya jócskán magasabb volt, mint az eredeti formában megismételt Milgram-kísérlet során. Az újabb verzióban a kísérleti alanyok 90 százaléka engedelmeskedett egészen a legvégsőkig.

Az engedelmeskedés megtagadása a Milgram-kísérletekben. Mint ismeretes, a Milgram-kísérletek néhány résztvevője úgy döntött, hogy szembeszegül a tekintéllyel, és nem hajlandó a további együttműködésre – a kísérletvezető biztatása ellenére sem. Hasonlóképpen, az emberiség történetében számos példát ismerünk az ilyen bátorságra. Így például Norvégiában, Dániában és más európai országokban „szabadságmúzeumokat" rendeztek be azon hősies kevesek tiszteletére, akik a náci megszállás idején az ellenállást választották, vagy akik hozzásegítették a zsidókat ahhoz, hogy megmeneküljenek a holokauszt borzalmaitól. De bármennyire vigasztalóak is a könyörületességnek és a hősiességnek ezek a példái, nem feledtethetik el velünk, mennyire áthat bennünket a tekintélynek való engedelmeskedés. Ilyen múzeumokban járván

megcsodáljuk a kiállítási tárgyakat; legtöbbünk biztos abban, hogy hasonló helyzetben ugyanilyen bátorságot tanúsítana. Táplálunk egy mítoszt arról, hogy mi személy szerint sebezhetetlenek vagyunk. Amikor a kísérleti személyeket megkérték, hogy jósolják meg saját viselkedésüket a Milgram-kísérletben, értékrendszerük és önmagukról alkotott képük alapján valamennyien úgy nyilatkoztak, hogy a közepes szintnél abbahagynák az áramütések adagolását. (42) Láttuk azonban, hogy a valódi helyzetben ható erők semmivé tehetik ezeket az önértékeléseket és énképeket. Egyszer megkérdeztem szociálpszichológia szakos hallgatóimat, hogy vajon melyikük folytatná az áramütéseket a skála végpontjáig. Egyetlen diák emelte fel lassan a kezét – a többiek mind meg voltak győződve arról, hogy szembeszállnának a kísérletvezető utasításaival. Ám ez a diák a vietnami háború veteránja volt, s így abban a helyzetben volt, hogy hasonló nyomás súlya alatt szerzett tapasztalataiból tudhatta: az embernek el kell jutnia ahhoz a fájdalmas és tragikus felismeréshez, hogy bizonyos körülmények között ő sem sebezhetetlen. S tényleg, nemcsak az bizonyulhat nehéznek, hogy ellenálljunk a más emberek bántalmazására kényszerítő nyomásnak: gyakran elmulasztjuk a cselekvést, amikor alkalmunk nyílik arra, hogy másokon segítsünk.

A „bele nem keveredő" néző mint konformista

1964-ben New Yorkban halálra késeltek egy Kitty Genovese nevű fiatal nőt. Tragikus esemény volt, de önmagában nem lehetett új jelenségnek tekinteni, miután sűrűn lakott nagyvárosokban nem ritkák a brutális gyilkosságok. A különös azonban az volt, hogy a lány rémült sikoltozására éjjel háromkor nem kevesebb, mint harmincnyolc lakó jelent meg az ablakokban – ott is maradtak – és tehetetlenné bűvölten fél órán át nézték, hogyan hajtják végre a támadók aljas bűncselekményüket. Senki sem sietett a lány segítségére; senki nem emelte fel időben a telefonkagylót, hogy kihívja a rendőrséget. (43) Miért?

Nos, talán azért, mert a nézők álmosak és kábultak voltak. Senki sem szokott ítélőképességének teljes birtokában lenni hajnali háromkor. De fényes nappal volt, amikor Eleanor Bradley a New York-i Fifth Avenue-n bevásárlás közben megbotlott, elesett és eltörte a lábát. Negyven percen át feküdt az utcán sokkállapotban, miközben a járókelők százai egy-egy pillanatra rábámultak, majd tovább folytatták útjukat.

Miért mulasztották el ezek a nézők a segítségnyújtást? Az emberek valóban érzéketlenek lennének mások szenvedése iránt? Annyira hozzászoktak talán a különféle katasztrófákhoz, hogy teljesen közömbössé váltak a fájdalom és az erőszak iránt? Különböznek-e ezek a kívülállók öntől vagy tőlem?

Ezekre a kérdésekre „nem"-mel válaszolhatunk. A Genovese-gyilkosság szemtanúival készített interjúkból kiderült, hogy mindent el lehet mondani róluk, csak azt nem, hogy közömbösek lettek volna – el voltak szörnyedve. De akkor miért nem avatkoztak közbe? Ez bonyolult kérdés.

Az egyik lehetséges magyarázat szerint a segítségnyújtás normái mások a nagyvárosokban, mint kisebb helyeken. Bizonyos kísérletek valóban kimutatták, hogy az ember nagyobb valószínűséggel kaphat segítséget vidéken, mint a nagyvárosokban. (44) Ezekben a vizsgálatokban azonban csekély jelentőségű segítségkérésről volt szó: váltsanak fel egy tízest, mondják meg a pontos időt stb. Kérdés, hogy a nagyváros és a vidék közötti különbségek fennállnak-e olyan vészhelyzetek esetén is, mint amilyenbe Kitty Genovese vagy Eleanor Bradley keveredett. A John Darley, Bibb Latané és munkatársai által elvégzett szellemes kísérlet meggyőzőbb magyarázatokkal szolgál. (45) A kutatók feltételezik, hogy az egyes emberek segítőkészsége és a tragédiák szemlélőinek száma fordítottan arányos, vagyis az áldozatnak annál kisebb esélye van a segítségre, minél többen figyelik szenvedését. A be nem avatkozás tehát konformitásjelenségnek tekinthető. Ebben az esetben úgy tűnik, hogy ki-ki számára a másik az, aki eldönti, hogy kell-e és ésszerű-e segíteni. Mint már láttuk, gyakran ésszerű, ha mások jelzéseihez igazodunk. Vannak azonban esetek, amikor ezek a jelzések félrevezetők lehetnek – és különösen ilyenek lehetnek kritikus helyzetekben.

Társadalmunkban nem illik nyilvánosság előtt hevesebb érzelmeket kifejezni. Amikor mások társaságában vagyunk, megpróbálunk a valóságnál kevesebb félelmet, aggodalmat, szorongást vagy éppen szexuális izgalmat elárulni. A „topless" mulatók közönségének blazírt arcán aligha venni észre a szexuális izgalmat vagy akárcsak az érdeklődést. Hasonlóképpen, ha az a bizonyos marslakó betévedne egy fogorvosi váróterembe, a várakozók közömbös arckifejezésének láttán nem is sejthetné, milyen sors vár rájuk.

Mindezek ismeretében térjünk vissza annak a nőnek az esetére, aki elesett a Fifth Avenue-n és eltörte a lábát. Tételezzük fel, hogy tíz perccel később érünk oda és látunk egy nőt, aki a földön fekszik, és szemmel láthatóan kínlódik. Mit látunk még? Egy csomó embert, amint elhalad a nő mellett, ránéz, aztán továbbmegy. Milyen következtetést vonhatunk le? Nagyon is elképzelhető, hogy arra lyukadunk ki: nem lenne helyes beavatkozni. Talán az egész nem komoly dolog, talán be van rúgva a nő, talán csak színlel, talán az egész dolgot megrendezték és az egész világ rajtunk fog röhögni, ha meglátnak minket a Kandi Kamera című tévéműsorban, amint éppen beavatkozunk. „Végül is – mondjuk magunkban –, ha az egész dolog olyan átkozottul fontos lenne, akkor eddig miért nem csinált senki semmit?" Az a tény tehát, hogy sokan vannak jelen, nem növeli, ellenkezőleg, *csökkenti* annak valószínűségét, hogy egyáltalán *bárki* is közbelépjen. (46)

Ez érdekes feltételezés, de vajon tényleg igaz-e? Ennek megválaszolására Bibb Latané és Judith Rodin (47) kísérletet végzett a „bajba jutott hölggyel". Ennek során egy női kísérletvezető egyetemi hallgatókat kért meg, hogy töltsenek ki egy kérdőívet. Ezután egy félig behúzott függönyön keresztül egy másik helyiségbe ment és azt mondta, hogy visszajön amint kitöltötték a kérdőívet. Néhány perccel később a hölgy megrendezett egy „balesetet". A diákok valójában csak hangokat hallottak (rejtett magnetofonról): a fiatal nő feláll egy székre, majd hangos sikoly és reccsenés következik, mintha a szék leszakadt volna, ő pedig a földre esne. Ezután nyögés, sírás és rémült suttogás hallatszik: „Jaj Istenem, a lábam... nem tudom megmozdítani. Jaj... a csuklóm, a bokám, nem tudom elrakni innen ezt a vacakot!" A kiáltozás egy percig tart, majd fokozatosan elhal.

A kísérletezők arra voltak kíváncsiak, hogy vajon a kísérleti személyek a fiatal nő segítségére sietnek-e. A kísérlet fontos változója az volt, hogy a kísérleti személyek egyedül voltak-e a szobában. Amikor egyedül voltak, 70 százalékuk segített, amikor párosával voltak, csak 20 százalékuk. Világos tehát, hogy egy másik *néző* jelenléte gátolja a cselekvést. Amikor ezután kikérdezték a segítséget nem nyújtó kísérleti személyeket, akik másodmagukkal voltak jelen, mindegyikük azt mondta, azért nem segítettek, mert úgy gondolták, hogy a baleset bizonyára nem komoly, hiszen a másik sem tesz semmit.

A Genovese-gyilkosság esetében valószínűleg volt még egy további oka is annak, amiért a nézők nem segítettek. Ha az emberek tudják, hogy egy eseménynél mások is jelen vannak, a felelősség megoszlik. Vagyis a Genovese-eset minden egyes szemtanúja úgy érezhette, hogy nemcsak ő a felelős a dologért, hiszen mások éppúgy ott vannak. Ezért ki-ki úgy gondolta, hogy valaki más már kihívta a rendőrséget, vagy hogy valaki másnak a feladata volna ez. Ezen feltételezés kipróbálása céljából Darley és Latané (48) olyan kísérleti szituációt alakított ki, amelyben a kísérleti személyeket külön szobában helyezték el, de mikrofon és fülhallgató útján érintkezhettek egymással. Így a kísérleti személyek nem láthatták, de hallhatták egymást. A kutatók ezután szimulált epilepsziás rohamot rendeztek meg: lejátszottak egy magnószalagot, amely azt a hitet keltette, hogy a másik résztvevőn kitört az epilepszia. Az egyik kísérleti helyzetben minden egyes kísérleti személlyel azt hitették el, hogy csak az ő mikrofonjuk volt bekapcsolva a roham idején, egy másik helyzetben pedig úgy tudták, hogy rajtuk kívül még mások mikrofonja is be van kapcsolva. Azok a kísérleti személyek, akik azt hitték, hogy egyedül ők hallják a hangokat, sokkal inkább hajlandók voltak kimenni a szobából, és megpróbálni segíteni, mint azok, akik azt gondolhatták, hogy mások is hallják. Minél többen hallják, hogy baj van, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy segítenek.

A Genovese-gyilkosság szemtanúinak és a Darley–Latané kísérlet résztvevőinek viselkedése nagyon kedvezőtlen színben tünteti fel az emberi természetet. Valóban úgy lenne-e, hogy az emberek megpróbálják elkerülni, hogy segítsenek egymáson, ha csak egy mód van rá: ha például valaki rossz példával jár elöl a segítség megtagadásában, vagy ha a felelősség akár a legkisebb mértékben is áthárítható? Talán nem. Talán mégis vannak olyan helyzetek, amikor az emberek készek arra, hogy felebarátaik segítségére siessenek? Egy saját magam által átélt történet talán némi fényt derít erre. Sok évvel ezelőtt a Yosemite Nemzeti Parkban kempingeztem. Éppen elalvásra készültem, amikor kiáltást hallottam. Nem tudtam megállapítani, hogy a fájdalom, a meglepetés vagy az öröm hangja volt-e. Fogalmam sem volt arról, hogy néhányan csak duhajkodnak-e a környéken vagy valamelyik kempingező társamat támadta meg egy medve. Kikászálódtam a hálózsákomból, körülnéztem, megpróbáltam kitörölni az álmot a szememből és megállapítani, merről jött a kiáltás. Közben furcsa jelenségre lettem figyelmes. Végig az egész környéken felvillanó fények százai irányultak egyetlen pont felé. A fények a kiáltozó ember segítségére sietők kempingezők zseblámpáitól származtak. Végül megtudtuk, hogy az illető csak azért kiáltott fel, mert váratlanul érte gázkályhájának hirtelen, de tulajdonképpen veszélytelen fellobbanása. Az emberek majdnem csalódottnak látszottak, amikor kiderült, hogy nincs szükség segítségre. Visszamásztak a sátraikba, és azonnal elaludtak. Nem így én: össze-vissza forgolódtam, képtelen voltam elaludni. Egész éjjel azon elmélkedtem – a tudományos adatokban hívő szociálpszichológus lévén –, hogy kempingező társaim miért viselkedtek egészen másképp, mint a Darley–Latané kísérlet résztvevői.

Valóban, miért viselkedtek másképp a kempingezők? Miben különbözik egymástól a két szituáció? A kempingtörténetnek legalább két olyan tényezője volt, amely nem, vagy csak nagyon kis mértékben volt jelen az előbb ismertetett példákban. Az egyik ilyen tényező már abban a kifejezésben is tükröződik, amelyet az előbbi bekezdésben használtam: „kempingező társaim". Arról van szó, hogy a közösen szórakozó, azonos érdeklődésű, egyformán bajba jutott vagy elszigetelt helyen (például kempingben) összekerült embereknél kifejlődik a „közös sors" vagy az egymásrautaltság érzése, míg ugyanez nem következik be azoknál, akiket pusztán az köt össze, hogy ugyanannak a bolygónak, országnak vagy városnak a lakói. A másik, némiképpen az elsővel rokon tényező az, hogy itt nem lehetett kikerülni a szituáció személyes, „szemtől szemben" jellegét. A Genovese-eset szemlélői megtehették, hogy az ablaktól saját lakásuk védettségébe és elszigeteltségébe vonulnak vissza. A Fifth Avenue járókelői megtehették, hogy a fekvő nő mellett elhaladva egyszerűen eltűnnek a környékről. A Darley–Latané kísérletben a résztvevőknek nem volt személyes kontaktusuk az áldozattal és tudták, hogy rövidesen elhagyhatják a terepet. A kempinghely azonban meglehetősen zárt környezet: bármit hagynának elkövetni a kempingezők éjszaka, azzal szembe kellene nézniük másnap reggel. Ilyen körülmények között, úgy tűnik, az emberek sokkal inkább hajlandók felelősséget vállalni egymás iránt.

Ez persze csak merő spekuláció. A Yosemite parkbeli kempingezők viselkedése, bármennyire feltűnő is, nem bizonyító erejű, minthogy nem kontrollált kísérleti feltételek között nyilvánult meg. Az ilyen jellegű megfigyelésekből származó adatokkal az a baj, hogy a megfigyelőnek nincs módjában megtudni, kicsodák is a szituációt alkotó egyének. Az emberek közti különbségek mindig felhozhatók a viselkedésbeli különbségek megmagyarázására. Valaki azt mondhatná, hogy a kempingezők természetüknél vagy tapasztalataiknál fogva jobb, figyelmesebb, nemesebb lelkű emberek – humánusabbak, mint a New York-iak. Talán gyermekkorukban cserkészek voltak – innen a kempingezés iránti érdeklődésük –, és a cserkészeknél megtanulták, hogy segíteni kell társaiknak. Az egyik fő ok, amiért kísérleteket végzünk, éppen az, hogy eligazodjunk az ilyen bizonytalanságokban. Egy későbbi kísérlet valóban alátámasztja a kempingezés közben szerzett tapasztalataimat.

Irving Piliavin és munkatársai kísérletének színhelye a New York-i metró egyik kocsija volt. (49) A kísérletvezető egyik segédje támolyogni kezdett, majd összeesett a többi utas jelenlétében. Az „áldozat" a földön feküdt és a mennyezetre bámult. A jelenetet százhárom alkalommal rendezték meg különböző feltételek között. A legmeglepőbb eredmény az volt, hogy az emberek többnyire azonnal az „ájult" személy segítségére siettek. Ez különösképpen akkor volt így, amikor az „áldozat" egyértelműen betegnek látszott: az eseteknek több mint 95 százalékában rohant a segítségére valaki; az esetek 50 százalékában pedig az „áldozatot" még akkor is elsősegélyben részesítette valaki, amikor egy üveg szeszes ital volt a kezében és szája bűzlött az alkoholtól. Ellentétben Darley és Latané kísérleti személyeinek viselkedésével, a metróutasok segítőkészségét nem befolyásolta, hogy hányan voltak. Az emberek éppen olyan gyorsan és készségesen segítettek zsúfolt kocsiban (ahol pedig áthárítható lett volna a felelősség), mint majdnem üres szerelvényeken. Bár ezek az emberek is New York-iak voltak (csakúgy, mint a Genovese-gyilkosság vagy a Fifth Avenue-i eset szemtanúi, illetve Darley és Latané kísérleti személyei), helyzetük az alapvető különbség ellenére mégis két dologban közös volt a kempingezőkével: 1. az azonos metrókocsiban utazókat bizonyos fokig áthatja a közös sors érzése, 2. szemtől szemben voltak az áldozattal és nem volt arra lehetőség, hogy azonnal kilépjenek a szituációból.

Hogyan lehetne tovább fokozni a segítségnyújtásra való készséget? Gondoljuk végig azokat a kérdéseket, amelyek felötlenek bennünk, amikor egy veszélyessé válható helyzettel kell szembenéznünk. „Valóban olyan komoly a helyzet? Tényleg szükség van az én közbelépésemre? Nem lesz-e túl nehéz

vagy költséges nekem, ha segítek? Egyáltalán, használna-e az én segítségem az áldozatnak? Le tudok-e majd könnyen lépni?" Cselekedetünk attól függ, hogy milyen választ adunk ezekre a kérdésekre.

A segítségnyújtás első feltétele, hogy egy adott szituációt veszélyhelyzetnek minősítsünk. Láttuk, hogy a közömbös szemlélők jelenléte a többi néző számára azt a következtetést sugallja: nincs szó veszélyhelyzetről. De a szemlélők helyzetértelmezései az ellenkező irányban is befolyásolhatják az észlelést. Leonard Bickman egyik kísérletében (50) diáklányokat ültettek fülkékbe, a lányok fülhallgatón át egy csattanást hallottak, majd az áldozat jajkiáltása következett. Ez után hallható volt az is, hogy egy szemtanú hogyan reagál az állítólagos balesetre. Ha a kísérleti személyek azt hallották, hogy a tanú egyértelműen veszélyhelyzetként értelmezi az eseményt, többször és gyorsabban segítettek, mint akkor, amikor az értelmezés bizonytalan volt, vagy a tanú úgy nyilatkozott, hogy nincs semmi sürgős tennivaló. Minél egyértelműbb volt a veszélyhelyzet, annál nagyobb a segítségnyújtás valószínűsége.

Az első lépés tehát a helyzet veszélyesnek való minősítése. A következő lépés a közbeavatkozás miatti személyes felelősség elvállalása. A nézelődők hajlamosabbak segíteni, ha nem tudják felelősségérzésüket elhárítani azzal, hogy azt gondolják: mások fognak cselekedni. Említettük Darley és Latané kísérletét, amely azt bizonyítja, hogy az emberek inkább segítenek akkor, ha egyedül ők vannak tudatában a helyzet komolyságának. Bickman kísérletének alanyai tudhatták ugyan, hogy a többi résztvevő tisztában van a helyzettel, egyesekkel azonban elhitették, hogy a többi résztvevő cselekvésképtelen. Pontosabban, a kísérletek egy részében a diáklányoknak azt mondták: a többi résztvevő, akinek a hangját hallják a fülhallgatón át, a szomszédos fülkében helyezkedik el; a kísérletek más részében a lányoknak azt mondták: az egyik hang (amelyről kiderült, hogy az áldozaté) a szomszéd fülkéből ered, míg a másik résztvevő egy másik épületből beszél. A kísérleti személyek sokkal gyorsabban reagáltak a veszélyhelyzetre ez utóbbi kísérleti feltételnél, vagyis amikor látták, hogy a másik kívülálló nincs abban a helyzetben, hogy segíteni tudjon. Azok a kísérleti személyek tehát, akiknek nem volt módjukban megosztani a felelősséget, éppoly gyorsan cselekedtek, mint azok, akik úgy tudták, hogy rajtuk kívül senki sem hallotta a balesetet.

Előfordulhat, hogy egy helyzet egyértelműen veszélyesnek minősül, és mindenki világosan látja, hogy sürgősen segíteni kell; ám az emberek mégis kevésbé hajlandók segíteni, ha úgy látják, hogy beavatkozásuk túlságosan sokba kerülne nekik. Piliavin metrókocsiban végzett kísérletének van egy olyan változata, (51) amelyben az áldozat – miközben összeesik – átharap egy piros festéket tartalmazó üvegcsét. Ezáltal úgy néz ki, mintha a szájából ömlene a vér. Bár a „vér" megjelenése még sürgetőbbé tette a beavatkozást, a vérző áldozatnak a körülállók közül kevesebben segítettek, mint akkor, amikor az áldozat „vértelenül" esett össze. Nyilvánvaló, hogy a segíteni szándékozókat megijesztette, vagy eltaszította a vér látványa, s így csökkent segítőkészségük. De vannak más – néha egészen jelentéktelen – költségek is, amelyekkel az emberek ilyen esetekben számolnak. Ezt szellemesen illusztrálja John Darley és Daniel Batson kísérlete. (52) A princetoni egyetem teológiai szemináriumáról toboroztak hallgatókat azzal az ürüggyel, hogy egy beszédet rögzítsenek velük. A kísérleti személyek egy helyiségben készültek fel a beszédre, majd megkérték őket, hogy fáradjanak át egy másik épületbe, ahol beszédüket magnóra veszik. A diákok egy részének azt mondták: siessenek, mert elkésnek a felvételről. Egy másik részükkel közölték, hogy éppen időben vannak, a fennmaradóknak pedig azt mondták, bőven van még idejük. Útközben, a felvételi épület felé haladtában a kísérleti személy egy kapualjban találkozik egy emberrel, aki összecsuklottan ül a földön, a feje lelóg, a szeme csukva van, s egyet köhint, amint a diák elmegy mellette. A sietős kísérleti személyek hajlamosabbak voltak továbbmenni. A ráérős vagy még időben levő diákoknak több mint a fele állt meg, hogy segítsen a rosszul lett embernek; azok közül viszont, akik azt hihették, hogy már elkéstek a felvételről, csak tíz százalék állt meg még akkor is, ha rögzítendő beszédükben szólni készültek a jó szamaritánus történetéről is.

A segítségnyújtás várható költségeinek kalkulálása mellett az emberek azt is figyelembe veszik, hogy beavatkozásukból milyen haszon származhat. Számos bizonyíték van arra, hogy az emberek segítenek, ha meg vannak arról győződve, hogy az áldozat valóban segítséget igényel és tudják, hogy valóban képesek segíteni. (53) Robert Baron (54) egyik kísérletében kimutatta, hogy amikor valaki szemmel látható módon fájdalmat érez, és a szemtanú tudja, hogy módjában lenne ezt enyhíteni, akkor minél nagyobb fokú a látszólagos fájdalom, annál gyorsabban reagál a másik. Ugyanebből a kísérletből azonban az is kiderült, hogy amikor a szemtanú azt hiszi, nem képes az áldozat fájdalmait csökkenteni, akkor az átélt fájdalom és a segítségnyújtás gyorsasága között fordított lesz a viszony: vagyis minél nagyobb a látszólagos fájdalom, annál lassabban fog reagálni a szemtanú. Ezen eredmények értelmezése céljából alkalmaznunk kell az empátia fogalmát. Ebben az esetben az empátia azt a képességünket jelenti, hogy egy másik személy fájdalmának láttán kellemetlen fiziológiai reakciót élünk át. Minél nagyobb fájdalmat él át a szenvedő, annál kellemetlenebbül érezzük magunkat. Saját kellemetlen érzésünket akkor tudjuk csökkenteni, ha segítünk neki, vagy pszichológiailag kilépünk a szituációból. Ha tényleg tudunk valamit tenni, gyorsan cselekszünk, különösen, ha a szenvedő nagy fájdalmat érez. Ha azonban úgy látjuk, hogy semmit sem tudunk tenni, annál gyorsabban igyekszünk eltávozni a

helyszíntől (hogy csökkentsük kellemetlen érzésünket), különösen, ha a szenvedő nagy fájdalmakat él át.

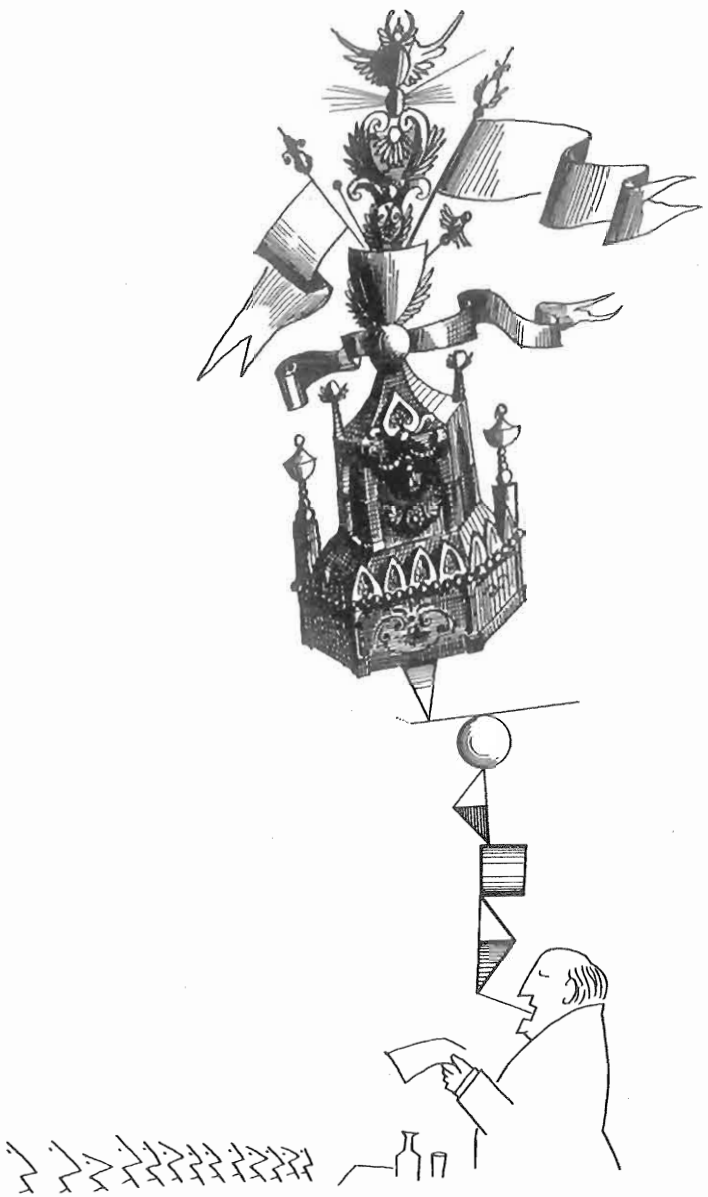
Ez ideig azokról a megfontolásokról volt szó, amelyekkel eldöntjük, hogy segítsünk-e valamely szerencsétlenség kárvallottján. Miként az empátiára vonatkozó eme fejtegetésekből kiderül, a szerencsétlenség tanúja a segítségadás elmulasztásának személyes hasznát és költségeit is figyelembe veszi. Egy áldozat szenvedésének láttán támadó rosszérzésünket eloszlathatja, ha olyannak értékeljük a helyzetet, amelyben nincs semmi sürgős teendő, vagy elhárítjuk a beavatkozással kapcsolatos felelősséget. Amikor könnyen kivonhatjuk magunkat a helyzetből, segítőkészségünk is csökken. Vannak azonban olyan tényezők, amelyek erősítik a kívülálló és az áldozat közötti kapcsolatot, s így visszatartanak attól, hogy az ember egyszerűen távozzon. Mindannyian hallottunk olyan történeteket, amelyekben az emberek messzemenő kockázatokat vállalnak, berohannak egy égő házba, mozgó járművek elé lépnek – hogy megmentsék családtagjaikat. Több empátiát érzünk, és nagyobb felelősséget vállalunk olyasvalaki iránt, aki közel áll hozzánk. Ez a kapcsolat lehet egészen felületes is: így például, a potenciális segítségnyújtók szívesebben segítenek annak a személynek, aki hozzájuk hasonló attitűdöket tanúsít. 1971-ben tiltakozó tüntetés volt Washingtonban Nixon elnök vietnami politikája ellen. Peter Suedfield és munkatársa (55) ezen a tüntetésen végeztek el egy kísérletet, hogy megvizsgálják az attitűdök hasonlósága és a segítségnyújtási készség közötti összefüggést. Egy fiatal nőt betanítottak arra, hogy odalépjen a tüntetőkhöz, és segítséget kérjen barátja számára, aki rosszul lett. A szenvedő barát az egyik esetben „Le Nixonnal!", a másik esetben pedig „Éljen Nixon!" feliratú táblát cipelt. A tüntetők szívesebben segítettek egyik társuknak, akinél Nixon-ellenes felirat volt, mint egy látszólagos Nixon-hívőnek. Végül, amint a Yosemite park kempingjében megtörtént eset és a metrókísérletek kapcsán már kifejtettem: az emberek készségesebben segítenek, ha áthatja őket a közös sors érzése. Társadalmunkból azonban gyakran hiányzik a kölcsönös egymásra utaltság érzése. Kitty Genovese meggyilkolásának szemlélői többnyire ezt a magyarázatot adták: „nem akartam belekeveredni."

Egy etikai megjegyzés

A kísérleti szociálpszichológusok oknyomozó kutatásaik során olykor rendkívüli élményeknek teszik ki az embereket. Ebben az egyetlen fejezetben olyan kísérletekről volt szó, amelyben saját szemünk tanúbizonysága és mások egybehangzó ítélete közötti ellentmondás okozott bennünk konfliktust; amelyben arra utasítottak bennünket, hogy egy látszólag súlyosan szenvedő áldozatot elektromosáram-ütésnek vessünk alá; amelyben egy metrókocsi ártatlan utasait arra kényszerítenék, hogy nézzék végig egy hirtelen rosszul lett ember kínlódásait.

Ezek az eljárások súlyos etikai problémákat vethetnek fel. Az etikai kérdéseket részletesebben tárgyaljuk a 9. fejezetben, itt csak két általános megjegyzésre szorítkozunk. Az egyik az, hogy minden kísérletező kötelessége, hogy megvédje kísérleti személyeit mindenféle ártalomtól. A kísérletvezetőnek mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy a kísérleti személyek legalábbis ugyanolyan egészséges lelkiállapotban hagyják el a kísérleti helyiséget, mint amilyenben beléptek. Ennek érdekében gyakran „meg kell nyugtatni" őket a kísérlet befejeztével, és a megnyugtatás nemegyszer több időt vesz igénybe, mint maga a kísérlet.

Ha ilyen nehéz etikai problémák útvesztőjében kell eligazodnunk, miért gyötörjük magunkat egyáltalán efféle kísérletekkel? Másik etikai megjegyzésem, amelyet itt és most hangsúlyozni szeretnék, az az, hogy a szociálpszichológusok számára az etikai probléma nem egyoldalú ügy. Kutatói képességeiket kötelesek arra használni, hogy az emberi viselkedés alaposabb megismeréséhez és tökéletesebb megértéséhez járuljanak hozzá – végső soron az emberi élet jobbá tétele érdekében. Röviden, a szociálpszichológusok erkölcsi felelősséggel tartoznak az egész társadalomnak; ha nem a legjobb tudásuk szerint végeznék kutatómunkájukat, éppen e vállalt kötelezettség teljesítése szenvedne csorbát. Akkor keletkezik a dilemma, amikor a társadalom iránti általános erkölcsi felelősségük szembekerül a kísérletben részt vevő minden egyes individuum iránti különös erkölcsi felelősségükkel. A helyzetet bonyolítja, hogy a konfliktus olyankor a legnagyobb, amikor olyan fontos kérdéseket vizsgálnak, mint például a konformitás, az engedelmesség, a segítőkészség stb. Minél fontosabb ugyanis a kutatási téma, általában 1. annál nagyobb a várható haszon a társadalom számára, 2. annál valószínűbb, hogy a kísérleti személy mint egyén kellemetlenséget, szorongást, felindulást fog átélni. E problémák bővebb tárgyalását a 9. fejezetben találhatja az olvasó.



© 1962 by Saul Steinberg

3. FEJEZET

A tömegkommunikáció, a propaganda és a meggyőzés

1977-ben mutatta be a televízió a legelső bombasikerű minisorozatot. Több mint 130 millió amerikai ült le a tévékészülék elé, hogy megnézze a *Gyökerek* (Roots) című sorozatnak legalább egyik részletét. Az ABC televíziós társaság produkciójában készült alkotás Alex Haley művén alapul, és egy amerikai fekete család történetét meséli el több nemzedéken át. A nagy tetszéssel fogadott sorozat sokban elősegítette az amerikai feketék történetének jobb megismerését, és a fekete lakosságot arra ösztönözte, hogy legyenek büszkék örökségükre. Hat évvel később az ABC társaság a *Másnap* (The Day After) című tévéfilmet sugározta, amely érzékletes képekkel ábrázolta, hogyan is festene az Egyesült Államok egy nukleáris támadás másnapján. 1983 novemberében több mint negyvenmillió amerikai családnál kapcsolták be a tévékészülékeket; a film nézettsége legmerészebb jóslatainkat is meghaladta. A *Másnap* már hetekkel a bemutató előtt az országos hírmagazinok címlapsztorijaként szerepelt. Filmszínészek, fizikusok és politikai vezetők (közöttük maga az elnök is) véleményt nyilvánítottak a programról és várható hatásáról. (1)

A *Másnap* kétségkívül roppant hatásos film volt. Még azok sem maradtak közömbösek iránta, akik nem látták magát az adást, de hallottak a körülötte zajló nagy felhajtásról. A film bemutatása után mind a nézők, mind a nemnézők többet gondoltak a nukleáris háborúra; úgy vélték, hogy egy ilyen háború valószínűsége még valószínűbb, túlélése viszont kevésbé valószínű; ám ha túlélhető is, a túlélés vonzereje szemükben még csekélyebb lett. Mind a két csoport kijelentette, hogy dolgozni szeretnének a nukleáris háború megelőzése érdekében, támogatják a nukleáris fegyverek befagyasztását, vagy egyéb antinukleáris tevékenységben fognak részt venni. Ez a hatás általában erősebb volt azoknál, akik maguk is látták a filmet. Meglepő módon, egyetlen főidőben sugárzott kétórás tévéműsor akkora hatást gyakorolt az amerikaiak többségére, hogy nem csupán attitűdjeiket befolyásolta, hanem ama szándékaikat is, hogy tegyenek valami konstruktívat a nukleáris fenyegetés ellen. (2)

Egyetlen kétórás tévéműsornak azonban igen komoly negatív hatása is lehet. Néhány évvel ezelőtt a CBS tévétársaság állomásai a *Kiálts erőszakot!* (Cry Rape) című filmet sugározták. A történet lényege az volt, hogy az az áldozat, aki fel meri jelenteni megerőszakolóját, ez esetben még a megerőszakolásnál is nagyobb meghurcoltatással néz szembe. A filmbeli esetben a téma-

dó gyermeki ártatlanságát bizonyítva azt a mentséget hozta fel, hogy tulajdonképpen őt csábította el az áldozat. Az elkövetkező hetekben erősen csökkent a rendőrségnek bejelentett megerőszakolási esetek száma, mivel az áldozatok, a tévéfilm hatására, attól féltek, hogy a rendőrség amúgy sem hinne nekik. (3)

1995-ben a nézők tízmillióit hosszú hónapokra a képernyő elé szögezte O. J. Simpson gyilkossági ügyének tárgyalása. Ez idő alatt a legkülönfélébb álláspontot képviselő ügyvédek hada bukkant fel a kamerák előtt, és az eljárás minden apró mozzanatáról kifejtették szakvéleményüket. A nézők milliói telhetetlennek bizonyultak, semmi sem volt nekik elég a tárgyalásból. Amikor végül kimondták az ítéletet, és Simpsont felmentették, Amerika-szerte nagymértékű faji megosztottságot tapasztalhattunk. A feketék szerint ez igazságos ítélet volt, a fehérek többsége viszont úgy vélekedett, hogy bírói tévedés történt. Mintha csak két különböző tárgyalást néztek volna feketék és fehérek.

Közhely, hogy a tömegkommunikáció korszakában élünk. Azt is mondhatjuk, hogy korunkat a tömeges meggyőzés törekvései jellemzik. Valahányszor bekapcsoljuk a rádiót vagy a tévét, kinyitunk egy könyvet, folyóiratot vagy újságot, valaki mindig nevelni akar bennünket, arról akar meggyőzni, hogy az ő áruját vásároljuk, hogy az ő jelöltjére szavazzunk, hogy azt tartsuk jónak, szépnek vagy igaznak, amit ő annak ítélt. Ez a reklámban a legnyilvánvalóbb: a gyakorlatilag azonos termékek (például különféle fájdalomcsillapítók, fogpaszták vagy mosóporok) előállítói óriási pénzeket költenek arra, hogy rábeszéljenek minket: az *ő* csomagolásukban vásároljuk a készítményeket. A tömegkommunikáció útján történő befolyásolás nem feltétlenül ennyire szembetűnő – így például a *Gyökerek*, a *Másnap* és az O. J. Simpson tárgyalás hatása messze túlnőtt azon, amit ezek a filmek dokumentumként vagy bírósági drámaként közvetlenül kiváltottak. Ez a befolyásolás sokszor szinte alig észrevehető vagy nem is szándékos. Miként a megerőszakolásról szóló film példája is bizonyítja: még ha a kommunikátorok nem is akarnak feltétlenül eladni nekünk valamit, sikerrel befolyásolhatnak bennünket abban, hogy miképpen lássuk a világot, és hogyan reagáljunk életünk fontos eseményeire.

Nézzünk meg most valamit, ami állítólag objektív – például a híreket. Vajon a hírszerkesztők is el *akarnak* nekünk adni valamit? Valószínűleg nem. De azok, akik a televíziós híreket szerkesztik, igen nagy hatást gyakorolhatnak véleményünkre egyszerűen oly módon, hogy eldöntik, milyen események kerülnek bemutatásra, és mennyi időt szentelnek egy-egy eseménynek. Például George Bush elnökségének utolsó szakaszában amerikai katonákat küldött Szomáliába, mert emberek ezrei szenvedtek az éhségtől, miközben fegyveres banditák garázdálkodtak a városok utcáin és a falvakban, megakadályozva, hogy az éhezőkhöz eljussanak az élelmiszersegélyek. 1993 nyarán Bill Clinton elnök megemelte a tétet, és további katonákat küldött, köztük rendfenntartó csapatokat, amelyek megpróbálták lefegyverezni a milicistákat. Éles szemű

politikai megfigyelők, közöttük a nagy tekintélyű Cokie Roberts, (4) bár nem vonták kétségbe elnökeink humanitárius szándékait, azt a kérdést tették fel, hogy a segítség miért csak Szomáliába jut el, miért nem más helyekre is, így például Szudánba, ahol hasonló tragédiák történnek. Roberts szerint az ok az, hogy az amerikai televízióban döbbenetes képeket mutattak az éhező szomáliaiakról (de nem a szudániakról), ennek következtében pedig a közvélemény jelentős része a szomáliai katonai beavatkozás mellé állt.

Lássunk egy másik példát. Néhány évvel ezelőtt megállítottak egy Rodney King nevű autóvezetőt gyorshajtás miatt. Letartóztatása során a férfit brutálisan megverték a Los Angeles-i rendőrség tisztjei. Valamiféle véletlen folytán egy közelben lakó ember videóra vette a jelenetet; az elkövetkezendő hetekben ez a felvétel az egész ország tévécsatornáit bejárta. Később, 1992 nyarán, amikor egy esküdtszék a rendőrtiszteket ártatlannak találta, Los Angeles belvárosa Amerika történetének leghevesebb zavargásába tört ki. Negyvennégy ember meghalt, több mint kétezren súlyosan megsebesültek, és Los Angeles belvárosának déli részén egész utcasorok álltak lángokban. Az anyagi kár több mint egy milliárd dollár volt. A zavargásnak nyilvánvalóan számos oka volt, de kiváltásához kétségkívül hozzájárult az a tény, hogy az emberek sokszor látták a verést a tévében, és így érthető módon háborította fel őket a felmentő ítélet.

A tévében sugárzott hírek nagy hatását tapasztalva joggal merül fel a kérdés: vajon miféle tényezők határozzák meg, hogy milyen események kerülnek bemutatásra a tévéhíradóban. A válasz persze nem könnyű, de az egyik fő tényező a hírek *szórakoztatási* értéke. Nem kisebb szaktekintély, mint a BBC igazgatója mondotta, hogy a híradó a *szórakoztatás* egyik formája. Az újabb vizsgálatok (5) megállapították, hogy amikor a szerkesztők eldöntik, milyen eseményekről számoljanak be, és hogy az aznap felvett több kilométer hosszúságú képanyag mely töredékét sugározzák, döntésük legalábbis részben az anyag szórakoztatási értékének tekintetbevételén alapul. Egy nagyvárost elöntő árvízről szóló filmbeszámoló sokkal érdekfeszítőbb, mint egy gátépítésről szóló riport: ez utóbbi egyszerűen érdektelen látvány. És mégis sokkal fontosabb hír lehet az, hogy áll a gát. Érdekesebb mozgalmas futballmérkőzést nézni a tévében, mint egy csendes sakkpartit, ugyanúgy a zavargások, bombázások, földrengések, tömeggyilkosságok és egyéb erőszakos akciók is nagyobb érdeklődést váltanak ki, mint az egymáson segítő vagy az erőszak megakadályozásán munkálkodó emberek. Így a híradó inkább az emberek – terroristák, tüntetők, sztrájkolók, rendőrök – erőszakos megnyilvánulásaira koncentrál, mert ezeket az akciókat sokkal érdekesebb nézni, mint a békésen, fegyelmezetten viselkedő embereket. A hírek ilyen módon való összeállítása azonban nagyon egyoldalú képet fest arról, hogy mi történik az országban – éspedig nem azért, mert a hírszerkesztők rosszindulatú emberek lennének, akik mindenáron manipulálni akarnak bennünket; ők

egyszerűen csak szórakoztatni szeretnének minket. Eközben akaratlanul is arról győznek meg, hogy az emberek manapság erőszakosabban viselkednek, mint valaha bármikor. Ettől esetleg szomorúak, lehangoltak leszünk, és elkeseredetten állapítjuk meg: micsoda sanyarú időket élünk és milyen aggasztó is az ország állapota. Ez aztán kihat arra, hogy hogyan szavazzunk, mennyire lesz kedvünk meglátogatni különböző nagyvárosokat, miképpen vélekedünk más nemzetekről stb. Látjuk tehát, hogy mindez tulajdonképpen *elő is idézheti* az emberek erőszakos magatartását.

A tömegkommunikációs eszközök hírbeszámolóinak félreérthetőségét drámai módon illusztrálja az, ahogyan a média a sok évvel ezelőtti lakóhelyemen, a Texas állambeli Austinban végül is be nem következett zavargásokra reagált. A történet háttere ismerős volt, ehhez hasonló sokszor megtörtént az egyetemeken a délkelet-ázsiai háború idején. A kambodzsai invázió ellen tiltakozó rögtönzött tüntetés után magasra csapott a feszültség a Texasi Egyetem hallgatói és a helyi rendőrség között. A tüntetés során mintegy hatezer diák vonult az állami szenátus székháza elé, betört néhány ablakot és összetűzött a rendőrséggel. A diákokat könnygázbombával szétoszlatták, több rendőr és diák megsérült. De mindez csupán előjáték volt, jelentéktelen esemény ahhoz képest, ami ez után következett volna. Néhány nappal később a Texasi Egyetem diákjai között felháborodás tört ki, amikor hírül vették, hogy az Ohióí Nemzeti Gárda négy vétlen kenti diákot meggyilkolt. A texasi diákok azt tervezték, hogy tiltakozásul hatalmas felvonulást rendeznek Austin belvárosában. Mintegy húszezer diák részvételére számítottak.

Az austini városi tanács azonban, félvén a felfordulástól, nem adott engedélyt a tüntetésre. A diákok felháborodottan, csalódottan és dühösen úgy döntöttek, mégis megtartják a felvonulást, vezetőiknek pedig az az ötletük támadt, hogy a menet a járdán vonuljon végig, mivel ez a törvény betűje szerint nem tilos. Rémhírek kezdtek terjedni arról, hogy az állam egész területéről felfegyverzett huligánok közelednek Austin felé, azzal a szándékkal, hogy rátámadjanak a diákokra. Más rémhírek szerint az állami rendőrséget és a csendőrséget, a Texas Rangers-t is mozgósították (mint ismeretes, ez utóbbi nem a diákok iránti rokonszenvéről nevezetes), és elhatározták, hogy erőszakosan fellépnek bárki ellen, aki a törvénynek ellenszegülve lelép a járdáról. Visszatekintve úgy tűnik, hogy ezek a hírek majdnem teljesen alaptalanok voltak, de a lényeg az, hogy akkor mindenki elhitte őket. Nyilvánvalónak látszott, hogy szinte lehetetlen egy húszezres tömeget a járdán tartani, ezért sokan úgy látták, hogy szörnyű összecsapás fog bekövetkezni. Izgalmas eseményekre várva megjelentek a fontosabb tévétársaságok riporterei. A feszült helyzetet az utolsó pillanatban sikerült megoldani: egy pszichológusokból, jogászprofeszszorokból és joghallgatókból álló egyetemi bizottságnak sikerült rábeszélni egy szövetségi bírót arra, hogy olyan rendelkezést adjon, amely szerint a város nem tilthatja be a tüntetést. A bíró döntéséhez az is hozzájárult, hogy a rendőrség néhány képviselő-

je *a tüntetés megtartásának engedélyezése mellett* foglalt állást. Mindennek – különösképpen a rendőrség magatartása miatt – az lett az eredménye, hogy nemcsak az erőszakos összetűzés maradt el, hanem a lakosság legkülönbözőbb rétegei között is feltámadt a jó szándék és a szolidaritás szelleme. A húszezer diák felvonult, de a legharmonikusabb légkörben. A diáklányok hideg üdítőkkel kínálták a rendőrtiszteket, akik elterelték a forgalmat a felvonulás útvonaláról; a diákok és a rendőrök barátságosan üdvözölték egymást, egymás kezét rázták stb. Érdekes módon az országos tévéállomások teljesen elfeledkeztek hírt adni az események eme biztató fordulatáról. Ez a mellőzés valóban furcsa volt, hiszen mindnyájan tudtuk, hogy ebben az időben a legkülönfélébb tévé- és rádiótársaságok országszerte ismert riporterei és kommentátorai érkeztek városunkba. Philip Mann és Ira Iscoe a következő nyugtalanító magyarázatot adta: „Mivel nem voltak erőszakos események, a riporterek és újságírók elhagyták a várost, nem volt országos nyilvánosság sem, és hogy így történt, ennek a jelentősége, sajnos, szomorúan magától értetődik." (6)

A média útján terjedő járványok

A tömegkommunikációs eszközök hatalmát legjobban talán az a jelenség mutatja, amelyet **érzelmi fertőzés**nek nevezhetünk. Így például a tömegtájékoztatási eszközök révén Amerika-szerte nagy publicitást kapott a Tylenol-tragédia. 1982 októberében Chicago környékén hét ember halt meg attól, hogy cián keveredett a Tylenol nevű kapszulába, amelyet fejfájás ellen vettek be. Az ember napokig nem kapcsolhatta úgy be a tévét vagy a rádiót, nem vehetett a kezébe úgy újságot, hogy ne lett volna szó bennük a Tylenollal történt mérgezési esetekről. A dolog persze egyszerre volt tragikus és bizarr, ennélfogva ragyogó hírtéma. Ennek a szenzációs tálalásnak meglett a maga közvetlen hatása. Egyre-másra hasonló mérgezéseket jelentettek az ország legkülönbözőbb városaiból: mérgezett szájvíz, szemcsepp, orrspray, üdítőital, sőt hot dog került forgalomba. Ezeknek a mérgezéseknek – amelyeket drámaian „lesipuskás mérgezéseknek" neveztek el – megint csak nagy figyelmet szenteltek a tömegkommunikációs eszközök. A közvélemény reakciója spirál módjára emelkedett: sokan pánikba estek, sokan fordultak égés vagy mérgezés miatt orvoshoz olyankor is, amikor csupán a torkuk fájt vagy elrontották a gyomrukat. Hétszer annyi volt a hamis riasztás, mint ahány tényleges mérgezés történt a fogyasztásra alkalmatlanná tett cikkekkel. (7) Mivel pedig ezek az események éppen Halloween ünnepe előtt történtek*, az aggódó hatóságok sok helyen betiltották az ilyenkor

* Halloween: Mindszentek napjának előestéje (október 31.). Skót eredetű népszokásként ezen a napon a gyerekek kísértetnek öltözve járják a házakat, ahol édességekkel kínálják őket. *(A ford.)*

szokásos „kísértetjárást", attól tartva, hogy sokan utánozni fogják a gyilkosokat, mérget keverve a gyerekeknek szánt édességekbe.

Az eredeti chicagói mérgezéseknek valószínűleg egyetlen ember volt a tettese. A későbbi események viszont annak a publicitásnak voltak a következményei, amelyet a tömegkommunikációs eszközök juttattak a chicagói esetnek. De elterjedt a hír, hogy a mérgezés – az egyik hírügynökség szavaival (8) – „gyógyíthatatlan járvány" és maga is egy „beteg" társadalomnak, egy „őrületbe tartó" országnak a tünete. Sok újság találta magát abban a kissé ironikus helyzetben, hogy először szenzációt csinált a mérgezési esetekből, majd szenzációt csinált abból, hogy a tömegkommunikációs szakemberek kritikusan elemezték az ilyenfajta publicitás vészterhes következményeit.

Néhány évvel később New Jersey-ben négy serdülőkorú fiatal öngyilkossági szerződést kötött, majd a tervet végrehajtotta. Ugyanazon a héten, amikor ez a csoportos öngyilkosság történt, két tizenéves fiatalt találtak hasonló körülmények között halva Közép-Nyugaton. A médiabeszámolók természetesen a fiatalok öngyilkossága miatti zavarodottságra és gyászra koncentráltak. De vajon nem lehetséges-e, hogy éppen a média nyilvánossága az, ami ösztönzően hat az utánzásos öngyilkosságok eseteire? David Phillips szociológus szerint a válasz egyértelműen igen.

Phillips és munkatársai megvizsgálták, hogy milyen gyakorisággal fordulnak elő serdülőkori szuicídiumesetek olyan televíziós hírek vagy történetek után, amelyeknek témája az öngyilkosság volt. A kutatók az ilyen műsorok előtti és utáni öngyilkossági arányokat összehasonlítva úgy találták, hogy a fiatalkorúak öngyilkosságai nagyfokú fluktuációt mutatnak. Az adásokat követő egy héten belül a serdülők öngyilkossági rátája jelentősen megemelkedett, és ezt nem lehetett a puszta véletlennek tulajdonítani. Továbbá, minél többet foglalkoztak a nagy országos tévéállomások az ilyen öngyilkossági esetekkel, annál nagyobb volt a tinédzser-öngyilkosságok arányának növekedése. Ez a növekedés akkor is számottevőnek mutatkozott, amikor a kutatók más lehetséges magyarázatokat is fontolóra vettek. A serdülőkori öngyilkosságok számának a médianyilvánosságot követő emelkedését tehát minden bizonnyal az magyarázza, hogy az ilyen nyilvános megjelenés mintegy kiváltja az utánzásos szuicídiumokat. (9)

Utánzásos öngyilkosságok persze nem csak serdülők között történnek meg. A nagy nyilvánosságot kapott öngyilkossági esetekkel kapcsolatos másik vizsgálatában Phillips végzetes közlekedési baleseteket tanulmányozott. (10) Vannak ugyanis emberek, akik úgy akarják megóvni családtagjaikat az öngyilkosság traumájától, hogy véletlen balesetnek látszó autószerencsétlenségben vetnek véget életüknek. Ezek az esetek a hivatalos jelentésekben úgy szerepelnek, mint egyetlen járművel és egyetlen utassal történt végzetes

balesetek. Phillips feltételezte, hogy egy nagy nyilvánosságot kapott öngyilkosság után megnövekszik az ilyen „egyszereplős" szerencsétlenségek száma, és hogy az áldozatok bizonyos szempontból a nagy publicitású öngyilkosság áldozatához fognak hasonlítani. Valóban, pontosan ezt az eredményt kapta, amikor összevetette a nagy nyilvánosságú öngyilkosságok előtti és utáni rendőri jelentéseket. Nem volt változás a többjárműves, illetve a több utast magába foglaló egyjárműves balesetek arányában, és az ilyen balesetek áldozatai nem is hasonlítottak a médiában bemutatott öngyilkosságok áldozataihoz. Ezzel szemben megnőtt a balesetnek látszó öngyilkosságok száma, és az áldozatok életkora szorosan korrelált a nagy publicitású öngyilkossági esetek áldozatainak életkorához. Az eredmények legelfogadhatóbb magyarázata tehát megint csak az, hogy egy öngyilkossági eset nyilvános megjelenítése másokat is arra késztethet, hogy önkezükkel vessenek véget életüknek.

A Tylenol-mérgezések vagy az utánzásos öngyilkosságok hírértékű események voltak. Nem állítom, hogy a tömegkommunikációs eszközök találták ki ezeket az eseteket, vagy hogy egyáltalán nem kellett volna hírt adni róla. Inkább csak azt a nyilvánvaló tényt szeretném aláhúzni, hogy az események szelektív kiemelése a tömegkommunikációnak olyan pozíciót biztosít, amelynek révén nem csupán beszámol az eseményekről, hanem meg is határozza azokat.

Ahogy már mondottuk, a befolyásolásnak ez a formája bizonyára nem szándékos: a műsorszerkesztők nem *akarják* az erőszakot támogatni, vagy azt a látszatot kelteni, mintha a legtöbb ember kegyetlen volna. Az elektronikus média mindent átfogó hatalmát nem lehet túlbecsülni. Példának okául, idézzük fel az 1985-ös bejrúti túszdrámát, amikor síita terroristák egy TWA utasszállító gép negyven ártatlan amerikai utasát tartották fogva. A tévékamerák a dráma minden mozzanatát – a lényegeseket és a lényegteleneket egyaránt – azonnal a nézők otthonába vitték. A terroristák sajtókonferenciáit, a túszok sajtókonferenciáit, az aggódó családtagokat bemutató intim felvételeket, a követeléseket és ellenkövetéseket, a pisztollyal való fenyegetéseket, a felháborodott közleményeket, az ebédmenüket és így tovább... A tévékamerák majdhogynem a mellékhelyiségbe is elkísérték a túszokat!

Egy bizonyos ponton az a benyomás támadt, hogy az elektronikus média maga is hozzájárul a válsághelyzet meghosszabbításához, mivel nagy nyilvánosságot biztosít a síiták ügyének. Hogyan reagáltak erre a tévéállomások? Mindenféle beszélgetéseket hívtak össze, ahol a nagyokosok megvitatták a televízió szerepét az ilyen szituációkban. Az üzenet lett a média. Ez a vég nélküli eseménysorozat engem arra a gyermekkoromban népszerű sótartóra

emlékeztet, amelyen egy kislány képe van, aki egy sótartót tart a kezében, amelyen egy kislány van, aki egy sótartót tart a kezében…

A politikusok mint szórakoztatók

Eddig a média hatásának rejtettebb formáival foglalkoztunk. Nézzük most meg, hogyan megy végbe egy sokkal tudatosabb, közvetlenebb befolyásolási kísérlet, amely a tömegkommunikációs eszközök által nyújtott anyag gondos kiválasztásán alapul. Gondoljuk el a következő, hipotetikus szituációt: két személy verseng az elnökségért. Az egyiknek sokkal kevesebb pénze van a kampányra, mint a másiknak. Ezért a kispénzű jelölt gyakran megjelenik sajtókonferenciákon, tévévitákon, hogy minél több ingyen nyilvánossághoz jusson. A riporterek általában tapasztalt újságírók, akik ráadásul nem mindig szimpatizálnak a jelölttel. Nemegyszer nehéz kérdéseket tesznek fel neki, néha egészen ellenségeseket. A politikus ilyenkor védekező állásba kényszerül. Előfordul, hogy a kamera kedvezőtlen szögben fényképezi, esetleg éppen azt mutatja, amint a jelölt az orrát vakarja, nyitva felejti a száját, ásít vagy idegesen babrál. Felesége, aki otthon nézi az adást, meglepődve veszi észre a zacskókat a szeme alatt és azt, hogy milyen öregnek és fáradtnak néz ki a férje. Az is megesik, hogy a jelöltnek – ha kemény vagy váratlan kérdéseket tesznek fel neki – nehezére esik megtalálni a helyes választ, ilyenkor dadog, hebeg és értelmetlen hangokat ad ki.

A jó anyagi alapokkal rendelkező ellenfélnek nincs szüksége arra, hogy ilyen műsorokban szerepeljen. Ehelyett óriási összegeket költ arra, hogy videóra rögzítse reklámbeszédeit. Minthogy ő fizeti az operatőrt és a rendezőt, csak a legkedvezőbb beállításból fényképezik. Saját kozmetikusa különleges erőfeszítéseket tesz, hogy eltávolítsa a zacskókat a szeme alól, s hogy megjelenését fiatalossá és energikussá varázsolja. Felesége szerint, aki otthon nézi a tévét, még soha sem nézett ki ilyen jól. A riporter jól előkészített, előre megbeszélt kérdéseket tesz fel, a válaszok pedig értelmesek, tömörek, határozottak. Ha a jelöltnek mégis megbicsaklik a nyelve vagy bakizik, az egész jelenetet újra forgatják, mindaddig, amíg az interjú nem lesz tökéletes.

Ez a kép nem egy elképzelt jövő fantasztikus lidércnyomása, hanem annak leírása, ami valóban megtörtént az 1968-as elnökválasztás során. Egy újságíró, Joe McGinnis a Nixon-kampányról szóló szenzációs leleplező írásában elmondja, hogy Nixon tanácsadói milyen hozzáértéssel formálták azt a képet, amelyet az amerikai nép elé vetítettek. McGinnis szerint a televízió hatalmas erejével inkább arra lehet rávenni a választókat, hogy egy jelöltről mesterségesen kialakított képre szavazzanak, mintsem magára a jelöltre. Vagy ahogy Nixon egyik munkatársa mondta: „egy egészen új koncepció kezd kialakulni … így mindig meg fogják őket választani. Az ezután következő fiúk mind előadóművészek kell hogy legyenek." (11) Ez a megállapítás valóban előrelátó volt. 1980-ban egy Ronald Reagan nevezetű kiérdemesült filmszínész és televíziós személyiség robbant be a Fehér Házba. Napjainkban a jelöltek – akár elnökjelöltekről, akár sintérjelöltekről van szó – rengeteg időt és energiát pazarolnak arra, hogy megszerezzék a (sokszor illegális) kampány-hozzájárulásokat abból a célból, hogy fedezni tudják a fizetett tévéhirdetések költségeinek emelkedő spiráljét. 1996-ban a kongresszusi választási kampányok összköltsége meghaladta az egymilliárd dollárt. (12)

A tömegkommunikációs felszólítások hatékonysága

A fő kérdés a következő: mennyire hitelesek és hatékonyak azok a nyilvánvaló kísérletek, hogy a tömegkommunikációs eszközök révén különféle termékeket (fogpasztát, aszpirint, elnökjelöltet) becsomagoljanak, eladjanak. Első megközelítésben úgy tűnik, hogy igen hatékonyak; mi másért költenének a nagyvállalatok évente dollármilliókat arra, hogy termékeiket beharangozzák? Mint szülők mindnyájan tudjuk, hogy a játékhirdetések hogyan csapják be a gyerekeket, amikor a legnagyobb bóvlikat úgy mutatják be, mintha azok rendkívül érdekesek lennének. Ugyanígy a szombat reggelente rajzfilmeket néző gyerekeket elárasztják a gyorsan pergő zabpehely-, készétel- és édességhirdetések. A cél az, hogy a gyerekek a hirdetések láttán kikövetelték a szülőktől, hogy a reklámozott termékeket megvásárolják nekik, és ez minden jel szerint működik is. Egy felmérés során (13) kisgyermekes anyákat kérdeztek meg, s kiderült, hogy az iskoláskor előtti gyermekek 90 százaléka kéri azt a játékot vagy ennivalót, amit a televízióban látott hirdetni. Az anyáknak majdnem kétharmada pedig megemlítette, hogy gyermekeik előszeretettel éneklik azokat a reklámversikéket, amelyeket a tévében tanultak, többnyire hároméves koruk körül.

Egy idő után azonban a gyerekek rájönnek e trükkre: láttam, amint gyermekeimben számos csalódás után egészséges gyanakvás (sőt sajnos egy kis cinizmus) ébredt az ilyen hirdetésekkel szemben. A felnőttek között általános a kételkedés a reklámok megbízhatóságában. Egy közvélemény-kutatás (14) szerint a válaszolók túlnyomó többsége úgy vélte, hogy a televíziós hirdetések hamis állításokat tartalmaznak. A kutatásból az is kiderült, hogy minél iskolázottabb valaki, annál gyanakvóbb, és ezek az emberek azt hiszik, hogy kételkedésük ellenállóvá teszi őket a rábeszéléssel szemben. Ebből arra következtethetnénk, hogy a kommunikátor megbízhatatlanságának tudata önmagában megvéd bennünket attól, hogy közlése hatást gyakoroljon ránk. Ez azonban valószínűleg nem igaz. Ha valaki azt *hiszi*, hogy védett a befolyásolással szemben, ez még nem jelenti azt, hogy *valójában* ellenáll. Sok terméket a közönség mégiscsak azért vásárol, mert azt a márkát erősen reklámozzák.

Nézzük például a fejfájás elleni szerek forgalmát. Daryl Bem szociálpszichológus (15) érdekesen elemzi, mennyire a hatása alá kerülünk a tévéreklámoknak, még akkor is, ha tudjuk, hogy torzítanak. Bem szerint egy bizonyos aszpirint (nevezzük *A* márkának) százszázalékosan tiszta aszpirinként hirdetnek, s a hirdetés azt állítja, hogy az állami minőség-ellenőrzés szerint egyik fájdalomcsillapító sem hatékonyabb, mint az *A* márka. A hirdetés készítői mindössze azt felejtették el megemlíteni, hogy a minőség-ellenőrzés valójában csak annyit állapított meg, hogy egyik termék sem gyengébb vagy kevésbé hatékony, mint a másik. Vagyis mindegyik aszpirinfajta egyenértékű – kivéve az árukat. Azért a kiváltságért ugyanis, hogy az *A* márkát nyelhetik le, a vásárlók mintegy háromszorosát fizetik az ugyanolyan hatásos, de nem reklámozott aszpirin árának. Vagy talán „gyomorkímélő" aszpirinre vágyunk, amely „kétszer olyan gyorsan hat, mint a közönséges" és amely nem okoz gyomorrontást, mint állítólag a sima aszpirin? A minőségteszt kimutatta, hogy ez a fajta semmivel sem hat gyorsabban, mint a másik, és hogy semmi különbség nincs a speciális és a közönséges aszpirin okozta gyomorbántalmak gyakorisága között. Ez a jól ismert szer háromszor annyiba kerül, mint a hasonlóan hatásos, de kevésbé ismert márkájú szerek.

Egy másik termék úgy hirdeti magát, mint ami azt a komponenst tartalmazza, „amit az orvosok ajánlanak". Ám ha elolvassuk a címkét, kiderül, hogy ez a „bűvös" komponens nem egyéb, mint a jó öreg, olcsó aszpirin. Egyes gyógyszergyárak meg „ízületi fájdalom" ellen hoznak forgalomba „különleges hatású" szereket. Megfizetjük a felárat ezekért a termékekért – de vajon megéri-e? Extra hatásuk ugyanis az extra aszpirintől (vagy az aszpirin egyik helyettesítőjétől, az acetaminophentól) meg egy adag koffeintől származik. Sokkal olcsóbb lenne persze, ha külön vennénk be az aszpirint, de milyen szépen hangzik így a hirdetésben: „Nem egy, nem két hatóanyag, hanem orvosilag ellenőrzött hatóanyagok egész sora egy különlegesen hatásos készítményben".

A tömegbefolyásolásnak ez a durva módja túlságosan is nyilvánvaló. És mégis, a pénztárgépek kattognak és vásárlók hatalmas tömegei teszik félre gyanakvásukat, noha tudják, hogy az egész csupán arra való, hogy eladják nekik ezeket a termékeket. Nagy különbség van persze aközött, hogy menynyire dőlünk be egy aszpirinfajtát és mennyire egy elnökjelöltet reklámozó hirdetésnek. Amikor azonos vagy hasonló árucikkek között válogatunk, fontos befolyásoló tényező, hogy mennyire ismerős egy-egy márka. Robert Zajonc (16) kimutatta, hogy – ha minden egyéb feltétel azonos – minél ismerősebb valami, annál vonzóbb. Ha bemegyek egy háztartási boltba mosóport venni, számos különféle márkával találom szembe magam. Miután lényegében mindegy, melyiket veszem, azért nyúlok, amelyiknek neve a legismerősebb. Az ismerősség pedig eredhet onnan is, hogy sokszor láttam a tévében

reklámozni ezt a márkát. Ha ez így van, akkor az a tény, hogy egy árucikket a tévében hirtelen gyakrabban kezdenek mutogatni, ennek következtében ismertségének és valószínűleg forgalmának is gyorsan növekednie kell. Nézzük az adatokat. Évekkel ezelőtt az egyik életbiztosító társaság, a Northwest Mutual Life Insurance Company országos felmérést végzett abból a célból, hogy megtudja: mennyire ismert a neve. Kiderült, hogy a harmincegyedik helyen van a biztosítótársaságok között. Két héttel később a társaság megismételte a felmérést. Ekkor már a harmadik helyre került. Mi okozta ezt a hirtelen ugrást az ismeretlenség homályából a hírnévbe? Két hét és egymillió dollár értékű hirdetés a televízióban. Az ismertség persze még nem jelent vásárlást, de a kettő szoros kapcsolatban van. Hat hónapig tartó televíziós kampány után az egyik sörfajta, az A & W Root Beer 15-ről 50 százalékra tornázta fel piaci részesedését.

De vajon ugyanolyan jellegű döntés-e az, hogy melyik elnökjelöltre szavazzunk, mint amikor kiválasztjuk a kedvenc üdítőitalunkat vagy azt, hogy mit fogyasztunk reggelire? Lehet, hogy meglepően hangzik, de a válasz egyértelmű igen. Évekkel ezelőtt Joseph Grush és munkatársai (17) megállapították: általában az a kongresszusi képviselőjelölt kapja a legtöbb szavazatot, aki a legtöbb pénzt költi. Újabban pedig Michael Pfau és munkatársai (18) arra a következtetésre jutottak, miszerint azt, hogy ki kire szavaz, legelsősorban a televízió rövid politikai hirdetései határozzák meg. E hirdetések különösen akkor hatásosak, ha a kampány nagyon aktuális, heves érzelmeket megmozgató kérdésekre koncentrál. Lássunk egy példát! 1988-ban az elnökválasztási kampány George Bush és a volt massachusettsi kormányzó, Michael Dukakis között zajlott. 1988 nyarán Bush messze Dukakis mögött kullogott, a megfigyelők zöme biztos volt abban, hogy az utóbbi nyeri a hadjáratot. Néhány rövid hónap leforgása alatt azonban ez az előny elfogyott, és Bush a választás napján kényelmesen győzött. Számos politikai elemző szerint ebben az átfordulásban csúcsszerepe volt Willie Hortonnak. A *Time* magazin odáig ment, hogy Willie Hortont George Bush „legértékesebb játékosának" nevezte. (19)

Ki volt Willie Horton? Nem volt Bush tanácsadója, és azok közé sem tartozott, akik nagy összegű pénzadományaikkal segítették Bush kampányát. A két ember soha nem is találkozott egymással. Willie Horton elítélt rab volt, akit büntetésének lejárta előtt az ideiglenes eltávozást lehetővé tevő szabályozás keretében kiengedtek egy massachusettsi börtönből. A szabadság ideje alatt Horton Marylandbe szökött, ahol megerőszakolt egy nőt, a nő barátjának szeme láttára, mégpedig úgy, hogy a férfit megsebezte, és egy székhez kötötte. Dukakis Massachusetts állam kormányzója volt, amikor Horton eltávozását engedélyezték. Annak bizonyítására, hogy Dukakis gyenge kormányzó volt, Bush tévéhirdetések sorozatát rendelte meg, amelyek mind Willie Horton eltorzult arcát mutatták közelről, meg bűnözőket, akik ki-bejárnak egy

börtön csapóajtaján át. Ezek a hirdetések szíven ütöttek sok amerikait, aki érthető módon fél az utcai bűncselekményektől, és aki úgy gondolta, az igazságszolgáltatás az áldozatok rovására pártfogolja a bűnözőket. Az a körülmény pedig, hogy Willie Horton fekete, az áldozatai pedig fehérek voltak, nem éppen az ő javára billentette a mérleget a legtöbb néző szemében. (20)

Hogyan lőtt vissza Dukakis? Sok-sok adattal és ténnyel. Elmagyarázta, hogy Massachusetts csak egyike a számos államnak, ahol a börtön ideiglenes elhagyását lehetővé tevő szabályok vannak érvényben; sőt, még a szövetségi kormány is (amelynek Bush szintén tagja volt) szabadságra engedheti az elítélteket büntetésük lejárta előtt. Azt is elmondta Dukakis, hogy az ilyen ideiglenes eltávozást lehetővé tevő szabályozásnak általában pozitív a hatása. Például 1987-ben 53 ezer börtönlakó több mint kétszázezer eltávozási engedélyt kapott, és csak egy kis százalékuk követett el újból bűncselekményt. (21) Az elnökjelölt hozzátette azt is, hogy az ideiglenes eltávozási engedélyt többnyire olyan elítéltek kapják, akik már büntetésük nagy részét letöltötték, és az ilyen programok hozzásegítik őket ahhoz, hogy újból megtalálják a helyüket a börtönön kívüli világban. Dukakis megjegyezte, hogy szerinte az egész csupán egy demagóg trükk, hiszen Bush, amennyiben megválasztják, nem fogja megváltoztatni a börtönből való ideiglenes eltávozás rendjét.

Ugye unatkozik, kedves olvasó? Ez történt a szavazókkal is. Ha Michael Dukakis stábjában lett volna szociálpszichológus, akkor talán jobb tanácsokat kapott volna. Anthony Pratkanis és jómagam már felhívtuk a figyelmet arra, (22) hogy amikor az emberek félnek vagy dühösek, a tények és számadatok közlése nem éppen hatásos. A tények és adatok igen hasznosak *lehetnek*, ha szorosan kapcsolódnak azokhoz a problémákhoz, amelyek a szavazókat erősen foglalkoztatják. Bill Clinton elnökjelölt, bizonyára okulva a Dukakis kampányának melléfogásaiból, az 1992-es és az 1996-os kampány során már csak a nagy és mindent átfogó kérdésre – a gazdaság állapotára – koncentrált, és nem hagyta, hogy eltérítsék őt olyan érzelmi témákkal, amelyek tekintetében nem volt igazi különbség a jelöltek között. (23)

Oktatás vagy propaganda?

Az aszpirinhirdetések nyilvánvalóan azt a célt szolgálják, hogy a vásárlók szándékos félrevezetésével magas áron adjanak el egy árucikket. Ezt nevezhetjük propagandának. Egy elnökjelölt „eladása" azonban bonyolultabb folyamat. A Nixon-kampány menedzsereinek fogásai, amelyekkel kedvező és hatásos módon akarták bemutatni az elnököt, akár oktatásnak vagy felvilágosításnak is tekinthetők, olyan kísérletnek, amellyel arra hívták volna fel a nyilvánosság figyelmét, hogy az elnökjelöltnek milyen célkitűzései és milyen erényei vannak, lehetővé téve a jelölt számára, hogy a lehető legvilágosabban, legmeggyőzőbben és legszabatosabban fejtse ki nézeteit. Mi a különbség a propaganda és az oktatás között? Értelmező szótáram *(The American Heritage Dictionary of the English Language)* a következőképpen definiálja a propagandát: „meghatározott doktrína módszeres terjesztése"; az oktatást pedig így: „valamilyen ismeret vagy készség átadásának aktusa". Ha mármost egyetértünk abban, hogy az aszpirin reklámozása propaganda, hogyan vélekedjünk az amerikai film- és tévéiparról, amely egészen mostanáig majdnem kizárólag sztereotip szerepekben ábrázolta a négereket? Egy másik, kevésbé kirívó példa: mit szóljunk a középiskolai történelemkönyvekről, amelyek többnyire teljesen elfeledkeznek a feketéknek és más kisebbségeknek az amerikai történelemben játszott szerepéről? Ez is csak a tudás átadása lenne?

Az oktatás és a propaganda különválasztása még ennél is bonyolultabb lehet. Nézzük például az elemi iskolai matematikaoktatást. Mi is lehetne ennél tisztábban oktató jellegű, más szóval, mi lehetne ennél objektívabb, tényszerűbb, ideológiamentesebb? De emlékezzünk vissza az iskolapadban eltöltött napjainkra. Gondoljunk a számtanpéldákra – a legtöbb szöveges példában vásárlás, eladás, bérbeadás, díjazásért végzett munka és kamatszámítás szerepel. Zimbardo, Ebbesen és Maslach (24) szerint ezek a példák nem egyszerűen tükrözik a kapitalista társadalmat, amelynek az iskola is része, hanem módszeresen szentesítik és legitimálják, hallgatólagosan azt sugallva, hogy a rendszer ésszerű és magától értetődő. A szorzás és a százalékszámítás illusztrálására a tankönyvben az a példa szerepel, hogy Mr. Jones új kocsi vásárlásához 15 ezer dollár kölcsönt vett fel a banktól tizenkét százalékos kamattal. Használhatnánk ezt a példát egy olyan társadalomban, amely a kamatszedést bűnnek tartja (mint például a korai keresztény társadalmak)? Feladható lenne ez a példa egy olyan társadalomban, amely úgy véli, hogy az ember ne akarjon olyan tulajdont, amit nem tud maga fedezni. Nem akarom azt állítani, hogy ezek a számtanpéldák az ördög művei, csupán azt mondom, hogy ezek is egy fajtái a propagandának és ilyeneknek kell tekinteni őket.

A gyakorlatban nagymértékben az egyénileg vallott értékektől függ az, hogy ki mit tekint egy bizonyos tananyagból oktatásnak és mit propagandának. Idézzünk fel egy kábítószer-fogyasztásról szóló filmet, amelyet gyermekeimnek végig kellett nézniük a középiskolában. A filmben egy helyen arról volt szó, hogy sok megrögzött narkomániás is a marihuána kipróbálásával kezdte. Biztos vagyok benne, hogy ezt a tényszerű információt a legtöbb tanügyi hivatalnok „ismeretek átadásának" tekinti, a marihuánakedvelők viszont azt mondanák, hogy ez nem más, mint „meghatározott doktrína módszeres terjesztése": azé a hallgatólagos következtetésé, hogy a marihuána narkomániához vezet. Ugyanígy, gyakorlatképpen az iskolában folyó szexuális felvilágosítást szemlélhetjük a Keresztény Koalíció egyik tagjának vagy a *Playboy* szerkesztőjének szemével. Ezzel korántsem akarom azt állítani, hogy minden

kommunikáció durván torzítana, vagy eleve egyoldalú lenne. Ha azonban olyan érzelmi töltésű kérdésekről van szó, amelyekről az emberek véleménye nagymértékben eltérő, valószínűleg nem is lehet olyan közlést szerkeszteni, amelyet mind a két fél egyformán tisztességesnek és pártatlannak fog ítélni.

A kommunikációt – „a megfigyelő szemszögéből" – a következő fejezetben fogom részletesebben taglalni. Itt most elegendő annyit leszögeznünk, hogy akár propagandának, akár felvilágosításnak nevezzük, a meggyőzés ténye realitás. Nem lesz jobb attól, ha nem veszünk róla tudomást. Éppen ezért arra kell törekednünk, hogy megértsük – a meggyőzésről szóló kísérleti irodalomra támaszkodva.

A meggyőzés két fő útja

Amikor egy meggyőzésre szánt érvvel találkozunk, vajon mélyen elgondolkodunk-e rajta, vagy pedig különösebb fontolgatás nélkül elfogadjuk? Ez a kérdés a meggyőzéssel kapcsolatos felfogásunk egyik kulcsproblémája. Richard Petty és John Cacioppo elmélete szerint (25) többnyire mélyen elgondolkodunk az érven, ha a téma releváns és fontos számunkra. Ilyenkor igyekszünk az érvet gondosan áttanulmányozni. De megeshet az is, hogy bár a téma fontos, szórakozottak vagy elfoglaltak vagyunk – és előfordulhat, hogy a közlést körmönfont ügyességgel vezetik fel, olyan körülményesen vezetik fel, hogy eszünkbe sem jut közelebbről megvizsgálni.

Petty és Cacioppo **feldolgozásivalószínűség-modell**nek nevezi elméletét, mivel ez azokat a körülményeket vizsgálja, amelyek valószínűsítik, hogy az emberek végiggondolják-e, *feldolgozzák-e* a kapott fontos üzeneteket. Petty és Cacioppo elmélete szerint a meggyőzésnek két alapvető útvonala van: a **központi út** és a **periferiális út**. Az előbbi esetében tényeken és számadatokon alapuló tartalmas érvekről van szó, amelyek arra késztetik az embereket, hogy elgondolkodjanak a szóban forgó témákról. Az utóbbi esetben viszont arról van szó, hogy a közlés olyan felszólító ingereket tartalmaz, amelyek azt célozzák, hogy az emberek különösebb gondolati erőfeszítés nélkül fogadják el az érveket. Például az elnökjelöltek vitájában központi útnak számít, ha a jelölt részletesen taglal gazdasági problémákat, ezen belül a munkanélküliség csökkentésére irányuló, gondosan kidolgozott terveit is bemutatja, hiszen ez gondolkodásra készteti a hallgatókat, akár egyetértenek a tervvel, akár nem. A Willie Horton esetére építő, korábban említett politikai hirdetés viszont a periferiális út példájának tekinthető. Hangsúlyoznunk kell persze, hogy nem a téma fontosságáról van szó. Semmi szín alatt nem állítjuk azt, hogy a bűnözés nem lenne fontos kérdés; amit igenis állítunk, az csupán annyi, hogy bármely téma tálalásának módja gondolkodásra késztethet vagy

kiválthatja az azonnali egyetértést – attól függően, hogy a kommunikátor a meggyőzésnek mely útját választja.

A központi és a periferiális út közötti különbség megértéséhez jó példa a nyomtatott sajtóban megjelenő üdítőital- és cigaretta-, illetve számítógép-hirdetések összehasonlítása. A legtöbb számítógépreklám azt emeli ki, hogy mit tud a hirdetett komputer, mennyire „felhasználóbarát" és mennyibe kerül. Ezek a hirdetések ritkán hagyatkoznak rocksztárokra és egyéb kulturális ikonokra. A komputerek gyártói nyilván tisztában vannak azzal, hogy a számítógépes piac fogyasztói mérlegelik és feldolgozzák az üzenet tartalmát. Másfelől, az üdítőital-hirdetések az éppen divatos sztárok – (Madonna, Michael Jordan vagy Ray Charles) népszerűségét használják („Az igazit kapod, bébi"); a cigarettareklámok pedig termékeiket a nagy szabadidőélményekkel, a tavasszal vagy a „férfiassággal" hozzák kapcsolatba – mint például a „Marlboro man" hirdetésében. Mind az üdítő-, mind a dohányreklámok tehát a periferiális utat választják.

Vizsgáljuk most meg ezt a kérdést kicsit közelebbről. Milyen tényezők határozzák meg a meggyőzést célzó közlés hatékonyságát? A változóknak három alapvetően fontos csoportját kell számításba vennünk: 1. a kommunikáció forrását; 2. a kommunikáció természetét; 3. a közlés befogadóinak sajátosságait. Még egyszerűbben kifejezve: *ki* mondja, *mit* mond, és *kinek* mondja?

A kommunikáció forrása

Hitelesség. Képzeljük el a következő jelenetet. Csöngetnek, ajtót nyitunk és egy rikító, tarkakockás sportzakót viselő középkorú emberrel találjuk szembe magunkat. Nyakkendője lazán van megkötve, gallérja gyűrött, a nadrágja vasalatlan, az arca borotválatlan és nem néz a szemünkbe, amikor hozzánk beszél. Egy konzervdobozt tart a kezében, tetején nyílással és rá akar venni bennünket arra, hogy néhány dollárt adakozzunk egy általunk ismeretlen jótékonysági egyesület számára. Bár a hangja elég meggyőzőnek tűnik, mi a valószínűsége annak, hogy némi pénzt sikerül kiszednie belőlünk? Állítsuk vissza az óramutatót néhány perccel korábbra. Ajtót nyitunk egy középkorú úriembernek, aki konzervatív, sötét, jól szabott és jól vasalt öltönyt visel. Mélyen a szemünkbe néz, a City National Bank aligazgatójaként mutatkozik be és megkér bennünket arra, hogy adományozzunk néhány dollárt egy teljesen ismeretlen jótékonysági egylet számára. Pontosan ugyanazokat a szavakat használja, mint a sportzakós alak. Szívesebben adnánk-e pénzt neki?

Erre a jelenségre akkor figyeltem fel, amikor néhány évvel ezelőtt egy Allen Ginsberg-estet láttam a televízióban. Ginsberg az úgynevezett beatnemzedék egyik legnépszerűbb költője volt. Üvöltés című költeménye annak

idején, az ötvenes években megdöbbentette és felbőszítette az irodalmi közvéleményt. A költő most megint formában volt: miután homoszexualitásával kérkedett, a nemzedékek közötti szakadékról kezdett el beszélni. Ráirányult a kamera. Szakállas volt és kövér, a szeme tüzelt (kábítószertől?), két oldalt rendetlen fürtökben lógott le hosszú haja egyébként kopasz fejéről; foltosra festett és gyöngyökkel kivarrott trikót viselt, nagy lyukkal a közepén. Bár őszintén – és szerintem nagyon okosan – beszélt a fiatalok problémáiról, a stúdió közönsége kinevette. Egyszerűen bohócnak tartották. Az jutott eszembe, hogy a tévénézők, akik otthon, ágyban fekve nézik a műsort, ugyancsak nem vehetik valami komolyan, akármennyire értelmes is a mondanivalója és akármennyire őszintén adja is elő. Külseje és rossz híre eleve meghatározta a közönség reagálását. Tudósi lelkem arra vágyott, hogy a konzervatív megjelenésű, jól vasalt öltönyben járó bankár lépjen az égőszemű költő helyébe és az ő szájából hangozzék el ugyanaz, amit Ginsberg mondott a kamera előtt. Azt hiszem, ilyen körülmények között a költő szavait kedvezően fogadták volna.

Erre azonban nincs szükség. Ilyen kísérletet már végeztek. A presztízs és a meggyőzés összefüggéséről szóló elgondolások voltaképpen nagyon régiek. Időszámításunk előtt több mint háromszáz évvel Arisztotelész, a világ első publikáló szociálpszichológusa írta:

> „A jó embereknek inkább hiszünk, mint másoknak. Ez általában igaz, bármilyen kérdésről is van szó, és abszolút igaz, amikor lehetetlen pontos bizonyosságra szert tenni és a vélemények megoszlanak... Egyes szerzők retorikai fejtegetéseivel ellentétben nem igaz az, hogy a szónok által elárult személyes jóság nem járul hozzá meggyőző erejéhez. Ellenkezőleg: azt mondhatjuk, hogy jelleme tekinthető majdnem a leghatásosabbnak a rendelkezésre álló meggyőző eszközök közül." (26)

Mintegy 2300 évnek kellett eltelnie ahhoz, hogy Arisztotelész megfigyelését szigorú tudományos ellenőrzésnek vessék alá. Ezt a munkát végezte el Carl Hovland és Walter Weiss. (27) Ezek a kutatók nagyon egyszerű dolgot csináltak. Nagyszámú emberrel olyan kommunikációt közöltek, amely egy meghatározott álláspontot képviselt: például azt, hogy megvalósítható az atom-tengeralattjárók építése. (A kísérletet 1951-ben végezték, amikor az atomenergiának ilyen célra való felhasználása puszta ábránd volt.) Egyeseket arról tájékoztattak, hogy ez a kijelentés nagyfokú **hitelességgel** rendelkező személytől származik, másokat pedig arról, hogy jóval kevésbé hiteles forrásból ered. Azt az érvet, amely szerint atom-tengeralattjárók a közeljövőben felépíthetők, egyik esetben J. Robert Oppenheimernek, egy országosan ismert és nagyra becsült atomfizikusnak, másik esetben a *Pravdának*, a Szovjetunió Kommunista Pártja hivatalos lapjának tulajdonították, amely nem éppen objektivitásáról és megbízhatóságáról volt híres. Az érvek elolvasása előtt a hallgatóság tagjait megkérték arra, hogy a kérdéssel kapcsolatos véleményüket egy értékelő skálán helyezzék el. Ezután elolvasták a közlést. Akik az Oppenheimernek tulajdonított álláspontot olvasták, nagy százalékban megváltoztatták a véleményüket, és ezután inkább hinni kezdtek abban, hogy az atom-tengeralattjáró a közeljövőben tényleg kivitelezhető. Amikor ugyanezt a megállapítást a *Pravda* cikkeként mutatták be, csak nagyon kevesen változtatták meg véleményüket a közlés tartalmának megfelelően.

Sok más kutató is megerősítette ugyanezen jelenség létezését, különféle témákat alkalmazva és a közléseket a legkülönfélébb közlőknek tulajdonítva. Gondos kísérletek kimutatták, hogy a fiatalkorúak bírósága bírájának véleménye a fiatalkorúak bűnözéséről nagyobb súllyal rendelkezik, mint a többi emberé. Egy hírneves költő és kritikus véleménye meghatározó lehet egy költemény értékeinek megítélésében; egy orvosi folyóirat álláspontja esik a legnagyobb súllyal a latba olyankor, amikor arról folyik a vita, hogy az antihisztaminokat lehessen-e recept nélkül árusítani. Mi az, amivel a fizikus, a bíró, a költő és az orvosi folyóirat rendelkezik, de a *Pravda* nem? Arisztotelész azt mondotta, hogy a „jó" embereknek hiszünk, ezen pedig a magas erkölcsi mércét megütő embereket értette. Hovland és Weiss a *hiteles* kifejezést használják, és így kiiktatják az arisztotelészi meghatározás morális konnotációját. Oppenheimer, a fiatalkorúak bíróságának bírája – mind hitelesek; ez nem jelenti azt, hogy feltétlenül „jók", csak annyit, hogy *hozzáértők és megbízhatók.* Ésszerűnek látszik, hogy hagyjuk magunkat befolyásoltatni olyasvalaki által, aki megbízhatónak látszik és tudja, miről van szó. Ésszerűnek látszik, hogy az emberek hagyják magukat befolyásolni Oppenheimertől, amikor az atomenergiáról mond véleményt; ugyancsak ésszerű, hogy az emberek T. S. Eliotra hallgatnak, amikor a költészetről van szó. Mindketten szakértők, mindketten megbízható emberek. De ugyanez a kommunikátor nem tud mindenkit egyformán befolyásolni: egyesek magas, mások pedig alacsony hitelességet tulajdoníthatnak ugyanannak a közlőnek. A kommunikátor egyes „mellékes" tulajdonságai is igen fontosak lehetnek a befogadók némelyike számára, úgyhogy a kommunikátor e befogadókra ilyen tulajdonságai révén esetleg feltűnően nagy vagy feltűnően csekély hatással lesz.

Ezt a jelenséget meggyőzően demonstrálta az a kísérlet, amelyet Burton Goldennel (28) együtt végeztem el. Hatodik osztályosoknak olyan szöveget adtunk, amely a matematika hasznát és fontosságát ecsetelte. A kommunikátort az egyik esetben egy tekintélyes egyetemen működő pályadíjas mérnökként, a másik esetben pedig egy közönséges tányérmosóként mutattuk be. Mint várható volt, a mérnök jobban hatott a gyerekeknek a matematikával kapcsolatos véleményére, mint a tányérmosó. Ez az eredmény megegyezik a korábbi kísérletekével és önmagában nem túlságosan érdekes. Ezen felül

azonban a kommunikátor bőrszínét is variáltuk: egyes esetekben a közlést nyújtó fehér, más esetekben pedig fekete volt. Néhány héttel a kísérlet előtt a gyerekekkel kitöltettünk egy kérdőívet, amely a négerekkel kapcsolatos előítéleteik megismerésére szolgált. Meglepő eredményeket kaptunk: a legtöbb előítélettel rendelkező gyerekek esetében a fekete mérnök *kisebb* befolyást gyakorolt, mint a fehér, noha mindkét személy pontosan ugyanazt mondta. Az előítéletektől leginkább mentes gyerekeknél viszont a fekete *nagyobb* befolyást gyakorolt, mint a fehér mérnök. Teljesen ésszerűtlen, hogy egy olyan lényegtelen tulajdonság, mint a bőrszín, befolyásolja azt, hogy ki mennyire tudja meggyőzni hallgatóságát. Egy tisztán racionális világban egy tekintélyes mérnök meg kell hogy győzze a hatodik osztályos gyerekeket a matematika fontosságáról, bármilyen is a bőre színe. Csakhogy világunk nem racionális világ: egy fekete kommunikátor *nagyobb* vagy *kisebb* befolyást képes gyakorolni, mint a vele egyébként minden tekintetben azonos fehér kommunikátor, attól függően, hogy hallgatóságának tagjai milyen attitűdökkel viseltetnek a feketék iránt.

Ez a magatartás nem éppen alkalmazkodó. Ha életünk minősége függne attól, mennyire hagyjuk egy matematikáról szóló okfejtéstől befolyásoltatni véleményünket, a közlő hozzáértése és megbízhatósága lennének azok a tényezők, amelyeket a legésszerűbb tekintetbe venni. Ha a tárgyhoz képest mellékes körülmények (mint például a bőrszín) is fokozhatják vagy csökkenthetik a közlés elfogadására való hajlandóságunkat, akkor hibásan, rosszul alkalmazkodtunk. De a hirdetők erre a hibásan alkalmazkodó viselkedésre támaszkodnak, és gyakran bevetnek irreleváns tényezőket, csak hogy növeljék a kommunikátor szavahihetőségét. Például amikor a televíziózás még gyermekcipőben járt, a tévéjátékokban orvosokat alakító színészek gyakran léptek fel az aszpirint vagy egyéb, megfázás elleni gyógyszereket hirdető reklámfilmekben. Vagy húsz évvel ezelőtt Karl Malden egy olyan hirdetéssorozatban szerepelt, amelyben arról volt szó, hogy amerikai turisták minden pénzüket elveszítik külföldön vagy ellopják tőlük. A turisták persze mind szörnyen idegesek voltak, kétségbe voltak esve, kitört rajtuk a pánik. A hirdetés végén előlépett a színész és tekintélyt sugárzó hangon figyelmeztette a turistákat: ne vigyenek magukkal készpénzt utazásukra. Ehelyett azt ajánlja, hogy „Ki se tegye a lábát American Express utazási csekk nélkül!" Nos, mitől lesz Karl Malden az utazási pénzügyek szakértője? Semmitől, viszont bizonyos mértékig úgy él a köztudatban mint bűnözési szakértő. Éveken át ő alakította ugyanis Mike Stone hadnagyot a *San Francisco utcáin* című népszerű krimisorozatban. Ezek a tévészínészek hamis hitelességre tesznek szert, és bizalmat ébresztenek, pusztán azáltal, hogy orvos- vagy detektívszerepeikkel azonosítják őket. Mindezek a perifériális út kitűnő példái.

A kereskedelmi reklámokban gyakran nemcsak a kommunikátor perifériális tulajdonságait hangsúlyozzák, hanem igen sok esetben a közlést befogadó *csakis* az ilyen tulajdonságokat észlelheti. Az ötvenes és hatvanas években Bob Richards, egy volt olimpiai tíztusabajnok volt a reggeli eledelek egyik leggyakoribb reklámozója, és minden bizonnyal sokkal hatékonyabb volt a Wheaties búzapehely hirdetésében, mint a táplálkozástannak akárhány tudós professzora, függetlenül attól, mennyire számított szakértőnek a tudós a maga területén. A hetvenes években Bob Richardsot Bruce Jenner, egy másik aranyérmes tízpróbabajnok váltotta fel. De hát valójában mennyire hatásosak ezek a sportolók mint reklámhordozók? Nem tudjuk pontosan – de mikor a nyolcvanas években végleg leváltották Bruce Jennert, a Wheaties reklámszakemberei megint csak nem táplálkozástudományi szakembert választottak, hanem újra egy olimpiai bajnokot: Mary Lou Retton tornásznőt. Amikor a Minnesota Twins 1987-ben megnyerte a világbajnokságot, a Wheaties speciális dobozt dobott piacra, amelyet elöl az egész csapat fényképe díszített. Ezek után nem okozott különösebb meglepetést, amikor a Wheaties kövér csekket írt alá, hogy Michael Jordan képét rátehesse a búzapehelydobozára, és hogy a tévékedvelők milliói előtt kimondathassa vele az elhíresült szavakat: „A legjobb, ha Wheatiest eszel". Úgy látszik tehát, bárki legyen is, akinek a Wheaties eladása a feladata, meg van győződve arról, hogy a sportolók nagy hatású kommunikátorok.

De vajon jogos-e ez a meggyőződése? Befolyásolja-e az embereket egy hirdetés csupán csak azért, mert egy ismert sportoló szerepel benne? Bár csodálhatjuk e sportolók teljesítményét a stadionban, bízhatunk-e abban, hogy az igazat mondják arról a termékről, amit éppen reklámoznak? Hiszen tudjuk azt is, hogy a búzapelyhet vagy a sportcipőt hirdető sztársportolókat busásan megfizetik szerepvállalásukért. Azt hiszem, legtöbben határozottan kijelentenénk: „Szó sincs róla. Nem azért eszem Wheatiest, és nem azért veszek Nike márkájú sportcipőt, mert Michael Jordan azt mondja, hogy *ő* Wheatiest eszik és Nike sportcipőt visel. Lehet, hogy *más embereket* rá lehet venni arra, hogy rohanjanak, és vegyenek meg valamit csak azért, mert egy híres atléta ezt mondja nekik, de én még a kedvenc sportolómra se hallgatok abban, hogyan költsem el nehéz munkával megszerzett pénzemet." De vajon meg tudják-e jósolni az emberek saját viselkedésüket? Mielőtt válaszolnánk erre a kérdésre, nézzük meg közelebbről a bizalom fogalmát.

A megbízhatóság növelése. Világos, hogy a kommunikátor hatékonyságának fontos tényezője a bizalom. Az Aronson–Golden-kísérlet hatodikosai közül a viszonylag több előítélettel rendelkezők valószínűleg azért hittek kevésbé a fekete mérnöknek, mert egyszerűen nem tartják a feketéket megbízhatónak. Ha ez így van, akkor elegendő a hallgatóságot külön meggyőzni arról, hogy

valaki valóban megbízható személy és az illető máris nagy hatású kommunikátor lesz, még akkor is, ha egyébként nem vonzó jelenség.

Hogyan érheti el valaki a megbízhatóság látszatát? Az egyik lehetőség az, ha saját érdekei ellenében érvel. Ha valaki nem nyerhet – sőt esetleg veszíthet – azzal, ha meggyőz bennünket, hajlamosak leszünk hinni neki. A következő példa szolgálhat magyarázatul. Képzeljük el, hogy egy heroincsempészésért és -árusításért nemrégiben elítélt hivatásos bűnöző az amerikai jogrendszer visszásságairól beszél. Hiszünk-e neki? Valószínűleg nem. Az emberek többnyire visszataszítónak és megbízhatatlannak tartanák; nyilvánvalóan kívül esik az arisztotelészi értelemben vett „jó emberek" kategóriáján. De tegyük fel, hogy azt állítja: a bűnüldözés Amerikában túlságosan *elnéző,* egy jó ügyvéd segítségével mindig ki lehet mászni a bajból, és ha *netán* mégis elítélnének egy bűnözőt, az ítélet általában túlságosan enyhe. Elhinnénk-e neki?

Minden bizonnyal. Éppen ezzel kapcsolatban végeztünk egy kísérletet Elaine Walsterrel és Darcy Abrahams-szel együtt (29) és a kísérlet megerősítette ezt a hipotézist. A kísérleti személyek egy újságkivágást kaptak, amely egy „Deltás" Joe Napolitanóval készült interjút tartalmazott, akit az előbb leírt bűnözővel azonosítottak. Az egyik kísérleti szituáció abban állt, hogy „Deltás" Joe szigorúbb bíróságokat és súlyosabb ítéleteket követelt; egy másik kísérleti szituációban pedig amellett érvelt, hogy a bíróságok elnézőbbek, az ítéletek enyhébbek legyenek. A kísérleti feltételeket variáltuk úgy is, hogy ugyanezeket a követeléseket egy közismert kormánytisztviselőnek tulajdonítottuk. Amikor „Deltás" Joe elnézőbb bíróságokról beszélt, teljesen hatástalan maradt, sőt, a kísérleti személyek véleménye némileg az ellenkező irányba változott. Az viszont, hogy „Deltás" Joe szigorúbb és tekintélyesebb bíróságok mellett tört lándzsát, rendkívül hatásos volt, olyannyira, mint a hasonló véleményt hangoztató kormánytisztviselő szavai. A vizsgálat azt bizonyítja, hogy Arisztotelésznek nem volt teljesen igaza: egy kommunikátor lehet visszataszító és erkölcstelen, mégis meggyőző, ha tudjuk, hogy semmit sem nyerhet (sőt esetleg veszíthet), amennyiben hiszünk neki.

Miért lehetett „Deltás" Joe annyira hatásos kísérletünkben? Nézzük meg közelebbről. A legtöbb ember egyáltalán nem lepődik meg, ha azt hallja, hogy egy hírhedt bűnöző elnézőbb igazságszolgáltatást követel. Az elítélt életútjának és személyes érdekeinek ismeretében mindenki ezt várná el tőle. Ha azonban mégis az ellenkezőjét mondja, akkor csalódunk ebben az elvárásban. „Deltás" Joe hallgatósága úgy oldhatja fel az ellentmondást, hogy arra következtet: az elítélt vagy megjavult, vagy pedig a rá nehezedő nyomásnak engedelmeskedve tett bűnözés elleni kijelentéseket. Mivel azonban egyikre sincs perdöntő bizonyíték, egy harmadik magyarázat látszik a legésszerűbbnek: a tárgy igazságának feltehetően akkora kényszerítő ereje van, hogy az illető bűnöző valóban hisz az általa kifejtett álláspontban – még akkor is, ha ez nyilvánvalóan ellentétes eddigi életútjával és saját érdekeivel. Emlékezzünk vissza arra az esetre, amikor nem tört ki a zavargás Austinban, és arra, milyen viták folytak arról, betartsák-e a felvonulást megtiltó rendelkezést. Az, hogy a rendőrség – amelyről feltételezték, hogy nem kedveli az efféle tiltakozó meneteket és azt várták tőle, hogy ellenezni fogja a tüntetést – kiállt a felvonulás engedélyezése mellett, nagyon hatásosnak bizonyult.

Egy újabb kísérlet is megerősíti ennek a jelenségnek a létezését. Alice Eagly és munkatársai (30) diákokkal megismertettek egy vitát, amelyben arról van szó, hogy egy vállalat hibájából szennyezetté vált egy folyó. A vitában üzleti érdekek szószólói csapnak össze környezetvédő csoportokkal. A diákok ezután elolvastak egy nyilatkozatot az ügyről. A kísérlet egyik feltétele mellett a nyilatkozót olyan személyként írták le, mint akinek üzleti kapcsolatai vannak és nyilatkozatát üzletemberek egy csoportja előtt tette. A kísérlet másik feltétele mellett a nyilatkozatot tevő személy társadalmi hátterét és hallgatóságát másképp mutatták be, s így más elvárást alakítottak ki a kísérleti személyekben a beszélő iránt. Az eredmények előbbi érvelésünket igazolják. Amikor a közlés tartalma ellentmondásba került várakozásaikkal, a kísérleti személyek a kommunikátort őszintébbnek észlelték, és inkább hagyták magukat kijelentései által meggyőzni. Például nehéz elképzelni hatásosabb szószólót a dohányzásellenes kampányban, mint olyasvalakit, aki vagyonát az amerikai dohányosok millióinak szokásából szerezte. Patrick Reynolds, aki két és fél millió dollárt örökölt a nagyapja által alapított R. J. Reynolds Tobacco Company-tól, nyilvánosan és határozottan kiállt a dohányzás ellen, és arra biztatta a dohányzással összefüggő betegségek áldozatait, hogy pereljék be a dohánygyárakat. (31)

Egy személy megbízhatósága úgy is növelhető, ha a hallgatóság teljesen meg van győződve, hogy az illető nem *akarja* őket befolyásolni. Tegyük fel, hogy egy tőzsdeügynök felhív bennünket és egy rendkívüli tippet ajánl nekünk. Megvesszük-e az általa javasolt részvényt? Nehéz eldönteni. Egyfelől tudjuk, hogy az illető ügynök szakember és ez a tény vásárlásra sarkallhat bennünket. Másfelől viszont azt is tudjuk, hogy érdeke fűződik az üzlethez (részesedést kap), ez pedig csökkenti meggyőző erejét. De képzeljük el, hogy véletlenül meghalljuk, amint ez a tőzsdeügynök elmondja egy barátjának, hogy bizonyos kötvények ára emelkedőben van. Miután nyilvánvaló, hogy ez esetben nem *akar* bennünket befolyásolni, szívesebben engedünk a rábeszélésnek.

Pár évvel ezelőtt egy korántsem kitalált cég, az E. F. Hutton-féle tőzsdeügynökség ugyanezt a forgatókönyvet használta fel hirdetésében. Az egyik szokásos reklámjuk azzal a jelenettel kezdődik, hogy két ember beszélget egy zsúfolt és zajos vendéglőben. Amikor az egyik éppen E. F. Hutton tőzsdei tanácsát adja át a másiknak, hirtelen csend támad a helyiségben és min-

denki – a vendégek, a pincérek, még a pikolófiúk is odahajolnak, hogy kihallgathassák a tippet. „Ha E. F. Hutton beszél – mondja a narrátor –, az emberek hallgatnak." Világos, hogy mit akar sugallni a hirdetés: a vendéglőben mindenki arra az információra kíváncsi, amit nem neki szántak, hiszen az így szerzett információ sokkal értékesebb. Ha a kommunikátornak *nincs* szándékában bennünket befolyásolni, akkor rábeszélő ereje megsokszorozódik.

Elaine Walster és Leon Festinger (32) ugyanezt a jelenséget tárta fel egyik kísérletében. Megrendeztek egy beszélgetést két felsőéves egyetemi hallgató között, amelyben az egyikük elmondta véleményét valamilyen kérdésről. A szituációt úgy készítették elő, hogy egy alsóéves kísérleti személy kihallgathassa ezt a beszélgetést. Az egyik kísérleti szituációban a kísérleti személy tudta, hogy a felsőévesek tudnak az ő jelenlétéről a szomszéd szobában, ezért azt is tudta, hogy bármi, amit azok mondanak, arra szolgál, hogy őt befolyásolják. Egy másik kísérleti szituációban a kísérleti személlyel azt hitették el, hogy a felsőévesek nem tudnak az ottlétéről. A kísérleti személyek véleménye ez utóbbi szituáció során szignifikánsan többet változott a felsőévesek által kifejezésre juttatott nézet irányába.

A vonzerő. Hogyan vonatkoztathatók ezek a kísérleti eredmények Michael Jordanra, Brett Favre-re vagy Tiger Woodsra? Nyilvánvalóan befolyást *akarnak* gyakorolni ránk; az is bizonyos, hogy a saját érdekükben cselekszenek; ha jobban megnézzük, csak azért csinálják, mert a Wheaties vagy a Nike vállalat tekintélyes summát fizet ezeknek a sportolóknak, hogy hirdessék portékájukat. Mi azt várjuk tőlük, hogy reklámozzák ezeket az árucikkeket, ők pedig, tudjuk, azt várják tőlünk, hogy megnézzük a hirdetéseket. Ezek a tényezők bizonyára csökkentik a megbízhatóságukat. Valóban: ezt az ismertetett kísérletek is bizonyítják. De csökkentik-e a hatékonyságukat is?

Nem feltétlenül. A kommunikátor hatékonyságát egy másik döntő tényező is meghatározza: az, hogy mennyire vonzó vagy rokonszenves, függetlenül minden szakértelmétől és megbízhatóságától. Évekkel ezelőtt Judson Mills-szel együtt egy egyszerű kísérletet végeztem, amelyből kiderült, hogy egy szép nő – csupán azért, mert szép volt – mély hatást gyakorolt közönségére egy szépségétől teljesen független témában, és meggyőző ereje pontosan akkor volt a legnagyobb, amikor nyíltan kijelentette, hogy éppen meg akarja győzni a hallgatóságot. (33) Újabban Alice Eagly és Shelly Chaiken végzett egy kísérletet, amely nem csupán megerősítette az előző kísérlet eredményét, miszerint minél vonzóbb egy kommunikátor, annál meggyőzőbb is. Kimutatta, hogy ha a közlő rokonszenves, az emberek feltételezik róla, hogy szimpatikus az az ügy, amelyet képvisel. (34)

Ez az eredmény arra mutat, hogy a kommunikátor vonzerejéhez az üzenet tartalmának kívánatos voltát asszociáljuk. Úgy tűnik tehát, hogy aki tetszik nekünk, attól hagyjuk magunkat befolyásolni. Amikor egy kommunikátornak

a vonzereje és nem annyira szakértelme játszik szerepet ránk gyakorolt hatásában, akkor úgy viselkedünk, mintha kedvébe akarnánk járni. Minél jobban meg akarja tehát változtatni a véleményünket, annál jobban meg is változtatjuk – de *csak lényegtelen dolgokban.* Valóban igaz, hogy egy rögbijátékos rá tud beszélni minket arra, hogy egy bizonyos fajta borotvakrémet vásároljunk, vagy egy szép nő rá tud venni minket arra, hogy tőlünk távol eső kérdésben egyetértsünk vele, az azonban igen valószínűtlen, hogy befolyásolni tudna bennünket abban, melyik elnökjelöltre szavazzunk, vagy el tudnák velünk fogadtatni álláspontjukat az abortusz erkölcsi vonatkozásai tekintetében.

Foglaljuk össze az imént áttekintett jelenségeket.

- Véleményünket a szakértelemmel rendelkező és megbízható egyének befolyásolják.
- A kommunikátor megbízhatósága (és hatékonysága) fokozódhat, ha olyan álláspontot képvisel, amely minden jel szerint saját érdeke ellen való.
- A kommunikátor megbízhatósága (és hatékonysága) növekedhet, ha úgy tűnik, hogy nem akarja véleményünket befolyásolni.
- Ha valaki tetszik nekünk és azonosulunk vele, akkor véleménye és viselkedése jobban hat ránk, mintha egyébként ez a hatás a közlés tartalmából következne – legalábbis lényegtelen véleményeket és viselkedéseket illetően.
- Amennyiben lényegtelen véleményről és viselkedésről van szó, ha valaki tetszik nekünk, hagyjuk magunkat befolyásolni, még akkor is, ha tudjuk, hogy az illetőnek szándékában áll meggyőzni bennünket és ebből ő maga is hasznot húz.

A kommunikáció természete

Egy közlés előterjesztésének módja jelentős mértékben meghatározza a hatékonyságát. A közlések sokféleképpen különbözhetnek egymástól. E különbségek közül a következő ötöt szeretném kiemelni. 1. Akkor meggyőzőbb-e egy közlés, ha a hallgatóság értelmére kíván hatni, vagy ha az érzelmeket próbálja mozgósítani? 2. Milyen fajta közlés gyakorol nagyobb hatást az emberekre – az olyan-e, amely élményszerű személyes tapasztalatra hivatkozik, vagy az olyan, amely egy sor világos és cáfolhatatlan statisztikai bizonyítékkal van alátámasztva? 3. Mi a hatékonyabb: ha az érvelés egyoldalú, vagy pedig ha a kommunikáció magában foglalja az ellenkező álláspont cáfolatát is? 4. Ha mind a két oldal jelen van, az ellentétes álláspontok bemutatásának sorrendje hatással van-e az egyik vagy a másik vélemény meggyőző erejére? 5. Mi az összefüggés egyfelől a közlés hatékonysága, másfelől pedig a közlés által javasolt álláspontnak a hallgatóság eredeti véleményétől való eltérése között?

Logikai vagy érzelmi felszólító jelleg. Néhány évvel ezelőtt egy olyan lakóközösségben éltem, amely szavazni készült arról a kérdésről, hogy a fogromlás megakadályozása céljából kezeljék-e fluorral az ivóvizet. A fluorkezelés hívei – logikus és ésszerű módon – felvilágosító kampányt indítottak. A kampány nagyrészt abból állt, hogy ismert fogorvosok elmagyarázták a fluorvegyületek jótékony hatását és felsorolták azokat a bizonyítékokat, amelyek szerint az ivóvíz fluorkezelése több helyen csökkentette a fogszuvasodás gyakoriságát; ezzel egyidejűleg orvosok és más egészségügyi szakemberek elmagyarázták, hogy a fluorkezelésnek nincs semmiféle ártalmas mellékhatása. Az ellenfelek sokkal inkább az érzelmekre akartak hatni. Az egyik röpcédulán például egy nagy undorító patkány képe volt látható, alatta pedig a következő szöveg: „Ne hagyja, hogy patkánymérget rakjanak az ivóvizébe!" A víz fluorkezelésére tett javaslat csúnyán megbukott a szavazáson. Ez az eset persze nem bizonyítja azt, hogy az emocionális érvelés hatékonyabb, hiszen ez nem volt tudományosan ellenőrzött vizsgálat. Nem tudjuk, hogy hogyan szavaztak volna az emberek, ha nem lett volna nyilvános kampány, azt sem tudjuk, hogy a fluorellenes röpiratokat többen olvasták-e, mint a fluor mellettieket, és hogy az ellenfelek irományai könnyebben olvashatók voltak-e, mint a híveké. Egy régebbi vizsgálatban George W. Hartmann (35) megpróbálta megállapítani, hogy egy bizonyos politikai jelölt megszavaztatásának sikere mennyiben függ az alkalmazott érvelésmódtól. Azt tapasztalta, hogy azok, akik *elsősorban* érzelmi hangvételű agitációban részesültek, inkább voltak hajlandóak a közlő által javasolt jelöltre szavazni, mint azok, akiket *elsősorban* logikai úton próbáltak meggyőzni.

Nem véletlenül emeltük ki dőlt betűkkel az *elsősorban* szót. Ezen a területen éppen az a fő probléma, hogy az „érzelminek" és a „racionálisnak" nincsenek pontos, egymást kölcsönösen kizáró meghatározásai. A fluorpélda esetében egyetérthetünk ugyan abban, hogy a fluorellenes pamflet célja félelem keltése volt, de azért mégsem volt teljesen logikátlan, hiszen tényleg igaz, hogy a fogszuvasodás ellen kis koncentrációban használt fluorvegyületet nagy koncentrációban patkányméregként használják. Ugyanakkor, a szakemberek érvelése sem teljesen mentes az emocionalitástól: érzelmileg is megnyugtató lehet, ha tudjuk, hogy a fluorkezelés ügyét belgyógyászok és fogorvosok támogatják.

Mivel nehéz az „érzelmi" és a „logikai" közötti különbséget a gyakorlatban felhasználható definíciókba önteni, a szociálpszichológusok egy épp ilyen érdekes, ám sokkal könnyebben kutatható problémára irányították a figyelmet. Éspedig: egy meghatározott érzelem különböző intenzitásainak milyen hatása van a véleményváltozásra. Tegyük fel, hogy véleményváltoztatás érdekében hallgatóságunk lelkében félelmet akarunk kiváltani. Hatékonyabb-e, ha csak egy kicsit megijesztjük, vagy jobb, ha megpróbáljuk halálra rémiszteni őket? Ha például az óvatos vezetésre akarjuk inteni őket, mi a meggyőzőbb – ha vérfagyasztó színes filmeket mutatunk nekik országúti balesetek áldozatainak szétroncsolt és véres holttestével, vagy pedig ha egy kicsit enyhítjük a közlést, és megelégszünk benyomott lökhárítókkal, továbbá elmondjuk nekik, hogy a gondatlan vezetés következtében emelkedik a biztosítási díj, és figyelmeztetjük őket arra, hogy a nem kellően körültekintő autósoktól elvehetik a jogosítványukat? A józan ész mind a két lehetőség mellett talál érveket. Egyfelől azt mondja, hogy a nagy ijedelem cselekvésre ösztönzi az embert, másfelől a túlságosan nagy félelem zavaró, elterelő hatású. Ennek következtében nem tudunk a közlés tartalmára figyelni, nem tudjuk megérteni, és nem tudunk megfelelőképpen reagálni rá. Legtöbbször abban a hitben élünk, hogy „ez csak mással történhetik meg – velünk soha." Így hát az emberek nyugodtan vezetnek szédületes sebességgel, volánhoz ülnek némi alkoholfogyasztás után is, bár tudják, hogy ezt nem lenne szabad. Mindezt talán azért, mert a lehetséges negatív következmények oly hátborzongatóak, hogy megpróbálnak egyáltalán nem gondolni rájuk. Azt állítottuk tehát, hogy ha egy közlés túl félelmetes, esetleg *nem* is nagyon figyelünk rá.

Mit mondanak a bizonyítékok? A kísérleti adatok túlnyomó többsége arról tanúskodik, hogy – amennyiben minden egyéb körülmény azonos – minél jobban megijeszt valakit egy közlés, annál valószínűbb, hogy megelőző lépéseket fog tenni. Ebben a problémakörben Howard Leventhal és munkatársai végezték a legtermékenyebb kutatásokat. (36) Az egyik kísérlet során a kísérleti személyeket megpróbálták lebeszélni a dohányzásról és rábeszélni őket arra, hogy röntgeneztessék meg magukat. Az egyik csoportnál csak gyenge megfélemlítést alkalmaztak, egyszerűen azt javasolták nekik, hogy szokjanak le a dohányzásról és menjenek el röntgenre. A másik csoportra mérsékelten ráijesztettek. Ezeknek levetítettek egy filmet, amelyben egy fiatalemberről volt szó, akinél a mellkasi átvilágítás során tüdőrákot fedeztek fel. A harmadik csoportot viszont erősen megfélemlítették. Ez a csoport ugyanazt a filmet látta, mint az előbbi csoport tagjai, kiegészítve egy tüdőrák-operációról szóló másik, meglehetősen ijesztő filmmel. Az eredmények szerint a legjobban megfélemlített kísérleti személyek közül hagyták abba legtöbben a dohányzást, és közülük mentek el a legtöbben tüdőszűrésre.

Így van ez mindenkinél? Nincs így. Nem véletlen, hogy a józan ész alapján sokan azt gondolják: a nagy félelem megbénítja a cselekvést. Valóban így van, legalábbis bizonyos embereknél, bizonyos feltételek között. Leventhal és munkatársai azt is kimutatták, hogy az erős megfélemlítés leginkább azoknál az embereknél hatékony, akik meglehetősen jó véleménnyel vannak magukról, azaz magas az önértékelésük. Az alacsony önértékeléssel rendelkezők viszont általában kevéssé hajlamosak közvetlen módon reagálni az elrettentő tartalmú közlésre. De az igazán érdekes az, hogy némi késedelem

után ők is ugyanúgy fognak viselkedni, mint a magas önértékelésű kísérleti személyek. Vagyis, ha a közvetlen cselekvést el lehet halasztani, akkor az alacsony önértékelésű emberek inkább az erősen félelemkeltő kommunikáció hatására fognak cselekedni. Ennek az lehet a magyarázata, hogy azok, akiknek rossz véleményük van önmagukról, rendszerint nehezen tudnak a külvilághoz alkalmazkodni. A kicsi vagy közepesen félelmetes dolgokkal úgyahogy azonnal elbánnak, de ha rájuk zúdul egy igazán vészjósló közlés, akkor úgy tesznek, mint aki az ágyban fejére húzza a takarót. Ha azonban van idejük – vagyis nem kell azonnal cselekedniük –, akkor a halálos rémület arra fogja indítani őket, hogy tegyenek valamit.

A Leventhal és munkatársai által végzett további kutatások is az előző elemzés helyességét bizonyítják. Az egyik kísérletben súlyos autóbalesetekről szóló filmeket mutattak a kísérleti személyeknek. Az egyik csoport közelről, nagy képernyőn látta a filmet; a másik messzebbről, kis képernyőn. A magas és közepes önértékelést mutató kísérleti személyek közül azok, akik a nagy képernyőn látták a filmet, a későbbiekben inkább hajlamosak voltak védőintézkedéseket foganatosítani, mint azok, akik a kis képernyőt nézték. Az alacsony önértékelésű kísérleti személyek közül viszont inkább azok voltak készek levonni a tanulságokat, akik a kis képernyőn nézték végig a filmet. A nagy képernyő előtt ülő alacsony önértékelésű személyek nagyfokú kimerültségről számoltak be és arról, hogy a film nézése közben elfáradtak és nagyon nehezükre esett még elgondolni is magukat autóbalesetek áldozataiként. Úgy látszik, hogy az alacsony önértékelést mutató embereket mintegy leveri a félelem, amint azonnali reagálásra lenne szükség.

Nem nehéz persze a magas önértékelésű embereket arra kényszeríteni, hogy ugyanúgy viselkedjenek, mint az alacsony önértékelésűek. Úgy rájuk ijeszthetünk, hogy tényleg azt hiszik, semmit sem tehetnek azért, hogy megelőzzenek vagy észrevegyenek egy veszélyes szituációt. Az ilyen helyzetben szokták az emberek – még a magas önértékelést mutatók is – a homokba dugni a fejüket. De most képzeljük el azt, hogy az a feladatunk: csökkentsük az autóbalesetek számát vagy segítsünk leszokni a dohányzásról, méghozzá alacsony önértékelésű embereknek. Hogyan fognánk hozzá? Ha olyan szöveget szerkesztünk, amely csupán világos, pontos, optimista utasítást tartalmaz, ez hallgatóságunk tagjaiban megerősítheti azt az érzést, hogy meg tudnak birkózni a veszéllyel. Leventhal és munkatársainak kutatásai szerint az a közlés hatékonyabb, amely nem csupán félelmet kelt, hanem egyúttal pontos utasításokat is tartalmaz arról, hol, mikor és hogyan lehet valamilyen megelőző lépést tenni. Így például az egyik egyetemen kampányt indítottak annak érdekében, hogy a diákok beoltassák magukat tetanusz ellen. A kampány során tájékoztatták őket arról, hol és mikor kaphatják meg az oltást; kaptak egy térképet, amely feltüntette az orvosi rendelő helyét és egy cédulát, amelyen azt ta-

nácsolták, hogy mindenki válassza ki a számára megfelelő időpontot, amikor elmegy az oltásra. Az eredmények szerint az erősen ráijesztő felhívások hatékonyabbak voltak a tetanuszoltás iránt kedvező *attitűdök* kiváltásában, mint azok, amelyek csak gyenge félelmet keltettek: megerősítették a diákoknak azt a szándékát, hogy megszerezzék a tetanuszoltást. A megszerzés módozatairól szóló részletes tájékoztató viszont egyáltalán nem hatott a véleményre és szándékokra, annál inkább a *tényleges viselkedésre.* A pontos információban részesültek közül 28 százalék, az információban nem részesültek közül pedig csak 3 százalék ment el beoltatni magát. Egy kontrollcsoport nem kapott félelemkeltő felszólítást, csupán tájékoztatást, nem is ment el senki sem az oltásra. A részletes tájékoztatás tehát nem elegendő a cselekvésre való ösztönzéshez, a félelemkeltés fontos tényezője az ilyen kampányoknak.

A dohányzással kapcsolatos kísérletben is hasonló eredményeket kapott Leventhal. Miután meg akarta győzni a kísérleti személyeket arról; hogy szokjanak le a dohányzásról, azt tapasztalta, hogy egy erős félelmet keltő közlés nagyobb mértékben váltja ki az abbahagyás *szándékát.* Ha azonban ehhez a közléshez nem társultak megfelelő tanácsok a leszokás módját illetően, akkor a szándék alig adott eredményt. S ugyanígy, a részletes jótanácsok (vegyen egy képes újságot cigaretta helyett; igyon egy pohár vizet, ha nagyon rá akar gyújtani) is jóformán eredménytelenek voltak némi ráijesztés nélkül. A legnagyobb hatást akkor érték el, amikor a félelemkeltést és a tanácsadást kombinálták: azok a diákok, akiket ennek az eljárásnak vetettek alá, még négy hónappal a kísérlet után is kevesebbet cigarettáztak.

Bizonyos helyzetekben tehát a félelemkeltő felszólítások, ha a megfelelő cselekvéshez való részletes útmutatással társulnak, elvezethetnek és gyakran valóban el is vezetnek a kívánatos viselkedéshez. De – miként Leventhal és munkatársai kimutatták (37) – a félelemkeltő felhívások hatása kontextustól függ. Nézzük a huszadik század egyik legsúlyosabb egészségügyi problémáját, a szerzett immunhiányos szindrómát (AIDS). Az AIDS-et a média „a huszadik század nagy pestisjárványának" szokta nevezni, (38) és a jelek szerint a kilencvenes években még nagyobb gondot okozott. A legújabb statisztikák szerint (39) jelenleg több mint harmincmillió ember HIV-pozitív, ebben az évben (vagyis a könyv amerikai megjelenésének évében, 1998-ban) 2,3 millió ember fog meghalni AIDS-ben. Naponta 16 ezer új eset fordul elő. Bár az AIDS leginkább a fejlődő országokat fenyegeti, még az olyan, magasan fejlett országokban is, mint az Egyesült Államok, egymillió esetről van tudomásunk, és évente negyvenezer új eset bukkan fel. A közegészségügy szakemberei nagy erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy felvilágosítsák a közvéleményt a nem biztonságos szexuális tevékenységfajták és az intravénás droginjekciók veszélyeiről; számos kísérletet tettek arra, hogy felhívják a szexuálisan aktív emberek figyelmét az AIDS okaira, és arra, hogy az életve-

szély valóságos. Az ilyen információkat a megelőzésre vonatkozó konkrét tanácsokkal látták el; a javaslatok között az önmegtartóztatás, a monogámia és az óvszerhasználat szerepelt. Bár az önmegtartóztatás vagy a monogámia értékes cél lehet, teljesen irreális volna elvárni a serdülőktől és a fiatal felnőttektől, hogy az ilyen intelmeket kövessék. Még az olyan, politikailag egyébként konzervatív szakember, mint C. Everett Koop volt egészségügyi miniszter is arra az álláspontra jutott, hogy szexuálisan igen aktív fiatal felnőttek esetében az óvszer megfelelő használata az AIDS elleni védekezés leginkább realisztikus módja. (40)

A cél tehát az, hogy a szexuálisan aktív embereket rávegyük az óvszerhasználatra. De vajon milyen formában jelenjenek meg ezek a rábeszélő közlések? Többnyire a nem biztonságos szex veszélyeinek és a kór szörnyűségeinek igen érzékletes leírását találjuk meg bennük. A politikai döntéshozók és a nevelési szakemberek azzal a rejtett előfeltevéssel élnek, hogy nagyfokú félelem gerjesztésével rá tudják venni az embereket szexuális magatartásuk megváltoztatására. A kondomgyártók minden jel szerint osztják ezt az előfeltevést. Az egyik óvszerhirdetésen például egy csinos nő látható, aki azt mondja: „Szeretem a szexet, de nem vagyok hajlandó meghalni érte". (41) Ez elsöprőnek tűnik – de vannak jelek, amelyek arra mutatnak, hogy az ilyen megközelítés a legjobb esetben hatástalan, sokszor azonban az ellenkező hatást éri el. Miért? A legtöbb ember, amikor a szex jár a fejében, nem akar halálra vagy betegségre gondolni. Ha a halál és a kondom között túl erős a kognitív kapcsolat, az óvszerhasználat ötlete maga is annyira kínos lehet, hogy a szexualitás élvezetét is csökkenti. Ilyen körülmények között sokan egyszerűen kiűzik tudatukból a halál, a betegség és az óvszer gondolatát, és a tagadás álláspontjára helyezkednek. Szexuális tevékenységükkel azonban nem hagynak fel. Meggyőzik tehát magukat arról, hogy „ez velem nem történhet meg", „nem vonz az olyan ember, aki AIDS-es lehet"; „ránézésre meg tudom állapítani, kinek van AIDS-e". Mások a félelemkeltő közlés ellen úgy védekeznek, hogy tagadják a közlésben szereplő adatok valóságát. Akiva Liberman és Shelly Chaiken (42) úgy találta, hogy minél inkább húsbavágó (és ennélfogva minél inkább fenyegető) a félelemkeltő közlés a hallgatóság valamely tagja számára, annál inkább meg lesz győződve az illető arról, hogy az üzenetben említett veszedelmek el vannak túlozva.

Ezt a megállapítást az AIDS-szakirodalom számos újabb eredménye is alátámasztja. Például Russell Clark kutatásából (43) kiderült, hogy az AIDS-járványnak csekély hatása van a fiatal felnőttek azon hajlandóságára, hogy alkalmi szexuális kapcsolatot létesítsenek. Katie Leishman (44) úgy találta, hogy „nagy veszélyeztetettségű csoportba tartozó emberek még minimális elővigyázatosságra sem hajlandók". Sunyna Williams és munkatársai (45) pedig kimutatták, hogy egyetemi hallgatók folytatólagos nem biztonságos szexuális

életüket azzal a hamis hittel igazolják, hogy amennyiben ismerik és szeretik partnerüket, az bizonyára nem lehet AIDS-es. Az amerikai egyetemisták körében végzett országos felmérések szerint a szexuálisan aktív diákok többsége nem él a biztonságos szex lehetőségével, partnerével nem beszél a szexuális úton terjedő betegségekről, és soha életében még nem is vásárolt óvszert. (46)

Abból, hogy a félelem gerjesztése hatástalan, mivel tagadáshoz vezet, az következik-e, hogy vissza kell vonulnunk, és tétlenül kell néznünk e fenyegető járvány támadásait? Nem szükségképpen. Nincsenek persze egyszerű megoldások. De ha hiszünk abban, hogy az óvszerhasználat az AIDS terjedését megakadályozó leginkább elérhető módszer, akkor az egyik lehetőség az, hogy olyan közléseket találunk ki, amelyek segítik legyűrni azt az ellenérzést, amelyet az óvszer kelt a szexuálisan aktív emberekben. Például a szexuálisan aktív diákok körében végzett egyik felmérésünkben azt találtuk, hogy a nagy többség a kondom felvételét „kiábrándítónak" tartja, olyan „antiszeptikus módszernek", amely zavarólag hat a szexuális együttlét romantikájára. (47) A probléma egyik lehetséges megoldása tehát az lenne, ha találnánk valamilyen módot az emberek eme beállítódásának megváltoztatására. Például meggyőzzük őket arról, hogy a kondom felhelyezése maga is kölcsönös izgalmak forrása lehet, az előjáték egyik erotikus mozzanata, a szeretkezés egyik kellemes pillanata, nem pedig kellemetlen beavatkozás. (48) Az 5. fejezetben foglalkozunk majd egyéb olyan stratégiákkal, amelyek ennek a fontos kérdésnek a megoldására irányulnak.

Statisztikai bizonyíték vagy személyes példa. Képzeljük el, hogy Ön új gépkocsit szeretne vásárolni. A legfontosabb szempontja az, hogy az új autó megbízható és hosszú élettartamú legyen. Vagyis mellékes a külcsín és a sebesség – ami önnek lényeges, az az, hogy milyen gyakran kell javítani a kocsit. Mivel Ön tájékozott és racionális ember, áttanulmányozza a *Consumer Reports* című, fogyasztói érdekvédelemmel foglalkozó folyóiratot, s megállapítja belőle, hogy a Volvo egyértelműen az az autó, amely a legkevesebb javításra szorul. Más márkák ebből a szempontból meg sem közelítik. Természetesen úgy dönt, hogy Volvót fog venni. De tegyük fel, hogy a vásárlás előtti estén Ön egy vacsorára hivatalos. Az este folyamán elárulja kocsivásárlási szándékát az egyik barátjának. Barátja hitetlenkedik: „Csak nem gondolod komolyan? – mondja. – Az unokaöcsém tavaly vett egy Volvót, és azóta csak baja van vele. Először a gázadagolási rendszer ment tönkre, aztán a hajtómű esett szét, majd furcsa és meghatározhatatlan zajok jöttek a motorból, végül pedig olaj kezdett csöpögni ismeretlen helyről. Szegény unokaöcsém a szó szoros értelmében retteg, ha a kocsiba kell ülnie; nem tudja, mi vár rá legközelebb."

Tegyük fel, hogy a *Consumer Reports* tesztje ezer Volvo-tulajdonos adatain alapult. Barátja unokaöccsének kellemetlenségeiről értesülve az ezres minta 1001 főre emelkedett, egy negatív eset került be a statisztikai adatbázisba. Matematikailag ez elhanyagolható; nem kell, hogy az Ön döntését befolyásolja. Ám egy sor kutatás, amelyet Richard Nisbett és munkatársai (49) végeztek (tőlük vettük kölcsön az előző példát is), azt tanúsítja, hogy az ilyen esetekben – éppen életszerűségük miatt – sokkal nagyobb a jelentőségük, mint ahogyan logikai vagy matematikai szempontból indokolt lenne. Az ilyen esetek gyakorta döntőek. Így tehát, barátja unokaöccsének kellemetlen tapasztalatait szem előtt tartva, aligha fog rohanni, hogy megvegye a Volvót.

Továbbá, minél érzékletesebbek a példák, annál nagyobb a rábeszélőerejük. Ennek egy valódi életből vett példája az energiatakarékosság témájával kapcsolatos. Néhány évvel ezelőtt diákjaimmal együtt megpróbáltunk rávenni háztulajdonosokat arra, hogy végeztessék el azokat a javításokat, amelyek az energiával hatékonyan gazdálkodó háztartáshoz szükségesek. (50) A helyi karbantartó cégek alkalmazásában álló házi tanácsadókkal működtünk együtt, és arra képeztük ki őket, hogy érzékletes példákkal illusztrálják a javítások szükségességét. Például a legtöbb ilyen tanácsadó, amikor csak magára hagyatkozik, egyszerűen csak rámutat az ajtók körüli hasadékokra, és azt javasolja, hogy a tulajdonos tetessen fel hőszigetelő szalagot. Mi azonban néhány tanácsadót úgy instruáltunk, hogy mondják el a tulajdonosoknak: ha az ajtók körüli réseket összeadnánk, az egy kosárlabda nagyságú lyuknak felelne meg a nappali szoba falán. „Ha egy akkora lyuk lenne a szobája falán, ugye betömetné? A hőszigetelő szalag felrakása pontosan ezt a célt szolgálja." Az eredmények meglepőek voltak. Azok a tanácsadók, akiket ennek az érzékletesen ecsetelő nyelvnek a használatára képeztünk ki, négyszeresére növelték hatékonyságukat. Míg korábban a háztulajdonosoknak mindössze tizenöt százaléka végeztette el az ajánlott javításokat, az érzékletesebb kommunikációt alkalmazó tanácsadók esetében ez a szám 61 százalékra emelkedett. Az emberek többségére tehát jobban hat egyetlen világos, életszerű, személyes példa, mint megannyi statisztikai adat. Így tehát barátjának Volvosztorija meg az elképzelt kosárlabda nagyságú lyuk a nappali szoba falán rendkívül hatásosnak bizonyulhat.

Az egyik fél vagy mindkét fél érvei. Tegyük fel, hallgatóságunkat arról akarjuk meggyőzni, hogy a halálbüntetésre szükség van. Mikor tudunk több embert meggyőzni? Ha egyszerűen közöljük saját álláspontunkat, és nem teszünk említést azokról az érvekről, amelyek a halálbüntetés ellen szólnak; vagy pedig akkor, ha elmondjuk a másik fél érveit is, és megpróbáljuk megcáfolni őket? Mielőtt erre a kérdésre válaszolunk, próbáljuk megérteni, miről is van szó. Ha egy kommunikátor említést tesz ellenfele álláspontjáról, az a

benyomás keletkezhet róla, hogy tárgyilagos és tisztességes, és így hatásfoka növekedhet. De másfelől, ha csak említést tesz is az érem másik oldaláról, a hallgatóság gyanakodni kezdhet, hogy e kérdés vitatható. Az emberek elbizonytalanodhatnak, ambivalenssé válhatnak, ez végül is csökkentheti a közlés meggyőző erejét. Mindezt figyelembe véve nem meglepő, ha nehéz egyértelmű összefüggést megállapítani az érvelésmód egyoldalúsága és a kommunikáció hatékonysága között. Az összefüggés bizonyos fokig a hallgatóság intelligenciájától függ: minél intelligensebbek a hallgatóink, annál kevésbé meggyőző az egyoldalú érvelés és annál hatékonyabb az, amely kifejti a fontosabb ellenérveket is, majd fokozatosan megcáfolja őket. Ez természetes. Egy értelmes ember valószínűbb, hogy ismeri az ellenérvek némelyikét, és ha nem hall róluk semmit, az az érzése támadhat, hogy a kommunikátor nem tisztességes vagy nem képes megcáfolni az ellenkező álláspontot. A kevésbé intelligens emberről kevésbé tehető fel, hogy tud másik álláspont létezéséről. Ha nem említik az ellenérvet, az ilyen ember meg lesz győzve; ha megemlítik, elbizonytalanodhat.

Egy másik fontos tényező a hallgatóság kezdeti álláspontja. Ha már valaki eleve hajlik arra, hogy higgyen a közlőnek, az egyetlen álláspontra összpontosító kifejtés hatásosabb, mint a másik nézetet is bemutató. Ha viszont kezdetben inkább az ellenfél véleményével szimpatizál, akkor jobban hat rá az olyan érvelés, amely a másik fél nézetét és annak cáfolatát is tartalmazza. (51) A politikusok többnyire nagyon jól ismerik ezt a jelenséget, s a hallgatóság összetételétől függően változtatják beszédmodorukat. Ha saját párthíveikhez szólnak, nagy csinnadratta közepette dicsérik saját politikájukat és magasztalják saját jelöltségük előnyeit. Az ellenzékről – ha egyáltalán szóba kerül – csak gúnyos, lejáratő hangnemben beszélnek. Amikor viszont a televízióban szerepelnek vagy olyan hallgatóság előtt szólalnak meg, amely különböző pártállású emberekből áll, a bölcs államférfiú képét öltik magukra, és egész alaposan elmondják az ellenérveket is, mielőtt végképp szétzúznák őket.

A bemutatás sorrendje. Képzeljük el, hogy jelöltetjük magunkat a városi tanács tagságára. Minket és ellenfelünket meghívnak, hogy mondjunk beszédet az egyik választási gyűlésen. Szoros küzdelem lesz – a hallgatóság nagy része még nem döntött, kire fog szavazni – és a végeredmény esetleg éppen eme beszédtől függ. Napokig dolgoztunk a beszéd megírásán, jó néhány próbát is tartottunk belőle. Amikor végre helyet foglalunk az emelvényen, a főrendező megkérdezi, hogy elsőnek vagy utolsónak akarunk-e szólni. Egy pillanatra elgondolkodunk. Az jár a fejünkben: *„először szólni célszerű, mert az első benyomások sokáig tartanak. Ha a hallgatóságot gyorsan magam mellé tudom állítani, az ellenfelemnek nemcsak saját magát kell rájuk tukmálnia, hanem rólam is le kell beszélnie őket, vagyis az árral szemben kell úsznia.*

Ha viszont utolsónak beszélek; az lehet az előnyöm, hogy amikor az emberek elhagyják a termet, arra fognak emlékezni, amit utoljára hallottak. Akármilyen meggyőzőek is ellenfelem korábbi érvei, szónoklatom felejteti majd azokat, már csak azért is, mert az utolsónak szóló beszéde elevenebbnek hat és emlékezetesebb marad." Zavartan válaszoljuk: „elsőnek szeretnék szólni... nem, inkább a végén... nem, mégis az elején... egy pillanat!" Végül lelépünk az emelvényről, keresünk egy telefonfülkét és felhívjuk szociálpszichológus barátunkat, aki bizonyára tudja, hogy melyik sorrend az előnyösebb.

Nos, azt hiszem, csalódnunk kell, ha egymondatos választ várunk. Ha pedig végighallgatjuk a szociálpszichológus téziseit és a hozzájuk fűzött kommentárjait, azt hiszem, elmulasztjuk a lehetőséget, hogy elmondhassuk a beszédet, sőt attól félek, hogy még magát a választást is lekéssük.

Mondanom sem kell, hogy bonyolult problémáról van szó – olyanról, amely a tanulás és az emlékezés kérdéskörét érinti. Megpróbálom a lehető legegyszerűbben összefoglalni. A probléma ahhoz a hétköznapi dilemmához hasonlít, amely az előbbi példánk hősének, a képzelt szónoknak is fejtörést okozott. Való igaz, hogy minden egyéb körülmény azonossága esetén a hallgatók jobban fognak emlékezni az utolsó beszédre, mivel ez közelebb van a választásuk időpontjához. Az utóbbi anyag tényleges befogadása azonban nem lesz olyan mélyreható, mert az előbbi anyag már puszta létével gátlást gyakorol a tanulási folyamatra. A tanulási folyamatról való ismereteinkből tehát az következik, hogy – amennyiben minden egyéb feltétel azonos – az első megszólalás lesz hatásosabb. Ezt nevezzük az **elsőbbség hatásának**. Az emlékezetben tartás jelenségeire vonatkozó ismereteinkből viszont arra következtethetünk, hogy amennyiben minden egyéb feltétel azonos – az utolsó érvelésnek lesz nagyobb hatása. Ezt hívjuk az **újdonság hatásának**.

Hogy e két elv látszólag ellentétes következtetésekhez vezet, semmiképpen sem jelenti azt, hogy a megszólalások sorrendje érdektelen lenne, de ebből az sem következik, hogy ne lehetne meghatározott előrejelzéseket tenni. Ezzel szemben arról van szó, hogy ha mind az emlékezetbe vésés, mind az emlékezetben tartás törvényszerűségeiről tudunk valamit, előre jelezhetjük azokat a feltételeket, amelyek mellett az elsőség, illetve amelyek mellett az újdonság hatása inkább érvényesül. A legfontosabb változó az *idő,* amely a szituáció különböző eseményei között telik el: 1. az első és a második közlés között eltelt idő, 2. az az idő, amely a második közlés befejezése és a végső döntés aktualitásának időpontja között múlik el. Ebből adódnak az alapvető szabályszerűségek. 1. A gátlás (interferencia) akkor a legnagyobb, ha a két közlést csak nagyon csekély időköz választja el. Ekkor az első megszólalás maximálisan akadályozza a második elsajátítását, tehát az elsőség hatása fog érvényesülni, és az első szónok lesz előnyösebb helyzetben. 2. Az emlékezetben tartás akkor a legnagyobb, tehát akkor kerül az újdonság hatása túlsúlyba, ha a közönségnek a második szónoklat meghallgatása után azonnal állást kell foglalnia.

Rendben van. Tartja még a vonalat a választási gyűlés szónoka? Íme, itt a haditerv. Ha a két előadónak közvetlenül egymás után kell megszólalnia és a választásig még hátravan néhány nap, szónokunknak kell elsőnek beszélnie. Elsőbbsége zavarni fogja a hallgatókat abban, hogy agyukba vessék a második szónok érveit, és ha még van néhány nap a választásig, az emlékezetből adódó különbség hatása elhanyagolható lesz.

Ha viszont a szavazást közvetlenül a második felszólalás után tartják, a két beszéd között pedig hosszabb szünet várható, célszerűbb, ha példánk hőse utolsóként lép fel. A szünet miatt az első beszédnek a másodikra gyakorolt zavaró hatása minimális lesz, és minthogy a jelenlevőknek azonnal dönteniük kell, a második beszédre jobban fognak még emlékezni, mint az elsőre. Tehát az újdonság hatása fog dominálni, és – ha minden egyéb körülmény azonos – a második felszólalás lesz a meggyőzőbb.

Norman Miller és Donald Campbell (52) szellemes kísérletben erősítette meg ezeknek az elgondolásoknak a helyességét. A kísérleti szituáció egy szimulált esküdtszéki tárgyalás volt. A kísérleti személyek között egy valódi tárgyalás – egy állítólag hibás permetező előállítói ellen indított kártérítési per – jegyzőkönyvének kivonatát osztották szét. A jegyzőkönyv egyik része a felperes *mellett* szóló bizonyítékokat tartalmazta: a felperes által megidézett tanúk vallomásait, a felperes ügyvédjének az alperes tanúihoz intézett keresztkérdéseit, valamint nyitó- és záróbeszédét. A felperes *ellen* szóló bizonyítékok között megtalálhatók az alperes tanúinak vallomásai, az alperes ügyvédjének a felperes tanúihoz intézett keresztkérdései, továbbá nyitó- és záróbeszéde. A jegyzőkönyvi kivonat úgy volt megszerkesztve, hogy a felperes *mellett,* illetve az *ellene* szóló bizonyítékok külön dossziéban voltak elhelyezve. A kutatók egyrészt azt az időközt variálták, amely a kétféle bizonyítékcsoport elolvasása között telt el, másrészt az utolsó bizonyítékcsoport elolvasása és az ítélet között eltelt időt. Az újdonság hatása akkor érvényesült, amikor az első és a második bizonyítékcsoport elolvasása között hosszú, a második bizonyítékcsoport elolvasása és az ítélet között pedig rövid idő telt el. Az elsőség hatása viszont akkor érvényesült, amikor az első és a második bizonyítékcsoport elolvasása között telt el rövid, a második bizonyítékcsoport elolvasása és az ítélet között pedig hosszú idő. Az esküdtszéki tárgyalást modelláló kísérlet azt bizonyítja, hogy a szóban forgó jelenségeknek óriási gyakorlati jelentőségük lehet. A legtöbb bírósági eljárás megengedi a vádnak, hogy ő kezdje (a bevezető nyilatkozattal és a bizonyítékok bemutatásával) a tárgyalást *és* ő is fejezze be (a zárónyilatkozattal). Így az állam egyszerre élvezheti az elsőség és az újdonság hatásának előnyeit. Az érvek bemutatásának ez a sorrendje hatást gyakorolhat arra, hogy az esküdtszék miképpen

dönt a vádlott bűnösségének vagy ártatlanságának kérdésében. Éppen ezért azt javaslom, hogy a bírósági tárgyalások eljárási rendjét úgy módosítsák, hogy elejét lehessen venni minden lehetséges igazságszolgáltatási tévedésnek, amely az elsőség, illetve az újdonság hatásából származhat.

Az eltérés nagysága. Képzeljük el, hogy olyan hallgatóság előtt kell megszólalnunk, amelynek véleménye gyökeresen eltér a mi álláspontunktól. Mi hatékonyabb: ha véleményünket a legszélsőségesebb formában fogalmazzuk meg, vagy ha némileg enyhítjük a megfogalmazást annak érdekében, hogy ne tűnjék annyira különbözőnek a közönség álláspontjától? Tegyük fel, az a véleményünk, hogy egészségünk megőrzése érdekében naponta rendszeresen kell tornáznunk, s hogy minden rendszeres testgyakorlás hasznos, de legalább napi egy óra kívánatos. Ezt a véleményünket olyan egyetemi oktatók egy csoportjával akarjuk elfogadtatni, akik úgy gondolják, hogy a könyvek lapozgatása épp elegendő testmozgás a közönséges halandó számára. Akkor leszünk-e meggyőzőbbek, ha úszásból, futásból és tornagyakorlatokból álló szigorú napi programot ajánlunk nekik – vagy pedig akkor, ha egy rövidebb, kevésbé igénybe vevő testmozgásprogram mellett érvelünk? Röviden: milyen a legkedvezőbb szintje az eltérésnek a hallgatóság véleménye és a közlést tevő javaslatai között? Ez minden propagandista és oktató számára alapkérdés.

Először vizsgáljuk meg a szituációt a hallgatóság szempontjából. Ahogy már a 2. fejezetben említettem, az emberekben általában igen erős az igazságra, vagyis „igaz" véleményekre és ésszerű cselekvésekre való törekvés. Amikor valaki azzal kezdi, hogy nem ért egyet velünk, kellemetlenül érezzük magunkat, mert úgy tűnik, hogy ezek szerint véleményünk vagy cselekvésünk helytelen volt vagy téves információn alapult. Minél nagyobb a véleménykülönbség, annál kínosabban érint a dolog. Hogyan csökkenthetjük ezt a kínos érzést? Egyszerűen úgy, hogy megváltoztatjuk véleményünket vagy módosítjuk cselekvésünket. Minél nagyobb a véleménykülönbség, annál jobban meg fog változni a véleményünk. Ezen érvelés szerint tehát a közlőnek kemény napi testgyakorlási programot kell javasolnia, minél nagyobb ugyanis az eltérés, annál inkább megváltozik a hallgatók véleménye. Néhány kutató valóban úgy találta, hogy ez az „egyenes" összefüggés érvényes. Jó példa erre Philip Zimbardo egyik kísérlete. (53) A kísérletben való részvételre felkért diáklányoknak azt mondták, hogy hozzák el a laboratóriumba valamelyik közeli barátnőjüket is. A baráti párokat ezután egy fiatalkorú bűnözőkkel kapcsolatos esettanulmányról tájékoztatták, majd mindenkit külön-külön kikérdeztek arról, hogy milyen javaslataik lennének az üggyel kapcsolatban. Minden kísérleti személlyel elhitették, hogy közeli barátnőjének véleménye eltért az övétől – a véleménykülönbségről egyes esetekben azt mondták, hogy kicsi, más esetekben pedig azt, hogy nagy volt. Zimbardo úgy találta, hogy látszólag minél

inkább eltért egymástól a baráti párok véleménye, az egyes tagok álláspontja annál inkább közelített az egymásnak tulajdonított véleményhez.

A szakirodalom gondos áttanulmányozásából úgy tűnik, hogy egyes kísérletek kétségbe vonják az ismertetett megállapítások helyességét. Például James Whittaker (54) úgy találta, hogy az eltérés foka és a véleményváltozás között az összefüggés nem lineáris. Ezen azt értem, hogy amennyiben egy kezdetben kis eltérés nőni kezd, egy darabig ezzel együtt növekszik a véleményváltozás mértéke is; ha aztán az eltérés tovább fokozódik, a véleményváltozás üteme lelassul; ha a különbség nagyon nagy lesz, a véleményváltozás mértéke egészen csekély marad. Végül, ha szélsőségesen nagy lesz az eltérés a közlő és meggyőzni kívánt személy álláspontja között, jóformán nem fog bekövetkezni véleményváltozás.

Whittaker eredményeire támaszkodva Carl Hovland, O. J. Harvey és Muzafer Sherif (55) a következőképpen érvelt: ha egy közlés jelentősen különbözik a meggyőzni kívánt személy saját álláspontjától, akkor ez kívül esik az *elfogadhatóság* körén, és valójában nem lesz túlságosan meggyőző. Hovland és munkatársai végeztek egy kísérletet, amelyben a közlés témája érzékenyen érintette a kísérleti személyeket. Arról az elevenbe vágó kérdésről volt benne szó, hogy államuk maradjon-e „száraz" vagy „ázzon el", vagyis változtassák-e meg a szeszes italok forgalmazását és árusítását betiltó törvényeket. Az állam szavazói nagyjából egyformán oszlottak meg ebben a kérdésben, a kísérleti személyek pedig összetételükben az egész állam felnőtt lakosságát reprezentálták. Egyesek határozottan úgy vélték, hogy a törvényt fenn kell tartani, mások úgy, hogy meg kell változtatni. Volt egy olyan társaság is, amely mérsékelt álláspontot foglalt el. Ennek a három álláspontnak megfelelően úgy csoportosították a kísérleti személyeket, hogy egy-egy csoportban mindhárom vélemény képviselve legyen. Minden csoport más-más közlésben részesült úgy, hogy mindegyikben legyenek olyanok, akik a közlést saját álláspontjukhoz közelinek, olyanok, akik mérsékelten különbözőnek és olyanok, akik szélsőségesen eltérőnek fogják találni. Pontosabban, az egyik csoport „alkoholpárti" szöveget kapott, amely amellett érvelt, hogy korlátlanul lehessen szeszes italt árusítani, a másik csoportnak „alkoholellenes" szöveget mutattak be, amely a teljes tilalom mellett emelt szót; végül a harmadik csoport olyan szöveget kapott, amely mérsékelten „alkoholpárti" érvekből épült fel (lehessen szeszes italt fogyasztani, de azért bizonyos korlátozásokat és megszorításokat tartsanak fenn). A véleményváltozás akkor volt a legnagyobb, amikor a közlésben képviselt álláspont és a kísérleti személyek álláspontja között az eltérés *közepes* volt.

Milyen izgalmas játszma ez egy tudós számára! Amikor a kutatási adatok nagy része egy bizonyos irányba mutat, s eközben ugyancsak jelentős hányaduk egy másik irányba mutat, ez még nem jelenti azt, hogy valaki okvetlenül

téved – inkább arról van szó, hogy kell még itt lennie egy fontos tényezőnek, amit eddig nem vettek számításba. A játszma valóban izgalmas, mert lehetőséget ad a tudósnak, hogy detektívet játsszon. Az olvasótól elnézést kell kérnem, amiért hosszasabban időzöm ennél a kérdésnél. Nemcsak a téma fontossága miatt teszem ezt, hanem azért is, mert ez alkalmat nyújt arra, hogy a szociálpszichológia tudományának egyik legvakmerőbb oldalát megvizsgáljuk. A detektívesdit alapjában véve kétféleképpen játszhatjuk le. Kezdjük azzal, hogy egybegyűjtjük mindazokat a kísérleteket, amelyek az egyik, és mindazokat, amelyek a másik álláspont mellett szólnak. Ezt követően (képzelt nagyítóval a kezünkben) gondosan megvizsgáljuk őket, keresve azt az egyetlen tényezőt, amely közös az *A* csoportba tartozó kísérleteknél, de nincs meg a *B* csoportba tartozók egyikénél sem; majd megpróbáljuk *fogalmilag* eldönteni, miért kell ennek a tényezőnek különbséget előidéznie. De fordítva, kezdhetjük azzal is, hogy fogalmi úton tisztázzuk, mely tényezők idézhetnek elő különbséget, azután pedig ezzel a konceptuális vezérfonallal a birtokunkban, átvizsgálhatjuk a szakirodalmat, hogy megnézzük, különböznek-e egymástól az *A*, illetve a *B* csoportba tartozó kísérletek éppen e tényező szempontjából.

Mint tudós, a magam részéről a második eljárást kedvelem. Két tanítványommal – J. Merrill Carlsmith-szel és Judith Turnerrel – azon kezdtünk el gondolkodni, hogy mely tényezők lehetnek felelősek az említett különbségért. Kiindulópontként elfogadtuk a korábbi megállapítást: minél nagyobb az eltérés, annál kellemetlenebbül érzik magukat a hallgatóság tagjai. De úgy gondoltuk, ez nem jelenti szükségképpen azt, hogy valóban meg is változtatják véleményüket. Legalább négyféle lehetőség áll rendelkezésükre ahhoz, hogy a kellemetlenség érzetét csökkentsék: 1. megváltoztathatják véleményüket; 2. megpróbálhatják rávenni a kommunikátort, hogy *ő* változtassa meg a véleményét; 3. támaszt kereshetnek eredeti véleményüknek olyan emberek személyében, akik osztják ezt a nézetet, annak ellenére, amit a kommunikátor mond; vagy 4. leszállíthatják magukban a kommunikátor értékét – meggyőzhetik magukat arról, hogy az illető ostoba, erkölcstelen – és ennek révén érvényteleníthetik a hallott véleményt.

A legtöbb kommunikációs helyzetben – így ezeknél a kísérleteknél is – a közlés vagy írott formában (például mint újság- vagy folyóiratcikk) jut el a közönséghez, vagy pedig oly módon, hogy a kommunikátor nem megközelíthető a hallgatóság számára (tévén közvetítik, szónoki emelvényen áll stb.). Továbbá, a közlés befogadója gyakran egyedül van, vagy egy olyan hallgatóságban foglal helyet, amelynek tagjai nem érintkezhetnek egymással. Ilyen körülmények között az egyéneknek nincs lehetőségük sem arra, hogy közvetlen hatást gyakoroljanak a kommunikátor véleményére, sem pedig arra, hogy közvetlen társas támaszt keressenek. A kellemetlenség érzetének csökkentésére tehát csak két lehetőségük marad: megtehetik, hogy megváltoztatják a

véleményüket és megtehetik, hogy leszállítják magukban a kommunikátor értékét.

Mikor nehéz és mikor könnyű leszállítani magukban a kommunikátor értékét? Egy szeretett és tisztelt barát értékét nehéz volna lejjebb szállítani, ugyancsak nehéz volna olyasvalakit becsmérelni, aki a szóban forgó témában megbízható szakembernek számít. Ha azonban a kommunikátor hitelessége nem egyértelmű, *nem* olyan nehéz lekicsinyelni. Ebből kiindulva úgy gondolkoztunk, hogy amennyiben a közlő nagymértékben hitelt érdemlő – minél szélesebb az eltérés az ő álláspontja és a hallgatóság álláspontja között –, annál nagyobb a meggyőző ereje. Ha azonban ez a hitelesség nem valami magas, a közlő a meghatározás szerint ki van téve annak, hogy lekicsinyeljék. Ez nem azt jelenti, hogy nem tudja befolyásolni hallgatóságának véleményét. Minden bizonnyal tud hatni, ha álláspontja nem túlságosan különbözik azokétól, akikre hatni kíván. De minél eltérőbb véleményt hangoztat, annál inkább kezdik kétségbe vonni bölcsességét, értelmi képességeit, épelméjűségét. És minél jobban kétségbe vonják bölcsességét, értelmi képességeit, épelméjűségét, annál kevésbé hagyják magukat befolyásolni tőle.

Vegyük ismét a testmozgásról szóló példánkat. Képzeljük el, hogy a huszonhat mérföldes bostoni maratoni futóversenyt egy 73 éves ember nyerte meg – az öregúr olyan fiatalos, mintha csak feleannyi idős lenne. Ha ő mondaná, hogy testi erőnk megőrzésének, az egészséges, hosszú életnek a titka a legalább napi két órás kemény testedzés, elhinném neki. De mennyire, hogy elhinném! Sokkal több testmozgásra késztetne így, mintha csak azt mondaná, hogy tíz percet kell tornásznom. De tegyük fel, hogy egy valamivel kevésbé hitelt érdemlő személy, mondjuk egy középiskolai tornatanár mondja nekem ugyanezt. Ha azt javasolja, hogy napi tíz percet tornázzak, ezt még rendjén valónak fogadom el, és véleményem, valamint magatartásom megváltozhat. De ha azt mondja, hogy naponta két órát töltsek kemény tornagyakorlatokkal, akkor azt gondolom róla, hogy sarlatán, hogy monomániás sportőrült – és továbbra is élvezni fogom kényelmes lustaságomat. Egyetértek tehát Hovlanddel, Harvey-val és Sheriffel: a saját nézetünktől nagyon eltérő közlést úgy fogadjuk, mint ami átlépi az elfogadhatóság határát – de ez csak akkor van így, ha a kommunikátor nem túlságosan hitelt érdemlő.

Miután kialakítottuk ezeket az elgondolásokat, kollégáimmal együtt hozzáfogtunk, hogy végignézzük az idevágó kísérleti munkákat, különös tekintettel arra, hogy milyen módon írták le a kommunikátort. És csodák csodája, kiderült, hogy azok a kísérleti munkák, amelyek az eltérés foka és a véleményváltozás között lineáris összefüggést találtak, a kommunikáció forrását hitelt érdemlőbb személyként ábrázolják, mint azok, amelyek nem lineáris összefüggésről számolnak be. Ez a tény a hitelesség szerepével kapcsolatos elgondolásunk helyességét igazolta. De nem álltunk meg itt: kiterveltünk egy kísér-

letet, amelyben az eltérés nagysága és a kommunikációforrás hitelességének tényezői ugyanazon szituáció változóiként szerepelnek. (56) A kísérlet során diáklányokat arra kértünk fel, hogy olvassanak el néhány meglehetősen homályos versszakot modern költőktől, és rangsorolják őket aszerint, hogy mennyire tartják jónak. Ezután mindenkivel elolvastattunk egy tanulmányt is, amelyet a modern költészettel összefüggő kritikai esszéként jelöltünk meg. Ez pontosan azt a versrészletet értékelte, amelyet a kísérleti személyek gyengének tartottak. A kísérleti személyek egyik csoportjának olyan esszét adtunk, amely az adott versrészletről dicshimnuszokat zengett, és így igen nagy volt az eltérés a kommunikátor véleménye és a kísérleti személyek véleménye között. Egy másik csoportban olyan műbírálatot osztottunk ki, amely csak mérsékelten dicsérte az egyes verssorokat – ilyenkor közepes volt az eltérés a tanulmány szerzője és a kísérleti személyek álláspontja között. A harmadik csoportot olyan esszével ismertettük meg, amely enyhén gúnyos hangnemben írt a versrészletről – a tanulmányszerző és a kísérleti személyek véleménye közötti eltérés ekkor igen csekély volt. Végül a kísérleti személyek egyik felének azt mondtuk, hogy a kritikai tanulmány szerzője T. S. Eliot, vagyis egy nagymértékben hitelt érdemlő kommunikátor, a másik felének pedig azt, hogy a szerző nem más, mint egyik diáktársuk. A kísérlet résztvevőit ezután megkértük arra, hogy újból rangsorolják a versrészleteket. T. S. Eliot állítólagos szerzősége esetén a tanulmány leginkább akkor hatott a kísérleti személyek véleményére, amikor az abban kifejtett álláspont igen erőteljesen különbözött az övékétől; egy közepesen hitelt érdemlő egyetemi diáktárs szerzősége esetén viszont az esszé csekély eltérés esetén kismértékű véleményváltozást okozott, közepes eltéréskor nagyarányú véleményváltozást idézett elő, nagy eltéréskor pedig a véleményváltozás ismét kismértékű maradt.

Fejtegetéseink összefoglalásaként azt mondhatjuk, hogy a korábbi kísérletek ellentmondásos eredményeinek oka a következő: ha a kommunikátor nagymértékben hitelt érdemlő, akkor minél szélesebb az eltérés az általa hangoztatott és a hallgatóság által képviselt álláspont között, annál nagyobb lesz a véleményváltozás; ha viszont a közlő hitelessége kétséges vagy csekély, akkor közepes eltérésnél várhatóan maximális hatást vált ki a kommunikáció.

A közlés befogadójának sajátosságai

Nem minden hallgató, néző vagy olvasó egyforma. Vannak olyan emberek, akiket nehéz meggyőzni. Ezen túlmenően, mint már láttuk, egy adott közlés hatással lehet az egyik emberre, de a másiknál hatástalan maradhat. Így például a közlés egyes befogadóinak intelligenciája és eredeti álláspontja fontos szerepet játszik abban, hogy a kétoldalú vagy az egyoldalú érvelés ér-e el nagyobb hatásfokot.

Önértékelés. Hogyan függ össze a személyiség és a befolyásolhatóság? A befolyásolhatóság legegyértelműbb személyiségváltozója az önértékelés. A meggyőzés célját szolgáló közlés jobban hat arra, akit az az érzés hat át, hogy nem felel meg, mint arra, aki elégedetten szemléli önmagát. (57) Ez eléggé érthető, elvégre ha valaki nem szereti saját magát, vélekedéseinek sem tulajdonít túlságosan nagy értéket. Ebből következik, hogy amikor gondolatait kétségbe vonják, nem fog makacsul ragaszkodni hozzájuk. Tudjuk, hogy az emberek arra törekednek, hogy ismereteik a valóságnak megfelelőek legyenek. Ha Sam a saját véleményétől eltérő közlést kap, amennyiben magas az önértékelése, el kell döntenie, hogy mikor lesz inkább igaza: ha álláspontját megváltoztatja, vagy ha továbbra is kitart az eredeti mellett. Ily módon konfliktust élhet át, ha nem ért egyet egy magas fokon hitelt érdemlő kommunikátorral. Ha viszont Samnek alacsony az önértékelése, ilyenkor jóformán nem él át konfliktushelyzetet – miután nem tartja túlságosan nagyra önmagát, úgy érzi, jobb esélye van arra, hogy igaza legyen, ha elfogadja a közlő állításait.

A közlés befogadójának előzetes tapasztalatai. A befogadókkal kapcsolatos másik jelentős tényező az, hogy a közlést megelőzően milyen lelkiállapotban vannak. Ha az emberek jóllakottak, pihentek és jókedvűek, könnyebb őket befolyásolni. Irving Janis és munkatársai kimutatták, hogy amikor a kísérleti személyek étvágygerjesztő ételeket ehetnek egy meggyőzés céljára szolgáló közlés olvasása során, jobban hat rájuk az olvasmány, mint a kontrollcsoport tagjaira, akik nem kaptak enni. (58) Hasonlóképpen, Richard Pretty és munkatársai kimutatták, hogy a jó hangulatban lévő emberek érzékenyebbek a meggyőző közlésre. (59)

Másfelől, csökkenteni is lehet a befogadók érzékenységét és befolyásolhatóságát. Mint már megjegyeztük, az emberek azt *jósolták,* hogy képesek lesznek ellenállni az olyan befolyásoló közléseknek, mint a tévéreklámok. Ennek egyik lehetséges módja az, ha a hallgatóságot előre figyelmeztetik arra, hogy befolyásolási kísérletnek vetik alá őket. (60) Ha a közlés tartalma erősen eltér a befogadókétól, akkor ez az eljárás különösképpen csökkenti a befolyásolhatóságot. Azt állítom, hogy egy közlés, amely így kezdődik: „most pedig szponzorunk üzenete következik", kevésbé meggyőző, mint az, amelyik rögtön a tárgyra tér. A figyelmeztetés olyan, mintha ezt mondanánk: „Vigyázat, most megpróbáljuk befolyásolni Önt", s az emberek védekező állásaikba igyekeznek visszavonulni. Jonathan Freedman és David Sears kísérlete (61) ezt a jelenséget bizonyította. Serdülő gyerekeknek azt mondták, hogy egy előadást fognak meghallgatni a következő címmel: „Miért nem vezethetnek autót a serdülőkorúak?" Tíz perccel később elkezdődött az előadás. A kontrollcsoportban ugyanez az előadás hangzott el, de itt nem volt figyelmeztetés tíz perccel a kezdés előtt. A kontrollcsoport tagjait jobban meg tudták győzni, mint azokat, akiket előzetes figyelmeztetésben részesítettek.

Az emberek arra törekednek, hogy megvédjék szabadságérzetüket. Jack Brehm reaktanciaelmélete (62) szerint, amikor úgy érezzük, hogy szabadságunk veszélyben van, mindent elkövetünk, hogy azt helyreállítsuk. Például szeretek születésnapi ajándékot kapni. De ha egy rosszul tanuló diák – attól tartva, hogy megbuktatom – drága születésnapi ajándékkal lep meg, pont akkor, amikor a záródolgozatokat értékelem, igen kínosan fogom magamat érezni. Cselekedete kihívás szabadságérzetem és autonómiám tudata ellen. Az erőszakosan és durván rábeszélő közlések ugyancsak kiválthatják, hogy úgy érezzük, döntési szabadságunktól akarnak megfosztani, ami aztán működésbe hozza az ember védekezőmechanizmusait, amelyekkel ellenállunk a közlésnek. Például, ha egy erőszakos eladó azt mondja, hogy valamit meg kell vennem, az első reakcióm az, hogy érvényre juttatom függetlenségemet és elhagyom az üzletet.

Lillian Bensley és Rui Wu kísérletében (63) egyetemisták a szeszes italok fogyasztását ellenző két üzenet egyikével vagy másikával találkoztak. Az egyik közlemény súlyos, dogmatikus kijelentéseket tartalmazott arról, hogy az alkoholfogyasztásnak nincs elfogadható mennyisége és hogy mindenkinek mindenkor tartózkodnia kell a szeszes italtól. A második üzenet egy sokkal mérsékeltebb módon megfogalmazott szöveg volt, amely arra fektette a hangsúlyt, hogy a legfontosabb az alkoholfogyasztás feletti kontroll. A második közléssel sokkal inkább sikerült rávenni az embereket arra, hogy csökkentsék alkoholfogyasztásukat. Különösképpen így volt ez a sokat ivókkal, akik minden bizonnyal akkor élték át a legnagyobb reaktanciát, amikor az első, súlyos közléssel konfrontálták őket.

A reaktancia megnyilvánulásának számos érdekes módja van. Tegyük fel, hogy az utcán sétálva megkér valaki (udvarias modorban), hogy írjak alá egy beadványt. Az ügyről nem sokat tudok, és – miközben elmagyarázzák nekem, hogy miről is van szó – valaki odalép hozzánk, és elkezd lebeszélni arról, hogy aláírjam az ívet. A reaktanciaelmélet szerint arra következtethetünk, hogy az ilyen ellennyomás hatására még valószínűbb, hogy alá fogom írni a beadványt, már csak azért is, hogy kinyilvánítsam döntési szabadságomat. E forgatókönyv alapján Madeline Heilman (64) egy kísérleti helyzetet alakított ki. Eredményei azt bizonyították, hogy a feltételek többségében minél hevesebben igyekezték lebeszélni a kísérleti személyeket az aláírásról, annál inkább hajlottak arra, hogy aláírják a beadványt. Miként ebben a fejezetben és az előzőekben már láttuk: az embereket *lehet* befolyásolni, és *valóban* befolyásolják őket; és miként az Asch-kísérlet is tanúsítja, az emberek a rejtett társas nyomásoknak engedelmeskednek. Ám ha a nyomás olyannyira erőszakos, hogy az egyént szabadságában fenyegeti, az emberek nemcsak ellenállnak a nyomásnak, hanem gyakran azzal ellentétesen reagálnak.

A szabadság és az autonómia szükségletének van még egy másik aspektusa is, amelyről itt szólnunk kell. Ha minden egyéb tényező azonos, az emberek hajlamosak arra, hogy – amikor olyan információval kerülnek szembe, amely mélyebb meggyőződésükkel ellenkezik – helyben ellenérveket találjanak ki, ha ez lehetséges. (65) Ily módon képesek megakadályozni, hogy véleményeiket túlságosan befolyásolják, képesek megőrizni autonómiatudatukat. De ezt az ellenállást le is lehet győzni. Leon Festinger és Nathan Maccoby egyik kísérletükben (66) megpróbálták elejét venni annak, hogy a hallgatóság tagjai az ő meggyőzésükre szolgáló közlés elutasításaképpen ellenérveket találjanak ki. Ezt egyszerűen úgy érték el, hogy a közlés meghallgatása közben figyelmüket kissé elvonták. Egy egyetemi diáktársaság tagjaiból összeállított két csoport mindegyikét arra kérték, hogy hallgassanak meg egy magnetofonra vett szöveget, amely a diáktársaságok káros mivoltáról szól. Az előadó nagy felkészültséggel, energikusan érvelt, és – amint sejthetjük – álláspontja nagyon eltért a jelenlevőkétől. Az egyik csoportban a magnófelvétel lejátszása közben elvonták a hallgatók figyelmét oly módon, hogy egy nagyon szórakoztató némafilmet vetítettek. Festinger és Maccoby azt gondolta, hogy mivel e csoport egyszerre két feladattal – a diáktársaságok elleni beszéddel és a szórakoztató némafilm nézésével – van elfoglalva, figyelmük olyannyira leterhelt, hogy alig vagy egyáltalán nincs alkalmuk ellenérveket kigondolni a magnóról hallott szöveg ellen. A kontrollcsoport tagjainak figyelmét nem terelték el, éppen ezért nekik több lehetőségük maradt megfelelő ellenérveket felsorakoztatni, így ellenállni a kommunikációnak. A kísérlet megerősítette elgondolásaikat: valóban, azoknak, akiknek a filmmel terelték el figyelmüket, sokkal jobban megváltozott a véleményük, mint azoknak, akik végig a szövegre koncentráltak.

Nézzük meg közelebbről a kérdés másik oldalát is. Hogyan tudnánk hozzásegíteni az embereket ahhoz, hogy ellenálljanak a reájuk irányuló befolyásolási kísérleteknek?

A befogadók ellenállásra való felkészítésének alaposabb módszerét dolgozták ki William McGuire és munkatársai. Az általuk feltárt jelenséget találóan nevezték el **védőoltás-effektus**nak. Szó volt már arról, hogy az ellenérveket is felvonultató és megcáfoló közlés többnyire hatásosabb, mint az egyoldalú érvelés. Ezt a jelenséget továbbgondolva McGuire úgy vélte, ha valakit előzetesen kitesznek egy rövid közlésnek, amelyet helyben meg is tud cáfolni, akkor ily módon „immunizálódik" a későbbiekben felvonultatott összes érv ellen is. Ez valahogy úgy zajlik le, mint amikor egy kis mennyiségű, legyengített vírus immunizálni tudja a szervezetet a teljes fegyverzettel támadó vírus ellen. William McGuire és Dimitri Papageorgis kísérletében (67) a kísérleti személyek elmondták egy bizonyos tárgyról a véleményüket. Ezeket a véleményeket némileg vitatta a kísérletvezető, de a kísérleti személyek visszaver-

ték érvelését. Ezután *erőteljes* támadás következett a kísérleti személyek állásfoglalása ellen. Az előzetes kísérletben részt vevő személyek sokkal kevésbé változtatták meg véleményüket, mint a kontrollcsoport tagjai, akik nem vettek részt az előzetes vitában. Az első csoport tagjait tehát tulajdonképpen beoltották véleményváltozás ellen, és ennek következtében viszonylag védetté is váltak. A cáfolható ellenérvek bemutatása mint propagandatechnika tehát nem csupán hatékonyabb, hanem – ha ügyesen használják – az ilyen szerkesztésmód növelheti a hallgatóság ellenálló képességét is egy későbbi ellenpropaganda hatásával szemben.

Egy érdekes terepkísérlet során Alfred McAlister (68) hetedik osztályos középiskolásokat oltott be a kortárscsoport dohányzásra ösztönző nyomása ellen. Például a diákoknak olyan hirdetéseket mutattak, amelyek azt sugallták, hogy az igazán felszabadult nők dohányoznak – „Nagy utat tettél meg, kislány!" Ezután „beoltották" őket; megmagyarázták nekik, hogy egy nő bizonyára nem lehet igazán felszabadult, ha rászokik a dohányzásra. Hasonlóképpen, mivel a serdülők részben azért kezdenek el dohányozni, mivel ez „izginek" és „menőnek" látszik (mint a *Marlboro man*), a kortárscsoport nyomása azt jelenti: „verébnek" tartják azt, aki nem cigarettázik. Ebből kiindulva McAlister olyan helyzetet alakított ki, amely ellene hat ennek a nyomásnak. Hetedikesekkel eljátszattak egy helyzetet, amelyben erre az érvre a szereplők ilyesmit feleltek: „Akkor lennék igazán veréb, ha rágyújtanék csak azért, hogy neked imponáljak!" A kortárscsoport nyomása elleni védőoltás rendkívül hatásosnak bizonyult. Mire ezek a gyerekek kilencedik osztályosok lettek, feleannyian dohányoztak, mint a kontrollcsoport tagjai, akik hasonló középiskolába jártak.

Más vizsgálatok (69) azt találták, hogy a védőoltás akkor növeli legeredményesebben az ellenállást, ha a megtámadott nézet *kulturális evidencia*. Kulturális evidencián olyan nézetet értünk, amelyet a társadalom tagjainak többsége kétségbevonhatatlanul igaznak tart. Például: „Az Egyesült Államok a földkerekség legcsodálatosabb országa", vagy „Ha az ember keményen dolgozik, nem marad el a siker". A kulturális evidenciákat ritkán kérdőjelezik meg. Amikor mindenki elfogadja őket, viszonylag könnyen elfeledkezhetünk arról, hogy tulajdonképpen miért is hiszünk bennük. Ha aztán mégis súlyos támadás éri őket, az ilyen nézetek könnyen összeomolhatnak. Ha arra akarjuk ösztönözni az embereket, hogy meggyőződésüket jobban meg tudják védeni, akkor tudomásukra kell hozni azt is, hogy nézeteiknek vannak sebezhető pontjaik. Ennek leghatásosabb módja az, ha enyhe formában megtámadjuk ezeket a nézeteket.

Egy előzetes – tompított erejű – támadás a nézeteink ellen védettséget alakít ki bennünk egy későbbi – komolyabb – meggyőzési kísérlet ellen, mert 1. motiváltak leszünk arra, hogy megvédjük saját nézeteinket; 2. e védekezésben bizonyos gyakorlatra teszünk szert. Ezután már képesek lehetünk arra, hogy súlyosabb kihívásoknak is ellenálljunk.

Ez igen lényeges, mégis gyakran elfeledkeznek róla vagy félreértik olyanok is, akiken fontos döntések múlnak. Így például, miután állítólag a koreai háború során a kínai kommunisták „agymosásban" részesítettek egyes amerikai hadifoglyokat, egy szenátusi bizottság a háború tanulságaképpen azt javasolta, hogy az állami iskolákban vezessék be a „hazafiság és amerikai életforma" című tantárgyat. A védőoltás-effektussal kapcsolatos kutatások eredményei alapján én egészen más következtetésre jutottam. Nevezetesen úgy gondoltam, hogy az emberek leginkább úgy tehetők ellenállóvá az antidemokratikus propagandával szemben, ha a demokráciába vetett hitüket megkérdőjelezzük. Továbbá, leginkább úgy fejleszthető ki bennük az ellenállás az egyoldalú kommunista propagandával szemben, ha a kommunizmusról tanfolyamot tartunk nekik, amely tárgyilagosan bemutatja az érem mindkét oldalát. (70) Egy ilyen javaslatot azonban a hidegháború tetőpontján egészen biztosan felforgatónak tartottak volna azok a politikusok, akik elborzadtak volna attól a lehetőségtől, hogy a fiatalok bármi pozitívat hallhatnak a kommunizmusról. A történelmi események azonban azokat a szociálpszichológiai kutatásokat igazolták, amelyek megmutatták, hogy a leegyszerűsítő propaganda elleni harcban semmi sem helyettesíti a legkülönfélébb eszmék közötti szabad vizsgálódást. A legkönnyebb azt az embert részesíteni „agymosásban", akinek a nézetei olyan jelszavakon alapulnak, amelyeket istenigazából soha senki nem vont kétségbe.

Mennyire működnek elveink a gyakorlatban?

Képzeljük el, hogy örökség révén birtokunkba került egy televíziós hálózat részvényeinek többsége. Végre itt a nagy alkalom, hogy megváltoztassuk az emberek véleményét lényeges dolgokban! Tegyük fel, hogy lelkes hívei vagyunk az országos társadalombiztosítás bevezetésének és másokat is szeretnénk rávenni arra, hogy egyetértsenek velünk. Éppen befejeztük ennek a fejezetnek az olvasását – tehát tudjuk, mit kell tennünk –, és birtokunkban van egy hatalmas erejű kommunikációs eszköz. Hogyan is fogunk munkához? Mi sem egyszerűbb. Először is kiválasztunk egy olyan időpontot, amikor feltehető, hogy sok értelmes ember nézi a tévét (valamilyen intellektuális jellegű műsor után). Programunk azzal kezdődik, hogy bemutatjuk az érveket és az ellenérveket (tudjuk, hogy intelligens emberekre jobban hat a kétoldalú érvelés). Az érveket úgy csoportosítjuk, hogy az ingyenes orvosi ellátás mellett szólóak erősebbek legyenek, és az elején szerepeljenek (hogy hasznát vegyük az elsőség hatásának). Leírjuk a szegények sanyarú helyzetét, elmond-

juk, hogy hogyan halnak meg megfelelő orvosi ellátás híján, s mindezt úgy csináljuk, hogy meglehetősen félelmetes legyen. Eközben azonban részletes javaslatokat teszünk megfelelő intézkedések megtételére, mert tudjuk, hogy a félelemkeltés és a tájékoztatás vagy tanácsadás kombinációja a leghatásosabb eszköz a vélemények és cselekvésmódok megváltoztatásában. Felhozunk néhány érvet saját álláspontunk ellen, majd bemutatjuk ezeknek az ellenérveknek az erőteljes cáfolatát. Úgy rendezzük a dolgokat, hogy mindezt egy hozzáértő, megbízható és rendkívül szeretetreméltó személy mondja el. Saját érveinket olyan határozottan fogalmazzuk meg, amennyire csak lehetséges. Ily módon növeljük az eltérést a közlés tartalma és a nézők eredeti véleménye között. Végül kényelmesen helyet foglalunk és várjuk, hogy a vélemények változni kezdjenek.

De mégsem olyan egyszerű az egész. Képzeljünk el egy átlagos nézőt: mondjuk egy negyvenöt éves, középosztálybeli nőt, foglalkozására nézve ingatlanügynököt, aki úgy véli, hogy a kormányzat túl sokat szól bele az állampolgárok magánéletébe. Meggyőződése, hogy a szociálpolitikai törvények aláássák az individualitás szellemét, a demokrácia lényegét. Esti szórakozást keresve véletlenül belebotlik a mi műsorunkba. Éppen az ingyenes orvosi ellátás melletti érveinket hallja. Ahogy odafigyel, eredeti állásfoglalása kezd egy kicsit meginogni. Most már nem annyira biztos abban, hogy a kormányzatnak nem szabad beleszólnia az egészségüggyel kapcsolatos dolgokba. Mit tesz ilyenkor? Ha csak egy kicsit is olyan, mint Lance Canon kísérletének (71) résztvevői, a távirányítóért nyúl, és megkeresi a Szerencsekerék című műsort. Canon azt tapasztalta, ha valakinek meginog a magabiztossága, akkor kevésbé lesz hajlandó odafigyelni a saját véleményének ellentmondó érvekre. Így tehát előfordulhat, hogy éppen azok *nem* hallgatják végig a meggyőzésükre szolgáló érveket, akik egyébként a leginkább hajlamosak lennének véleményük megváltoztatására.

Bele kell-e törődnünk abba, hogy műsorunk csak azokhoz jut el, akik már egyébként is az országos társadalombiztosítás hívei? Meglehet, igen – ha ragaszkodunk ahhoz, hogy komoly dokumentumfilmet szenteljünk ennek a témának. Ha azonban végiggondoljuk lehetőségeinket, úgy is határozhatunk, hogy másféle taktikát fogunk követni. Összehívjuk televíziós társaságunk vezetőit. A műsorigazgatót arra kérjük, írasson forgatókönyveket, amelyek dramatizált formában mutatják be azoknak a családoknak a nyomorát, amelyek egy súlyos betegség következtében anyagilag tönkrementek. Felkérjük a hírszerkesztőséget, gyűjtsön anyagokat arról, hogy más országokban milyen eredményesen működik a betegbiztosítási rendszer. Végül a késő esti talk show műsorvezetőjét arra biztatjuk, meséljen el néhány humoros történetet gazdag, de nem éppen hivatása magaslatán álló orvosáról. Az ilyen közlések persze távolról sem olyan informatívak, mint a dokumentumfilmek, kumulatív hatásuk mégis sokkal nagyobb lehet. A betegbiztosítást támogató közlések bele vannak szőve egy dramatizált történetbe vagy egy hírösszeállításba – ily módon nem kell feltétlenül úgy tekinteni őket, mint érveket a szóban forgó ügy mellett. Ártalmatlannak látszanak, de mondanivalójuk világos. Mivel nem tekinthetők nyilvánvaló meggyőzési kísérletnek, csekély ellenállást váltanak ki, kikerülik a védőoltás-effektust és – minthogy elszórakoztatják a nézőket – meggátolják az ellenérvek kialakítását is, és ami a legfontosabb, az emberek megnézik, anélkül, hogy másik csatornára váltanának át.

Ezzel nem azt akarom mondani, hogy a televízió irányítói galád módon arra szövetkeztek, hogy meggyőzést célzó közléseiket más műsorba belesző-ve álcázzák. Ahogy ezt ennek a fejezetnek az elején már leszögeztem: a tévének igen nagy szerepe van a világról alkotott képünk formálásában. Az amerikaiak egyre többet néznek tévét. (72) Egy átlagos háztartásban naponta hét órát van bekapcsolva a tévékészülék, (73) az átlagos amerikai polgár heti harminc órát tölt tévénézéssel – ez valamivel több, mint ezerötszáz óra évente. Egy ilyen átlagos néző pedig mintegy 37 800 hirdetést lát évente, azaz naponta több mint százat. (74) Egy átlagos középiskolás fiatal sokkal kevesebb időt tölt az osztályteremben, mint a televízió előtt. (75)

A tévének mint médiumnak hatása van, és az általa közvetített valóságkép ritkán marad értékmentes. Az eddig legrészletesebb televíziós kutatást George Gerbner és munkatársai (76) végezték el. Ezek a kutatók a hatvanas évek vége óta sok ezer, főidőben sugárzott tévéműsort és szereplőt rögzítettek képmagnóra és vetettek gondos elemzés alá. Az erről az anyagról készített elemzésük egészében azt bizonyítja, hogy a tévé valóságábrázolása durván pontatlan és félrevezető. A főidős műsorokban háromszor annyi a férfi, mint a nő; a nőket ritkán ábrázolják úgy, mint akik házon kívül dolgoznak, holott a valóságban több mint ötven százalékuk ezt teszi. A nem fehér lakosság (különösen a spanyolul beszélő és az ázsiai származású amerikaiak), valamint az idősebbek számarányukhoz képest kevesebbet szerepelnek; a kisebbségi csoportok tagjai gyakran csupán másodlagos szerepekben jelennek meg. Bár Amerikában a munkaerő 67 százaléka dolgozik „kékgalléros" munkakörben vagy a szolgáltató szférában, a tévéműsorok szereplőinek csak 25 százaléka tartozik ezekbe a foglalkozási kategóriákba. Végül a televízióban tízszer annyi a bűnözés, mint a valódi életben. A főműsorok szereplőinek több mint fele keveredik minden héten erőszakos cselekedetekbe, holott a valóságban – az FBI adatai szerint – az erőszakos cselekedetek áldozatainak száma kevesebb, mint a lakosság egy százaléka. Az elmúlt években, ugyancsak az FBI-statisztika szerint, valójában csökkent az erőszakos bűncselekmények száma az Egyesült Államokban – a tévében viszont növekedett. A legjobban egy televíziós szerző, David Rintels, az amerikai írószövetség

volt elnöke találta fején a szöget, amikor így fogalmazott: „minden este 8-tól 11-ig a tévé egyetlen összefüggő hazugság". (77)

Gerbner és munkatársai összehasonlításokat végeztek az „erős" (naponta több mint négy órát a képernyő előtt ülő) és a „gyenge" (naponta két óránál kevesebbet tévéző) nézők attitűdjei és vélekedései között. Úgy találták, hogy az „erős" nézők 1. több olyan attitűdöt fejeznek ki, amely faji előítéletről árulkodik; 2. a valóságosnál nagyobbra becsülik az orvosok, ügyvédek és sportolók számát; 3. többet esznek és isznak, kevesebbet tornásznak; 4. jobban félnek attól, hogy bűncselekmények áldozataivá válhatnak; 5. úgy gondolják, hogy az idősebb emberek ma kevésbé egészségesek, mint húsz esztendővel ezelőtt voltak (holott az ellenkezője igaz). Gerbner szerint mindez annak a következménye, hogy a televízió torzan vetíti elénk az amerikai életet.*

Természetesen sok-sok emberrel vagyunk széles körű személyes kapcsolatban, s kapcsolataink társas helyzetek sokaságára terjednek ki. A tömegkommunikáció csak az egyik forrása mindannak, amit a nemekről vagy a különféle etnikai és foglalkozási csoportokról tudunk. A tömegkommunikációs eszközök révén kapott információk és benyomások feltehetően kevésbé hatásosak akkor, ha közvetlen tapasztalatokra is támaszkodhatunk. Például aki szoros kapcsolatban van nem otthon dolgozó nőkkel, bizonyára kevésbé fogékony a nők sztereotip televíziós ábrázolása iránt. Másfelől viszont igaz az is, hogy – bár mindannyiunknak vannak elképzelései a bűnözésről és az erőszakról – véleményünk többnyire nem személyes tapasztalatainkban gyökerezik. A tévé gyakorlatilag az egyetlen élő forrása a bűnözéssel kapcsolatos információinknak. A krimik alkotják a tévéműsorok jelentős részét – egy átlagos 15 éves gyerek több mint tizenháromezer gyilkosságot nézett már végig a tévében. Több tanulmány rámutatott arra, hogy a bűnügyi filmek (olyanok például, mint a *NYPD Blue*, a *Törvény és Rend*, az *Emberölés*) feltűnően következetes módon ábrázolják a rendőrséget és a bűnözőket. Megállapították például, hogy a képernyő rendőrei roppant eredményesek, szinte minden bűntettet kiderítenek, és egy tekintetben tévedhetetlenek: a történet végén soha nincs börtönben az a személy, aki nem odavaló. A televízió azt az illúziót kelti, hogy a bűnüldözők mindig biztosak a dolgukban. A tévébeli tettesek általában vagy pszichopatológiai okok miatt vagy kielégíthetetlen (és szükségtelen) nyereségvágyból válnak bűnözővé. A tévé a bűnözők személyes felelősségét hangsúlyozza, és többnyire nem vesz tudomást a bűncselekményeket kiváltó olyan nyomásokról, amelyek az emberek társadalmi helyzetéből – például a szegénységből vagy a munkanélküliségből – fakadnak. Ennek az ábrázolásmódnak súlyos társadalmi következményei vannak. A sokat tévéző emberek alkalmazkodnak ehhez a hiedelemrendszerhez, ez pedig befolyásolja várakozásaikat is: esküdtszéki tagokként a „kemény vonalat" fogják képviselni. Az „erős" nézők hajlamosak lesznek arra, hogy megfordítsák az ártatlanság vélelmének elvét, azt gondolván, hogy „a vádlottak bizonyára vétkesek *valamiben,* máskülönben nem került volna sor a tárgyalásra". (78)

Kimutatták azt is, hogy miután valamely körzetbe bevezetik a televíziót, növekszik a lopásos bűncselekmények száma. (79) Mivel magyarázható ez? A legésszerűbb feltevés az, hogy a televízió a hirdetések révén a javak fogyasztására ösztönöz; a felső- és középosztályi életstílust pedig normaként jeleníti meg. Az általános jólétnek és fogyasztásnak ez az illúziója frusztráló és elkeserítő módon hat a szegényebb nézőkre, akik saját életmódjukat azokéval hasonlítják össze, akikkel a képernyőn találkoznak. Ez aztán arra ösztönözheti őket, hogy ők is megpróbálják kivenni részüket az „amerikai álomból" – a rendelkezésükre álló eszközökkel.

Majdnem lehetetlen pontosan megállapítani, hogy a tömegkommunikáció hogyan hat a közvéleményre és a nyilvános viselkedésre – túl sok az „egyéb tényező". Minthogy az imént ismertetett kutatások *nem kísérleti* jellegűek voltak, nehéz volna a tömegkommunikáció hatásait elkülöníteni azoktól a hatásoktól, amelyek a személyes tapasztalatokból és a családtagokkal, barátokkal való kapcsolatokból származnak. De azért lehet kísérletezni is. Tegyük fel például, hogy Ön a tévéhálózat vezetőjeként megvalósította eredeti tervét, bemutatta a betegbiztosításról szóló dokumentumfilmet. Ebben az esetben viszonylag könnyű volna megállapítani, hogy az üzenet hatásos volt-e. A legegyszerűbb eljárás az, ha az adás *előtt* és *után* a nézők reprezentatív mintáján megmérjük az országos betegbiztosításra vonatkozó véleményeket. Ha azok kedvező irányba mozdulnak el, levonhatjuk a következtetést: az adás hatásos volt. Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogyan lehetne maximalizálni a műsor hatékonyságát, akkor megtehetjük, hogy a dokumentumfilmből több különféle változatot készítünk el, s különböző kommunikátorokat, érvelési és bemutatási módokat próbálunk ki. Ha aztán ezeket a verziókat befogadók különféle csoportjaival teszteljük le, összehasonlíthatjuk a tényezők különféle kombinációinak hatását. Ez az eljárás tulajdonképpen nagyon hasonlít ahhoz, ahogyan az ebben a fejezetben leírt kutatások nagy részét elvégezték. Először is különféle témákról közléseket állítottak össze. Ezután a közlések bizonyos aspektusait – például a kommunikátor szavahihetőségét vagy az érvek bemutatásának sorrendjét – manipulálták, majd az így

* Meg kell jegyeznünk, hogy Gerbner kutatása korrelációs, nem pedig kísérleti jellegű volt. Elképzelhető, hogy az előítéletek és a vélekedések pontatlansága a szegénységből és az iskolázatlanságból fakad, s hogy a szegény és iskolázatlan emberek többet néznek tévét – nem pedig fordítva, ahogyan Gerbner állítja. Gerbner mentségére legyen mondva azonban, hogy mintája jól reprezentálja a nézők életkor szerinti, iskolázottsági, jövedelmi és etnikai megoszlását. Az „erős" tévénézés és a torz vélekedés közötti összefüggés mindegyik kategóriában megjelent.)

kialakuló változatokat befogadók különféle csoportjainak mutatták be. A hallgatóság véleményének felmérése révén meg lehet állapítani az egyes változók hatását. Ez az eljárás lehetővé teszi, hogy nagymértékben kontrolláljuk az üzenetet, és jól alkalmazható akkor, ha nagyszámú befogadó véleményét akarjuk megismerni. Ez a módszer olyannyira hatékony, hogy fel is használták olyan számítógép által vezérelt eljárásoknál, amelyekben az üzenettel kapcsolatos különböző tényezőket variálták és ezeket az üzeneteket számítógép-terminálóknál ülő emberekhez juttatták el. (80) A kábeltelevíziózás eljövetelével technikailag lehetségessé vált, hogy a nézők otthonaikból visszajelezzenek a stúdióba (erre nyílik mód a QUBE-TV kábeles hálózat keretében). Ily módon lehetőség van arra, hogy közvetlenül megmérjék, hogyan reagálnak a nézők ezrei az éppen sugárzott műsorokra.

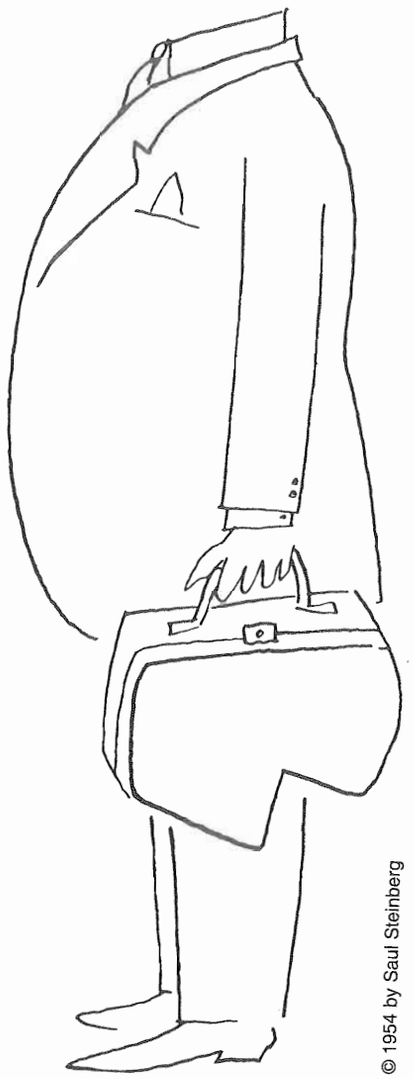
Tegyük fel, hogy a dokumentumfilm bemutatása helyett úgy döntünk, hogy mondanivalónkat kevésbé direkt formában fogjuk közölni – beleszőjük a megszokott műsorokba és többször megismételjük. Ez a módszer minden bizonnyal gyakoribb, de hatását nehezebb megmérni vagy felbecsülni. Ritkán fordul elő ugyanis, hogy közvetlenül döntésünk meghozatala előtt jutnak el hozzánk a nyíltan egy adott álláspont mellett érvelő közlések (kivétel talán a politikai kampányok időszaka). Nézeteink többsége csak fokozatosan alakul ki, annak megfelelően, ahogy az idők folyamán egyre több információhoz jutunk, és egyre több emberrel kerülünk kapcsolatba. Általában nehéz közvetlen kommunikációval megváltoztatni azokat a nézeteinket, amelyeket igazán fontosnak tartunk. Első pillantásra úgy tűnik, hogy alapvető különbség van egyfelől az ingyenes orvosi ellátás kérdése, másfelől például a között, hogy kivitelezhető-e az atom-tengeralattjáró, árusíthatók-e az antihisztaminok recept nélkül, mi a matematika gyakorlati fontossága stb. Miből áll ez a különbség? Az egyik különbség az, hogy a betegbiztosítás fontosabb dolog. Végül is kit érdekelnek az atom-tengeralattjárók? Érdekességük jelentéktelen. De mitől „fontos" vagy „jelentéktelen" valami?

Hogy választ adjunk erre a kérdésre, nézzük meg először, mit jelent tulajdonképpen a **vélemény** szó, amelyet oly sokszor használtunk ebben a fejezetben. Első megközelítésben a vélemény az, amit tényszerűen igaznak hiszünk. Az a véleményem, hogy több mint tizenötezer diák iratkozott be a Kaliforniai Egyetemre Santa Cruzban; hogy a biztonsági övek viselése csökkenti a balesetveszélyt; hogy New Yorkban nagyon meleg van nyáron. Ezek a vélemények elsősorban kognitív tartalommal rendelkeznek, vagyis érzelemmentesek; nem annyira egész lényünkhöz, inkább csak a fejünkhöz tartoznak. Az ilyen vélemények változékonyak is, vagyis megváltozhatnak, ha tiszta, világos ellenbizonyítékokkal kerülnek szembe. Így például, ha Ralph Nader (akit a közlekedési ügyek szakértőjének tartok) adatokkal bizonyítja be nekem, hogy a biztonsági övek – legalábbis jelenlegi konstrukciójukban – nem csökkentik érdemben a balesetveszélyt, akkor megváltoztatom e kérdésről alkotott véleményemet.

Másfelől képzeljük el, hogy valakinek az a véleménye, hogy a zsidók minden hájjal megkent üzletemberek, az ázsiaiak alattomosak, huszonöt éves kor alatt különös bölcsességgel rendelkezik az ember, az Egyesült Államok a legdicsőbb (illetve legdicstelenebb) ország a világtörténelemben, vagy New York városa szörnyű dzsungel. Miben különböznek ezek a vélemények az előbbi bekezdésben említett véleményektől? Először is értékelőek: tetszést vagy nemtetszést tartalmaznak. Amikor valaki azt hiszi, hogy az ázsiaiak alattomosak, ez azt jelenti, hogy nem szereti az ázsiaiakat. Az a vélemény, hogy New York szörnyű dzsungel, különbözik attól a véleménytől, amely szerint New Yorkban nyáron nagyon meleg van. Az a vélemény, hogy New York egy szörnyű dzsungel, nem csupán kognitív, hanem nagymértékben értékelő és érzelmi jellegű is. Az olyan véleményt, amely egy értékelő és egy érzelmi komponenst is tartalmaz, **attitűd**nek nevezzük. Az attitűdöket a vélemények képest nagyon nehéz megváltoztatni.

Tegyük fel, hogy Sam szenvedélyes, ám körültekintő fogyasztó, akit élénken foglalkoztatnak az egészséggel kapcsolatos kérdések. Ebből kifolyólag Sam, ahogy telt az idő, egyre inkább hitelt adott Ralph Nader fogyasztóvédelmi kutatásainak, amelyek felhívták a figyelmet a nem biztonságos autókra, a hot dog koleszterintartalmára, az életveszélyes elektromos készülékekre, a levegőszennyezésre stb. De tegyük fel továbbá, hogy Sam a fehérek felsőbbrendűségében hisz, és úgy gondolja, hogy értelmi képességek tekintetében a fehér faj minden egyéb faj felett áll. Mi van akkor, ha Nader részletes vizsgálatot folytatott, amelyben kimutatta, hogy a kulturális torzításokat kiküszöbölő intelligenciatesztekben a színesbőrű kisebbségek ugyanolyan jó eredményeket érnek el, mint a fehérek? Befolyásolhatja-e ez a megállapítás is Sam attitűdjét? Valószínűleg nem. De hogyan lehetséges ez? Miután a kérdésnek érzelmi vetületei vannak, Nadernek az intelligenciatesztekkel kapcsolatos megállapításai nem tudnák oly könnyedén és alaposan meggyőzni Samet, mint az autókról, a koleszterinről és a légszennyeződésről szóló leleplezések.

Az emberi gondolkodás nem mindig logikus. Mi emberek, noha képesek vagyunk pontos és kifinomult értelmi műveletekre, gondolkodási folyamatainkban ugyancsak képesek vagyunk torzításokra és nagyfokú hanyagságra. Ha meg akarjuk érteni, hogy miképpen lehet *megváltoztatni* az attitűdöket, mindenekelőtt meg kell értenünk az emberi gondolkodást a maga teljes bonyolultságában, csakúgy, mint azokat a motívumokat, amelyek az embereket a változtatással szembeni ellenállásra sarkallják. A 4. fejezetben megpróbáljuk megérteni, az emberek miként alakítanak ki helyes és hamis konstrukciókat a társas eseményekről, az 5. fejezetben pedig azokat a fő motívumokat tárjuk fel, amelyek a helyes és a hamis konstrukciókat meghatározzák.



© 1954 by Saul Steinberg

4. FEJEZET*

A társas megismerés

Walter Lippman, a híres amerikai újságíró és politikai publicista *Public Opinion* (Közvélemény) című alapvető művében (1) egy kislány történetét meséli el, aki egy kis bányászvárosban nőtt fel, és aki egy szép napon a felhőtlen boldogságból hirtelen mély gyászba zuhant. Az történt ugyanis, hogy egy szélroham kivágott egy ablaktáblát a konyhában. A kislány vigasztalhatatlan lett, és órákon át félrebeszélt. Amikor végre értelmesen meg tudott szólalni, közölte: a törött üvegtábla egy közeli rokon halálát jelenti. A kislány azért zuhant gyászba, mert biztos volt abban, hogy az édesapja volt az, aki éppen meghalt. A kislányt mindaddig nem lehetett megvigasztalni, amíg napok múlva meg nem érkezett a távirat, amelyből kiderült, hogy az apa él és virul. A lány tehát egy egész fikciót konstruált egy egyszerű külső tény (egy törött ablaküveg), egy babona (a törött ablaküveg halált jelent), továbbá a saját félelmei és az apja iránti szeretete alapján.

A középkori Európa városaiban igen elterjedt népszokás volt, hogy a kübli – a naponta összegyűlt vizelet és széklet tárolására szolgáló edény – tartalmát az ablakon át az utcára öntötték. A vizelet és a széklet pedig az ottmaradt az utcán, pestist és más járványokat terjesztve, egészen addig, amíg egy nagyobb eső el nem mosta a maradványokat. (2) Modern felfogásunk szerint ez a módszer primitív, barbár és nyilvánvalóan ostoba volt, különösen akkor, ha tekintetbe vesszük, hogy a rómaiak már évszázadokkal korábban csatornarendszereket építettek a városokban. Hogyan lehetséges, hogy mégis szokásba jött a kübli? Feltehetően azért, mert a középkorban eluralkodott az a hiedelem, hogy nem csak a meztelenség bűnös, hanem az is, hogy a fedetlen testrészek súlyos sérülést okozó gonosz szellemek támadásának válhatnak áldozatává. Eme hiedelem következtében az emberek felhagytak a rómaiak idején szokásban volt napi fürdőzéssel, és mindössze egyszer egy évben vettek fürdőt. A rómaiak által kiépített házon belüli vízvezetékek fokozatosan tönkrementek, a társadalomból pedig kiveszett a vízvezeték-szerelési szaktudás, ami szükséges volt ahhoz, hogy fenntartsák a lakások tisztaságát. A kübli tehát szükségből született. Csak évszázadokkal később váltotta fel a járványok „szellemelméletét" a vírusokon és baktériumokon alapuló modern elmélet. (3)

* Köszönetet kell mondanom barátomnak és kollégámnak, Anthony Pratkanisnek, aki ennek a fejezetnek az első változatát kidolgozta.

A kislányról és a középkori kübliről szóló történetet nem azért idézzük fel, hogy bemutassuk, miként működik az abnormális elme, és nem is azért, hogy a modern egészségügy és higiénia fejlődését illusztráljuk vele. Ezek a történetek ugyanis mind egyetlen alapvető kérdést vetnek fel: vajon mi magunk mennyire hasonlítunk a bányavárosból származó kislányra és a középkori kübli használóira? Vajon a mi *saját* fikcióink mennyire irányítják viselkedésünket és cselekvéseinket? Nem érne nagy meglepetés, ha egy huszonegyedik századi szociálpszichológiai tankönyv szerzője a **társas megismerés**ről írt fejezetét nem a kübliről szóló történettel, hanem a rosszul alkalmazott rovarirtószerekről vagy az AIDS-vírus által okozott halálesetekkel kezdené. A történet valahogy így szólhat:

> A huszadik és a huszonegyedik században milliók haltak meg az éhségtől – nem az élelem hiányától, hanem azért, mert az élelmiszereket éveken át mérgezték olyan kémiai anyagokkal, amelyek fokozatosan beépültek az élelmiszerláncba. Sok okos ember sejtette, hogy ez történik, ám érthetetlen módon tétlenek maradtak, vagy csak nagyon keveset tettek a megelőzés érdekében.
>
> Továbbá, több mint százötvenmillió ember halt meg az AIDS-vírus következtében, mivel nem voltak hajlandók óvszert használni. A modern olvasó elcsodálkozhat azon, hogyan lehetséges, hogy egy kultúra, amely férfiakat és nőket küldött fel a Holdra, és számtalan veszélyes betegség ellenszerét tudta megtalálni, képes volt ilyen ostobaságokat elkövetni. Nos, úgy tűnik, hogy azokban az időkben sokan azt hitték, hogy a nemi szervek működéséről szóló őszinte beszéd bűnös és káros dolog. Így például, a huszonegyedik század fordulóján serdülő fiatalok többsége azt a primitív hiedelmet vallotta, hogy az óvszerek osztogatása az iskolában növeli a szexuális promiszkuitást annak ellenére, hogy körültekintő kutatások kimutatták, (4) hogy erről szó sincsen.
>
> Ezeket a történeteket nem azért mondom el, hogy megmutassam milyen együgyűek voltak az emberek a huszadik és a huszonegyedik században, hanem azért, hogy egy sokkal alapvetőbb kérdést tegyek fel: „mennyire hasonlítunk magunk is az AIDS szerencsétlen áldozataihoz, vagy azokhoz a földművesekhez, akik oly gondatlanul használták a rovarirtószereket?

Egyáltalán nem mindegy tehát, hogy miképpen adunk értelmet társas világunknak. Ez az értelemadás pedig naponta több százszor megtörténik. Amikor találkozunk valakivel, akit eddig nem ismertünk, első benyomást alkotunk róla. Valahányszor belépünk egy szupermarketbe, elsétálunk a pultok mellett és megszemléljük az árucikkek százait, amelyeknek mindegyikéből többféle márka áll rendelkezésünkre, el kell döntenünk, hogy melyek azok, amelyek legjobban megfelelnek szükségleteinknek. Olykor saját magunkról tesznek fel kérdéseket, és ilyenkor a legapróbb részletekig végig kell gondolnunk az életünket, hogy olyan választ adhassunk, amelyről azt gondoljuk, fe-

di a valóságot. Minden nap olyan kérdésekben kell döntenünk, mint például kivel ebédeljünk, mit együnk, milyen ruhát vegyünk fel, kiben bízzunk meg, melyik filmet nézzük meg, felvegyük-e a kagylót, ha csöng a telefon. Döntéseinknek olykor ennél is nagyobb súlya van, hiszen döntenünk kell abban, hogy kire szavazzunk, milyen szakra menjünk az egyetemen, milyen hivatást válasszunk, milyen szociálpolitikát válasszunk, kivel házasodjunk össze, legyenek-e gyermekeink. Az, hogy miképpen hozzuk meg hétköznapi, avagy fontos döntéseinket, azon múlik, hogy miképpen építjük fel társas világunkat, és miképpen adunk értelmet neki.

Hogyan adunk értelmet a világnak?

Az emberi agy csodálatos teljesítményekre képes. De bármilyen hatékony és bámulatra méltó is az emberi elme, távolról sem tökéletes. Ennek a tökéletlenségnek az egyik következménye az, hogy többnyire „tudni" vélünk egy sor olyan dolgot, ami egyszerűen nem igaz. Vegyünk egy egyszerű példát. Sok ember tartja magát ahhoz a hiedelemhez, hogy a relatív meddőség állapotában lévő párok, akik örökbe fogadnak egy csecsemőt, ezután nagyobb valószínűséggel hoznak világra saját gyermeket, mint azok a viszonylagosan meddő párok, akik nem választják az örökbefogadást. Az okoskodás valahogy így hangzik: az örökbefogadás után a nyomás csökken, a házaspár megszabadult egy nagy tehertől, ez pedig valamiképpen megkönnyíti a fogamzást. De, miként azt Tom Gilovich (5) kimutatta, bár ez a hiedelem igen elterjedt, egyszerűen nem igaz. A relatíve meddő párok ugyanis örökbefogadás után sem válnak nagyobb valószínűséggel termékennyé. Mégis, miért hiszi ezt a legtöbb ember? Ennek két oka van: 1. milyen nagyszerű gondolat az, hogy amit *akarunk*, az valósággá válik; 2. hajlunk arra, hogy figyelmünket azokra a példákra összpontosítsuk, amikor az örökbe fogadó szülőknek sikerült saját gyermeket szülniük, *nem* pedig azokra az esetekre, amikor ez nem sikerült nekik, vagy amikor a nem örökbe fogadó pároknak mégis sikerült vérszerinti gyermeket világra hozni. Tehát a szelektív figyelem és a szelektív emlékezés az, aminek következtében mindez igaznak *látszik*. Ahogy tehát már észrevehettük, azokat az embereket, akik olyan dolgokat tudnak, amelyek egyszerűen nem igazak, nagyon nehéz meggyőzni az ellenkezőjéről.

Racionális lények vagyunk-e vagy sem? Persze, megpróbálunk azok lenni. Egy általánosan elterjedt felfogás szerint az emberi megismerés teljes mértékben racionális; minden egyén arra törekszik, hogy minden körülmények között igaza legyen, és hogy helyes véleményeket és hitet alakítson ki. Az emberi gondolkodás eme felfogásának egyik első hirdetője, a tizennyolcadik századi brit utilitariánus filozófus, Jeremy Bentham szerint amikor el-

döntjük, hogy mi a jó és mi a rossz, akkor egyfajta boldogságszámítást *(felicific calculus)* végzünk. (6) Vegyünk egy hétköznapi példát. Tegyük fel, hogy új kocsit akarok venni. Amikor eldöntöm, hogy melyik márkát vegyem, mindegyik szóba jöhető márka esetében összeadom a kedvező tulajdonságokat (sportos megjelenés, kényelmes belső tér, erős motor), és kivonom belőle az előnytelen tulajdonságokat (a havi részlet, amelyeket fizetnem kell, az, hogy a kocsi nem tud úgy elmenni egy benzinkút mellett, hogy ne kelljen a tankját teletölteni). Ezután kiválasztom azt az autót, amely számomra a legtöbb örömöt és a legkevesebb kellemetlenséget hozza. Bentham szerint a kormányzatnak és a gazdasági rendszernek az a feladata, hogy „a lehető legtöbb ember számára a lehető legnagyobb boldogságot biztosítsa". Benthamnek a boldogságkalkulusról alkotott felfogása a modern kapitalizmus alapvető előfeltevése lett.

Újabban egy szociálpszichológus, Harold Kelley az emberi gondolkodás racionalizmusának kissé bonyolultabb felfogását dolgozta ki. Eszerint az emberek *naiv tudósként* működnek. (7) A tudósok, hogy egy adott jelenség lehető legjobb magyarázatát adhassák, adataikban mindig a kovarianciát keresik, vagyis olyan eseteket próbálnak találni, ahol „*X Y* előtt jelent meg, és mindig együtt változott *Y*-nal és csakis *Y*-nal, ebből következően tehát *X* okozta *Y*-t". Hasonlóképpen, amikor az emberek megpróbálják megmagyarázni, hogy más emberek miért cselekszenek adott módon, háromféle információt próbálnak fellelni: a cselekvő cselekedeteinek *konzisztenciáját* (vagyis az illető ugyanúgy viselkedik-e más helyzetekben és más időpontokban?), *konszenzuális* jellegét (mások ugyanígy viselkednek-e ugyanebben a helyzetben?) és a cselekvés *egyedi mivoltát* (az illető az egyetlen személy-e, aki ilyen módon viselkedik?).

Például tegyük fel, hogy Beth megcsókolta Scottot, és valaki megkérdezte, vajon miért tette. Mielőtt erre a kérdésre racionális választ tudnánk adni, Kelley szerint egy kicsit jobban meg kellene ismerni a szituációt. Vajon Beth majdnem mindenkit megcsókol-e első felbuzdulásában? Ha igen, akkor esetleg azt gondolhatjuk, hogy Beth azért csókolta meg Scottot, mert ő (mármint Beth) nagyon érzelmes személy. Tegyük fel, hogy úgy találtuk, hogy majdnem mindenki megcsókolja Scottot. Ez esetben azt mondhatjuk, hogy Beth azért csókolta meg Scottot, mert Scott nagyon vonzó ember, akit mindenki szeret. Végül, ha Beth csak Scottot csókolja meg, és senki más nem csókolja meg Scottot, akkor ez arra a következtetésre vezethet bennünket, hogy ez a viselkedés Beth és Scott különleges viszonyának következménye – vagyis szeretik egymást.

De mi emberek vajon ugyanolyan racionálisan találjuk-e ki a dolgokat, ahogy Bentham és Kelley szerint tesszük? (8) Egy kicsit lehet amellett érvelni, hogy *bizonyos* alkalmakkor valóban így teszünk. Benjamin Franklinnak szokása volt, hogy boldogságszámításokat végzett, papírra vetve a legfontosabb döntései mellett és az azok ellen szóló érveket. Vannak olyan időszakok, amikor mindannyian így viselkedünk. Például amikor új autót vásárolunk, vagy eldöntjük, hogy melyik egyetemen folytassuk tanulmányainkat. Az a könnyedség, amellyel – ha rendelkezésünkre áll a szükséges kovariáló információ – következtetni tudunk Beth és Scott viszonyának milyenségére, arra utal, hogy legalábbis lehetséges úgy gondolkodni, mint egy mai tudós. A racionális gondolkodás azonban legalább két feltételt tesz szükségessé: 1. a gondolkodónak pontos és hasznos információk állnak rendelkezésére; 2. a gondolkodónak korlátlan erőforrásai vannak ahhoz, hogy az élet által produkált adatokat mind feldolgozza. Valójában ezek a feltételek a mindennapi életben szinte soha nem állnak fenn.

Nem tudjuk ugyanis „Isten szemével" látni a világot – vagyis egy olyan perspektívából, amely lehetővé tenné azt, hogy mindent tudjunk, és mentesek legyünk a torzítástól. Vegyünk egy egyszerű példát: új kocsit akarok vásárolni. Nagy valószínűséggel ilyenkor nem vagyok minden olyan tény birtokában, ami a vásárláshoz szükséges volna. Mivel egy új márkáról van szó, még nincsenek hosszabb távú adatok a meghibásodási százalékokról. Ráadásul az új autót a saját korlátozott perspektívám alapján képzelem el. A kocsiról főként a hirdetések révén értesülök, a reklámok pedig hajlamosak az áru pozitív vonásait eltúlozni. Az autóval kapcsolatos saját tapasztalataim ugyancsak korlátozottak, mivel csak tíz percen át tesztelhettem, mégpedig az eladó jelenlétében, és nem volt módom arra, hogy veszélyes utakon és rossz időjárási körülmények között is kipróbálhassam. Ha pedig egy olyan egyszerű köznapi dologba, mint amilyen egy új autó vásárlása, hiányzó vagy félrevezető információk is döntő módon belejátszhatnak, képzeljük el, mi történik akkor, amikor sokkal nehezebb vagy szokatlanabb döntéseket hozunk: például mikor lépjünk be egy háborúba, kivel házasodjunk össze, vagy hogyan költsük el az adófizetők pénzét.

De még ha minden adat a rendelkezésünkre állna is, nincs elegendő szabadidőnk és pénzünk arra, hogy minden fellelhető problémát részleteiben kielemezzünk. Tegyük fel, hogy mégis elhatározom, hogy aprólékos kalkulációt végzek, hogy eldöntsem, melyik autót vegyem meg. Több mint öt órát venne igénybe az, hogy minden adatot megvizsgáljak, és mérlegeljem az összes alternatívát. Közben azonban egy csomó más döntést is meg kell hoznom. Például: kivel menjek ebédelni? Mikor tudnám átnézni az előadási jegyzeteimet? Melyik jelöltet támogassam a meghirdetett állásra? A lányomnak valóban szüksége van-e arra a drága fogszabályozóra (ami egyébként sok kellemetlenséget okozhat egy erősebb harapásnál)?

Töltsem-e hát drága időmet azzal, hogy érveket és ellenérveket tanulmányozzak órákon át mindezen döntésekhez, miközben sok más fontos döntést

el kell emiatt halasztanom? Olyan világban élünk, amelyben összesűrűsödtek az üzenetek, és amely folytonosan döntésre kényszerít bennünket. Egy átlag amerikai élete során hétmillió hirdetést lát, és naponta számtalan döntést kell hoznia. Ezek közül egyesek fontosak, mások pedig triviálisak, vannak azonban olyan látszólag triviális döntések is, amelyeknek fontos következményeik lehetnek. Egyszerűen képtelenség mélyebben végiggondolni minden kis információtöredéket, ami az utunkba kerül, és minden apró döntést, amelyet meg kell hoznunk.

Mi a teendő? Az olvasó is sejtheti már a megoldást: amikor csak lehetséges, rövidre zárjuk döntéseinket. Susan Fiske és Shelley Taylor szerint mi emberek **zsugori megismerők** vagyunk, azaz minden körülmények között arra törekszünk, hogy megkíméljük kognitív energiáinkat. (9) Minthogy pedig az információfeldolgozási kapacitásunk korlátozott, olyan stratégiákat igyekszünk alkalmazni, amelyek leegyszerűsítik a bonyolult problémákat. Ezt úgy érjük el, hogy bizonyos információkat egyszerűen figyelmen kívül hagyunk, hogy ily módon csökkentsük kognitív megterhelésünket. Más információkat ugyanakkor túlságosan is igénybe veszünk csak azért, hogy ne kelljen jobbakat keresni. Néha pedig egyszerűen elfogadunk egy nem igazán tökéletes megoldást, mert úgy gondoljuk, elég jó lesz az is. A zsugori megismerő stratégiái hatékonyak lehetnek, mivel meglehetősen jól ki tudja használni korlátozott kognitív kapacitását abból a célból, hogy eligazodjon az információk csaknem végtelen világában. Ugyanakkor ezek a stratégiák komoly tévedésekhez és torzításokhoz vezetnek, különösen akkor, amikor az egyszerűbb stratégiák közül a rosszabbikat választjuk, vagy pedig sietségünkben életfontosságú információkat hagyunk figyelmen kívül. (10)

Bizonyára vannak olvasók, akik csalódással veszik tudomásul, hogy gondolkodásuk mégsem olyan racionális és alapos, mint amilyennek korábban hitték. Nagyon csábító volna azt hinni, hogy az emberi elmének korlátlan hatalma van, vagy hogy személyes összeköttetésünk van az abszolúttal. Ugyanakkor mégis azt kell mondanom: veszélyes volna nem felismernünk, hogy rövidre zárásaink olyan torzításokhoz és előítéletekhez vezethetnek, amelyek bizony fényévnyi távolságra esnek az abszolút igazságtól. Amíg nem ismerjük fel megismerésünk korlátait, addig e korlátok rabszolgái maradunk. Például, ha nem vagyunk hajlandók felismerni, hogy másokat gyakran sztereotípiák alapján ítélünk meg, vagy azt, hogy egy információ bemutatásának módja mélységesen befolyásolhatja ítéletünket, arra sem leszünk képesek, hogy tévedéseink kijavításához megtegyük a megfelelő lépéseket. Sőt, ami még rosszabb, ha nem ismerjük fel annak a következményeit, hogy mindannyian „zsugori megismerők" vagyunk, akkor esetleg arra a meggyőződésre fogunk jutni, hogy a mi perspektívánk az egyetlen létező perspektíva, ez pedig az Igazsággal egyenlő. Miként a történelem is bizonyítja, az embereknek

könnyebb gyűlöletből cselekedniük, és a kegyetlenségeket elkövetniük, ha meg vannak győződve arról, hogy abszolút értelemben igazuk van. (11)

Az a tény, hogy mindannyian „zsugori megismerők" vagyunk, nem jelenti azt, hogy a tévedésre vagyunk kárhoztatva. Hiszen ha egyszer tisztába jövünk az emberi elme korlátaival és közönséges torzításaival, akkor talán egy kicsit jobban fogunk gondolkodni, és bölcsebb döntéseket fogunk hozni. Ebben a fejezetben nem pusztán az a célom, hogy gondolkodásunk korlátainak példáit szaporítsam. Bízom abban, hogy e korlátok megmutatása révén megtanulunk egy kissé világosabban gondolkodni.

A kontextus hatása a társas ítéletre

Vizsgáljuk meg mindenekelőtt azt, hogy a társas kontextus – vagyis az, ahogyan a dolgokat bemutatják és leírják – miként befolyásolja társas ítéleteinket. A társas kontextusnak négy különböző aspektusát fogjuk megvizsgálni: az alternatívák összehasonlítását; azt, hogy bizonyos helyzetek miként hangolhatják elő a gondolkodást; azt, hogy egy döntést hogyan tálalnak vagy csomagolnak; végül pedig azt, hogy az információkat miként prezentálják. Ennek során a társas gondolkodás alapelve fog kidomborodni: minden ítélet relatív – az, hogy miként gondolkodunk egy személyről vagy egy dologról, az a környező kontextustól függ.

Referenciapontok és kontraszthatások. Egy tárgy jobbnak vagy rosszabbnak mutatkozhat attól függően, hogy milyen minőségű más tárgyakkal hasonlítjuk össze. Azt hiszem, minden tapasztalt üzletember implicit módon tisztában van ezzel a jelenséggel. Egyesek közülük ki is használják ezt. Hadd illusztráljam ezt egy példával. Képzeljük el, hogy egy ingatlanügynökhöz térünk be vásárlási szándékkal. Az ügynök, miután felderítette, hogy mire van szükségünk, elvisz minket különböző lakásokba, amelyeket szerinte „érdekesnek" találhatunk. Az első állomás egy tenyérnyi telken álló, kisméretű, két hálószobás ház. A házat kívülről újra ki kell festeni, a belseje rossz állapotban van, a konyhai linóleum felpattogzott, a nappali szoba szőnyegpadlója kopott, a nagyobbik hálószoba is olyan kicsi, hogy egy átlagos méretű hálószobabútor bele se férne. Amikor az ügynök megmondja, hogy mennyit kérnek a házért, a döbbenet belénk rekeszti a szót. Így kiáltunk fel: „Atyaúristen! Van képük ennyit kérni ezért a házért? Ki az az őrült, aki ennyit fog fizetni ezért a viskóért?" Nyilván sem én, sem más nem fog ennyit fizetni érte. De gondoljuk meg, hogy ennek a lerobbant vityillónak a látványa hogyan fogja befolyásolni az ügynök által megmutatott soron következő házról alkotott véleményünket.

Bizonyos értelemben a lerobbant ház csalétkül szolgált. A csaléteknek hatalmas befolyása lehet ítéleteinkre és magatartásunkra. Ezt a folyamatot meggyőzően illusztrálták Anthony Pratkanis és munkatársai. (12) A kísérletben a kontrollfeltétel során diákokat kértek meg arra, hogy hozzanak egy sor olyan döntést, mint amilyen a következő: melyiket választanád, az *a*-t vagy a *b*-t.

a) Bioburger: egy tofuból és más zöldségekből készült hamburger, amelynek tápértéke nagyon jó, de íze csupán átlagos.
b) Fincsiburger: egy hamburger, amelynek nagyon jó az íze, de tápértéke csak átlagos.

Eddig rendben is van. A döntés világos, ha Önnek az íz a legfontosabb szempont, akkor a fincsiburgert fogja választani, ha pedig a tápérték a fontosabb, akkor a bioburgert fogja előnyben részesíteni. A diákok egyik fele a bioburgert választotta, a másik fele pedig a fincsiburgert.

Tegyük fel azonban, hogy a fincsiburgert előállító cégnek dolgozunk. Hogyan tudjuk megnövelni az Ön hajlandóságát arra, hogy a mi termékünket vásárolja? Egy csalétket kell alkalmaznunk. A **csalétek** olyan alternatíva, amely a többi lehetséges választásnál mindenképpen rosszabb, de azt a célt szolgálja, hogy az egyik lehetőség a másikkal való összehasonlításban mégis jobb színben tűnjék fel. Pratkanis kísérletében a diákok felét a következő választás elé állították: az alábbi lehetőségek közül melyiket választaná *(a, b, c).*

a) Bioburger: egy tofuból és más zöldségekből készült hamburger, amelynek tápértéke nagyon jó, de íze csupán átlagos (pontosan ugyanúgy, mint a kontrollfeltételben).
b) Fincsiburger: egy hamburger, amelynek nagyon jó az íze, de tápértéke csak átlagos (pontosan ugyanúgy, mint a kontrollfeltételben).
c) Bummerburger: egy hamburger, amelynek az íze megfelelő, tápértéke pedig átlagos.

Nincs az a cseppet is intelligens ember, aki ezek után a bummerburgert választotta volna, hiszen ez nem annyira tápláló, mint a bioburger, és az íze sem annyira jó, mint a fincsiburgeré. A bummerburgernek mégis hatása volt, annak ellenére, hogy értelmes embernek eszébe sem jutott volna, hogy azt válassza. Ebben a kísérleti feltételben ugyanis a fincsiburgert szignifikánsan nagyobb gyakorisággal választották, mint a bioburgert.

Hogyan lehetséges az, hogy ez a viszonylag jelentéktelen csalétek megváltoztatta a diákok választásait? A felelet röviden: a **kontraszthatás**. Vagyis, a bummerburgerrel ellentétben a fincsiburger nagyon vonzónak látszik. Amikor valamilyen tárgy szembeállítódik egy másikkal, amely hasonlít rá,

de nem olyan jó, nem annyira szép, vagy nem annyira magas, akkor ezt az adott tárgyat jobbnak, szebbnek és magasabbnak látják, mint egyébként látnák normális körülmények között. Például, egy normális magasságú ember (175 cm) törpék társaságában kifejezetten magasnak látszik, ám ha egy profi kosárlabdacsapat tagja, akkor feltűnően alacsonynak. Az olvasó talán emlékszik egy fiatalemberre, aki évekkel ezelőtt a Boston Celtics kosárlabdacsapatban játszott. Az illető játékost „Pici" Archibaldnak hívták. Csodálkoznánk-e azon, ha kiderülne, hogy a „Pici" 190 cm magas volt? Jonathan Swift híres regényében, a *Gulliver utazásá*ban, a hős egy normális magasságú ember óriásnak tűnt Lilliput lakosainak körében, ám törpének, amikor az óriások földjén utazgatott. Ezt nevezzük kontraszthatásnak.

Egyik kedvenc példám a kontraszthatásra Douglas Kenrick és Sara Gutierres (13) kísérletében található. A kísérletben egyetemista fiúkat kértek arra, hogy ítéljék meg egy lehetséges partner vonzerejét az előtt, illetve az után, hogy megnéztek egy epizódot a *Charlie angyalai* című folytatásos krimiből. (Mint ismeretes, a filmbeli „angyalok" roppant csinos fiatal nők.) Az egyetemista fiúk lehetséges partnerüket sokkal kevésbé találták vonzónak, miután megnézték a filmet. Úgy tűnik, hogy az „angyalok" szigorú követelményeket szabtak a vonzerő megítéléséhez, a kontraszt szinte mindenki számára feltűnik.

A kontraszthatás rejtettebb formában is megmutatkozhat, de így is rendkívüli hatása lehet. Egy használtautó-kereskedő például megteheti, hogy kitesz a placcra egy lerobbant, ócska tragacsot, és ily módon „feljavíthatja" a roncs autó melletti kocsik megjelenését. Egy elnökjelölt megteheti, hogy olyan alelnökjelöltet vesz maga mellé, akinek képességei enyhén szólva még szerényebbek, mint az övéi, és ily módon még vonzóbbá teheti a választók szemében a saját maga elnöki tulajdonságait. (Dan Quayle-ből akármi lehet?*) Vagy gondoljunk a rozzant vityillóra, amelyet az ingatlanügynökünk mutatott nekünk. Ezt a viskót ugyan soha az életben meg nem vennénk, ám így az összes többi megmutatott házat szebbnek találjuk, és jobb üzletnek tartjuk, mint egyébként tartanánk, normális körülmények között.

A kontraszthatással kapcsolatos kísérletekből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy nagyon sok múlik azon, milyen tárgyakat választunk ki összehasonlítás céljából. A kontextustól függően a tárgyak és az alternatívák jobbnak vagy rosszabbnak tűnhetnek fel. Sokszor azonban nem figyelünk oda a kontextus befolyásolására, és még kevésbé kérdőjelezzük meg a bemutatott alternatívák érvényességét. Ez pedig nagymértékben megnöveli a „kontextusteremtők", a politikusok, a reklámszakemberek, az újságírók és a kereskedelmi

* Dan Quayle az Egyesült Államok alelnöke volt Ronald Reagan elnöksége alatt. *(A ford.)*

ügynökök hatalmát. Az általuk létrehozott kontextus nagy befolyást gyakorolhat észleléseinkre és ítéleteinkre, és olyan döntésekre késztethet bennünket, amelyeket egyébként nem hoznánk meg.

Előhangolás és a konstruktum hozzáférhetősége. A televíziós jelenetek egyik kedvelt komikus hatású eszköze az úgynevezett *double entendre* (kétértelműség). Tipikusan ilyen kétértelmű helyzetre épül a következő jelenet: van egy gimnazista lány, aki az apját kivéve mindenkinek elújságolta, hogy az iskolai softball-csapat első labdafogójává küzdötte fel magát. Ugyanakkor az apa megtudja, hogy leányának néhány osztálytársa hatalmas házibulit rendez, amelyen – bejelentésük szerint – „vad dolgok fognak történni", és amelyet történetesen ugyanazon az estén tartják, mint a softball-mérkőzést. A jelenet csúcspontja az, amikor a papa véletlenül meghallja, amint „ártatlan" leánykája egy játékostársáról beszél az egyik barátjának:

> „Figyelj, öcsi, alig várom az estét – annyira fel vagyok izgulva. Tommyval még sohasem játszottam együtt. Imádom a technikáját! Ha megpróbálja, akkor tudom, hogy nem is fogja abbahagyni. Tomnak nagyszerű lökései vannak." Az apa teljesen kiakad, és felbőszülve kirohan a házból, hogy feltartóztassa leányát. A közönség pedig dől a nevetéstől, mivel pontosan tudja, mi történik: az apa azt hiszi, hogy a lánya a szexről cseveg, miközben valójában a softballról társalog.

A helyzetkomikumra épülő jelenetek kétértelműsége a társas megismerés egy fontos alapelvét illusztrálja. Az, hogy miképpen értelmezzük a társas eseményeket, általában attól függ, hogy éppen hogyan gondolkodunk, illetve attól, hogy milyen hiedelmeket és kategóriákat használunk arra, hogy értelmet adjunk a dolgoknak. A világ értelmezésére szolgáló kategóriák egyénenként változhatnak: vannak emberek, akik a világot rózsaszín szemüvegen át szemlélik, mások pedig ellenséges vagy depressziós módon tekintenek a dolgokra. Értelmezésünk függhet attól is, hogy éppen mi az, ami a szituációban leginkább szembetűnő. Az pedig, hogy mit tekintünk szembetűnőnek, az **előhangolás** (priming) mechanizmusától függ. Az előhangolás fogalma azon alapszik, hogy azok az elképzelések, amelyekkel újabban találkoztunk, vagy amelyek gyakrabban fordulnak elő, nagyobb valószínűséggel jutnak eszünkbe és így nagyobb valószínűséggel használjuk őket a társas események értelmezése során.

Tory Higgins, William Rholes és Carl Jones vizsgálata azt illusztrálja, hogy milyen szerepet játszik az előhangolás a másik emberről alkotott benyomásaink kialakulása során. (14) Ebben a kísérletben az alanyokat arra kérték, hogy két „különböző" kutatási programban vegyenek részt: az egyik percepcióval, a másik pedig szövegmegértéssel kapcsolatos. Az első kísérlet arra szolgált, hogy különféle jellemvonás-kategóriákat hangoljon elő, a kísérleti személyek egy részének pozitív jellemvonásokat *(kalandvágyó, magabiztos, független és kitartó)*, míg másoknak pedig negatív jellemvonásokat *(vakmerő, nagyképű, közönyös és makacs)* kellett megjegyezniük. Öt perccel később „a szövegmegértési" vizsgálat részeként a kísérleti személyek elolvastak egy kétértelmű bekezdést egy Donald nevű fiktív személyről.

A bekezdés Donald számos viselkedésbeli megnyilvánulását írta le oly módon, hogy azt fel lehetett fogni vagy kalandvágyónak, vagy vakmerőnek (például ejtőernyős műugrás), magabiztosnak vagy nagyképűnek (például hisz a saját képességeiben), függetlennek vagy közönyösnek (például senkire sem támaszkodik), és kitartónak vagy makacsnak (például nem nagyon gyakran változtatja a véleményét). A kísérleti személyek ezután Donaldot saját szavaikkal jellemezték, és rokonszenv szempontjából is megítélték őt. Az eredmények azt mutatták, hogy az előhangolás nagymértékben befolyásolta Donaldról alkotott véleményüket. Amikor a negatív vonások voltak előhangolva, akkor negatív módon írták le Donaldot, és kevésbé rokonszenvesnek ítélték őt, mint akkor, amikor a pozitív kategóriák voltak előhangolva.

Az előhangolásnak a társas ítéletre gyakorolt hatása nemcsak a tévében látott komédiákban vagy a laboratóriumi demonstrációkban mutatkozik meg. A jelenségnek igen sok ember attitűdjére és viselkedésére lehet – és valóban van is – nagy hatása; még olyankor is, amikor dörzsölt szakembereknek a valódi életben élet és halál kérdésével kell szembenézniük. Például, gondoljunk az olyan orvosokra, akiknek nagy gyakorlatuk van AIDS-betegek kezelésében. Az ember azt hinné róluk, hogy világos és egyértelmű képzeteik vannak arról, milyen kockázatai vannak náluk a fertőzésnek. Linda Heath és munkatársai (15) azonban úgy találták, hogy ez nem szükségképpen van így. A kutatók több száz orvost kérdeztek meg arról, hogy mennyire érzékelik annak veszélyét, hogy foglalkozásuk gyakorlása során HIV-vírussal fertőződnek meg. Az orvosok egyik csoportjában Heath „előhangolta" az alanyoknak a veszéllyel kapcsolatos gondolatait, mégpedig oly módon, hogy el kellett képzelniük azt, hogy munkájuk során elkapják a vírust. Az előhangolás ezeknek az orvosoknak a kockázatbecslését nagymértékben befolyásolta. Vagyis, azok az orvosok, akik azt az instrukciót kapták, hogy képzeljék el, amint munkájuk végzése során megkapják a HIV-fertőzést, szignifikánsan magasabbnak értékelték a fertőzés kockázatát, mint azok, akik ilyen előhangolásban nem részesültek. Ez így volt, függetlenül attól, hogy az orvosoknak mennyire voltak konkrét tapasztalatai HIV-fertőzött betegek kezelésében.

Nézzünk példát az előhangolásra a kommunikációban. Számos vizsgálat kimutatta, hogy szoros kapcsolat van aközött, hogy milyen történetekkel foglalkozik a média, és mi az, amit maguk a nézők a nap legfontosabb témáinak tartanak. (16) Vagyis a média bizonyos témákat és fogalmakat könnyen hozzáférhetővé tesz, és ilyenformán a közvélemény politikai és társadalmi gon-

dolkodását is meghatározza. Vegyünk egy példát. Maxwell McCombs és Donald Shaw (17) annak idején úttörő vizsgálatot végzett az észak-karolinai választásokkal kapcsolatban. A kutatók azt vették észre, hogy azok a kérdések, amelyeket a kampány időszakában a választók a legfontosabbnak véltek, ugyanilyen nagyságrendben bukkantak fel a helyi médiában is. Egy másik példa: a heteroszexuális emberek túlnyomó többsége az AIDS veszélyét azután kezdte tudatosítani, hogy a média igen sok időt szentelt a kosárlabdázó szupersztár, Magic Johnson ama bejelentésének, hogy ő maga is HIV-pozitív. (18)

Egy érdekes kísérletsorozatban három politikai pszichológus, Shanto Iyengar, Mark Peters és Donald Kinder bebizonyította, hogy az előhangolásnak milyen nagy szerepe van abban a kapcsolatban, amely a médiában való többszöri megjelenítés és a témának tulajdonított fontosság között mutatkozik. (19) Az egyik kísérletben a kutatók úgy szerkesztették meg az esti híradót, hogy az alanyok nagy dózisban kaptak híreket egy-egy speciális problémáról, amellyel az Egyesült Államoknak éppen szembe kell néznie. Például a résztvevők egyik csoportja olyan riportokat nézett végig, amelyek az amerikai védelmi kapacitás hiányosságairól szóltak; egy másik csoport a környezetszennyeződés okozta súlyos károkról szóló riportokat látott; egy harmadik csoport pedig az inflációról és más gazdasági kérdésekről foglalkozó híradásokra figyelt.

Az eredmények egyértelműek voltak. A megszerkesztett programok egy heti nézése után a résztvevők úgy álltak fel a kísérletből, hogy meg voltak győződve arról: a kiemelt probléma – vagyis az, amely az általuk nézett műsorokban „elő lett hangolva" azáltal, hogy oly sokat foglalkoztak vele – fontosabb az országnak, mint ahogy korábban, a programok megtekintése előtt vélték. Sőt, a kísérlet résztvevői cselekvéseiket is eme újsütetű észleléseikhez igazították, és az elnök teljesítményét kezdték aszerint megítélni, hogy miképpen tudja kezelni ezt a bizonyos kiemelt problémát. Továbbá pozitívabban értékelték azokat a jelölteket, akik határozottabban foglaltak állást az adott kérdésben. Egy politológus, Bernard Cohen a következőket írta:

> A tömegkommunikációs eszközök többnyire talán nem tudják megmondani az embereknek azt, hogy *mit gondoljanak*, de megdöbbentően sikeresek abban, hogy megmondják nekik, *mire gondoljanak*... A világ a különböző emberek számára különbözőképpen néz ki, attól függően, hogy milyen képet rajzolnak fel nekik az általuk olvasott lapok újságírói, szerkesztői, kiadói. (20)

Olykor azonban kiderül, hogy vannak igencsak meglepő kivételek e szabály alól. Vannak események, amelyek roppant szórakoztatóak ugyan, de alapjában véve teljesen érdektelenek, így akármilyen nagy nyilvánosságot

kapnak is a médiában, a közönség nem tartja őket fontosnak. Például, miközben ezeket a sorokat írom, éppen a közepén vagyunk egy média által felkorbácsolt cirkusznak, amely Clinton elnök és egy Fehér Házban dolgozó fiatal munkatársnő állítólagos szexuális kapcsolatáról szól. Egy ideje már a vízcsapból is ezek a történetek folynak, riporterek százai próbálják túlharsogni egymást, hogy minden pletykát és rágalmat bejelentsenek – az esetek többségében anélkül, hogy a forrás hitelességét ellenőriznék. Egy médiakutató intézet, a Center for Media and Public Affairs megfigyelése szerint csak a botrány első hetében 124 hír jelent meg a témáról az országos hálózat esti híradóiban. Ezt a mennyiséget az utóbbi években csak az Oklahoma Cityben történt bombarobbantásról szóló híradások száma haladta meg. A médiahadjárat kezdete után egy, két és három héttel végzett felmérések szerint nézők sokasága figyelte és hallgatta az eseményeket, ám túlnyomó többségük nem tartotta fontosnak a sztorit. Sőt, a válaszadók többsége azt nyilatkozta, hogy megdöbbentette őket a média viselkedése, ennek ellenére továbbra is nézték és olvasták a Clinton elnök afférjáról szóló híreket – döbbent elragadtatással. Tehát, ugyan *általánosságban* elmondható, hogy ami a híradásokban van, meghatározza, hogy az emberek mit tartanak fontosnak, de azért nem mindig ez a helyzet.

A döntés tálalása. Egy másik tényező, amely befolyásolja azt, ahogyan társas világunkat megkonstruáljuk, nem egyéb, mint a döntés **tálalása**, vagyis az, hogy egy problémát vagy eldöntendő kérdést miként fogalmazunk meg, például a lehetséges veszteségre vagy a lehetséges nyereségre hegyezzük-e ki a dolgot. A döntés tálalásának jelentőségét megérthetjük, ha az Egyesült Államok elnökének helyébe képzeljük magunkat, és az országot éppen egy szokatlan járvány kitörésének veszélye fenyegeti. A járvány a becslések szerint hatszáz ember életébe kerülhet. Legfőbb tanácsadóink a járványveszély leküzdése érdekében két, alternatív cselekvési tervvel álltak elő, és legjobb tudásuk szerint felbecsülték mindkét terv megvalósításának lehetséges következményeit.

- Ha az *A* tervet valósítják meg, kétszáz ember megmenekül.
- Ha a *B* tervet valósítják meg, egyharmad valószínűsége van annak, hogy mindenki megmenekül, és kétharmad valószínűsége van annak, hogy senki sem menekül meg.

Nos, Elnök Asszony, Elnök Úr, melyik tervet választja? Kérem, alaposan fontolja meg, és válaszoljon, mielőtt tovább olvasna.

Ha Ön pont olyan, mint Daniel Kahneman és Amos Tversky kísérletének legtöbb alanya, az *A* tervet fogja választani (mint ahogyan a kísérleti szemé-

lyek 72 százaléka ezt a megoldást választotta). (21) Ön bizonyára a következőképpen fog gondolkodni. „Az *A* terv garantálja azt, hogy 200 ember megússza, míg a *B* terv emberéletekkel hazardírozik, hiszen csak egy a háromhoz az esélye annak, hogy több életet meg tudunk menteni."

De tegyük fel, hogy tanácsadóink más módon késztetik Önt döntésre. Tegyük fel, hogy a következőképpen prezentálják a problémát:

- Ha az *A* tervet valósítják meg, négyszáz ember meg fog halni.
- Ha a *B* tervet valósítják meg, egyharmad a valószínűsége annak, hogy mindenki megmenekül, és kétharmad a valószínűsége annak, hogy senki sem menekül meg.

Most melyik tervet választaná? Kérem, alaposan fontolja meg, és válaszoljon a kérdésre, mielőtt tovább olvasna.

A két változat gyakorlatilag egyforma. Az *A* terv mindkét változatban azt jelenti, hogy kétszáz ember életben marad, négyszáz viszont bele fog halni a járványba. A *B* terv egyharmados esélyt ad arra, hogy senki nem fog meghalni, kétharmad eséllyel pedig azt jósolja, hogy senki sem fogja túlélni, mind a hatszáz ember meg fog halni. De az emberek többsége másképp gondolkodik a járványról. „Ha az *A* tervet fogadnám el, négyszáz ember egészen biztosan meg fog halni. Inkább kockáztatok, és a *B* tervet választom!" – gondolják. Amikor a dilemmát eme második verzió szerint fogalmazták meg, Kahneman és Tversky kísérleti személyeinek 78 százaléka szavazott a *B* programra!

Miképpen lehetséges az, hogy a döntési alternatívák eme egyszerű átfogalmazása ilyen látványos módon megváltoztatta a válaszokat? Kahneman és Tversky szerint az emberek nem szeretik a veszteségeket, megpróbálják elkerülni őket. Rosszabb lemondani húsz dollárról, mint amennyire élvezetes húsz dollárt nyerni. A tanácsadók az első esetben úgy fogalmazták meg a döntési alternatívát, hogy a *B* terv a nagyobb veszteség látszatával fenyegetett; a második esetben viszont úgy, hogy az *A* terv látszott biztos veszteségnek. A kérdés tálalása, megfogalmazásának módja tehát döntő fontosságúvá válhat.

Ez azonban csak egy elképzelt esemény, egy hipotetikus helyzet. Hogyan is változtathatná meg a tényleges viselkedést egy kérdés átfogalmazása a való életben? No, azért ne legyünk ebben olyan biztosak. Egy kísérletben, amelyet két diákommal, Marti Gonzalesszel és Mark Costanzóval együtt végeztem, sikerült kimutatnom, hogy a tálalás igenis lényeges szerepet játszik abban, hogy vajon az emberek hajlandók-e elkötelezni magukat arra, hogy energiatakarékosság céljából néhány száz dollárért költsenek házuk szigetelésére. (22) Az egyik kísérleti feltétel során energiagazdálkodási szakemberek részletes és személyre szabott leírást adtak minden egyes háztulajdonosnak arról, hogy mennyi pénzt *takaríthatnának meg* évente a fűtés költségein. A másik feltétel során a szakértőket arra képezték ki, hogy mondandójukat a *veszteségre* hegyezzék ki. Azaz adtak ugyan némi információt, de főként azt hangsúlyozták a tulajdonosok előtt, hogy mennyit veszítenek naponta – a rossz szigetelés miatt szó szerint az ablakon dobálják ki a pénzüket. A „veszteséget" hangsúlyozó érvek hatására a háztulajdonosok kétszer akkora hajlandóságot mutattak arra, hogy pénzt költsenek a szigetelés megjavítására, mint akkor, ha a lehetséges „nyereséggel" próbálták előttük vonzóvá tenni ezt a beruházást.

Nézzünk egy másik témát, a mellrák megelőzését. A mellrák veszélye nők sokasága számára jelent komoly fenyegetést. Szerencsére a korai felismerés nagymértékben megnöveli a betegség túlélési esélyeit. A betegség felismerésének legjobb módszere a havi önvizsgálat, ezt azonban a nők túlnyomó többsége egyáltalán nem csinálja rendszeresen. Beth Meyerowitz és Shelly Chaiken háromféle tájékoztató füzetet szerkesztett és osztott szét, mindegyiket azzal a céllal, hogy a nőket a rutinszerű mellvizsgálat elvégzésére bátorítsák. (23) Az első füzet csupán annyit mondott el, miért szükséges az ilyen önvizsgálat, és instrukciókat tartalmazott ahhoz, hogyan kell elvégezni ezt. A második füzet ezen információk mellett olyan érveket is tartalmazott, amelyek az önvizsgálat pozitív következményeit hangsúlyozták (például, azok a nők, akik az ilyen vizsgálatot elvégzik saját magukon, *nagyobb* eséllyel találnak mellükben olyan daganatot, amely a korai, még gyógyítható stádiumban van). A harmadik brosúra az önvizsgálat elmulasztásának negatív következményeit taglalta (például, azok a nők, akik *nem* végzik el ezt a vizsgálatot, *kisebb* eséllyel fogják kitapintani a korai, még gyógyítható stádiumban lévő daganatot). Meyerowitz és Chaiken úgy találta, hogy a tájékoztató füzet elolvasása után négy hónappal csak azok a nők végezték el szignifikánsan nagyobb számban a mellvizsgálatot, akik a harmadik, tehát a negatív következményeket hangsúlyozó füzetet tanulmányozhatták át. Egy döntés tálalásának tehát akkor is nagy szerepe lehet, ha élet és halál kérdéséről van szó.

Az információ elrendezése. Az információ elrendezése és elosztása egy további tényező, amely befolyásolja azt, ahogyan társas világunkat megszervezzük és értelmezzük. A következőkben az információ bemutatásának két jellegzetességét, valamint ezeknek a társas ítéletekre gyakorolt hatását vizsgáljuk meg. Eme két jellegzetesség nem egyéb, mint 1. az információ sorrendje; 2. az adott információ mennyisége.

Az elsőbbség hatása és a benyomások alakulása. Az előző fejezetben foglalkoztunk már a meggyőzésre szánt érvek bemutatásának sorrendjével, vagyis azzal a kérdéssel, hogy milyen feltételek mellett hatékonyabb egy vitában az

elején előállni az érvekkel (elsőbbségi hatás), illetve a végén (újdonsági hatás). Amikor azonban más emberekkel kapcsolatos benyomásaink kialakulásáról van szó, nincs nagy választási lehetőség. Néhány kivételtől eltekintve, igaznak bizonyul a régi bölcsesség: „A legszebb arcodat mutasd!" Az, amit először meglátunk egy emberben, lényegbevágó módon befolyásolja róla alkotott ítéleteinket is. Solomon Asch egy úttörő kísérletben mutatta meg az elsőbbségi tényező hatását a benyomások alakulására. (24) Asch vizsgálatában az alanyokkal leíró mondatokat olvastattak el (mint például az alábbiakat), majd megkérték őket, hogy értékeljék a mondatokban leírt személyeket.

a) Pista okos, szorgalmas, robbanékony, kritikus, makacs, irigy.
b) Pista irigy, makacs, kritikus, robbanékony, szorgalmas, okos.

Láthatjuk, hogy mind a két mondat pontosan ugyanazt az információt tartalmazza Pistáról, az *a)* mondat azonban az elejére teszi a pozitív tulajdonságokat, a *b)* ellenben a végére. Asch úgy találta, hogy Pistát az *a)* mondat olvasói pozitívabban értékelték, mint a *b)* mondaté. Tisztán érvényesült tehát az elsőbbségi hatás.

Asch kísérletét azóta sokan, sokféleképpen megismételték. Így például Edward Jonesnak és munkatársainak kísérletében az alanyok egy másik személyt figyeltek, aki éppen egy harminc kérdésből álló intelligenciatesztet töltött ki. (25) A harminc kérdésből mindegyik tesztkitöltő tizenötöt válaszolt meg helyesen. Egyes esetekben azonban a kitöltők jól startoltak, azaz az elején sok kérdésre válaszoltak helyesen, de azután romlott a teljesítményük; más esetekben viszont az elején ment nehezebben, először csak egy-két kérdésre adtak jó választ, majd a végén, az utolsó kérdésekre adott válaszokban következett be a nagy durranás. Vajon kit találtak az alanyok a legintelligensebbnek? Miként az elsőbbségi hatás szerepének ismeretében várható volt, a jól startolókat az alanyok intelligensebbnek látták, mint a „későn érőket", noha ezek is, azok is ugyanannyi kérdést válaszoltak meg helyesen.

Érdekes kivételt tárt fel e szabályszerűség alól Joshua Aronson és Edward Jones kísérlete. (26) A kutatók alanyaikat arra kérték, hogy segítsenek feljavítani egy célszemély (az „ő tanulójuk") betűrejtvényfejtés során nyújtott teljesítményét. A kísérleti alanyok egyik felét arra instruálták, hogy egyszerűen a tanulók eredményét próbálják fokozni, a másik felét pedig arra, hogy a tanulók rejtvényfejtő *képességét* igyekezzenek fejleszteni. A kísérleti személyek, miután tanulóikat megfelelő módon felkészítették, mindkét feltételben információkat kaptak tanulóik teljesítményéről. A teljesítményről kapott tájékoztatás pontosan ugyanúgy épült fel, mint Jones előbb említett kísérletében. Vagyis, egyesek azt a felvilágosítást kapták, hogy tanulóik teljesítménye kezdetben igen jó volt, de azután fokozatosan romlott; másokat pedig úgy informáltak, hogy a teljesítmény eleinte nem volt valami jó, később azonban kimagasló lett. Összességében tehát a tanulók teljesítménye azonos volt, csak a sorrend különbözött.

Azok a kísérleti személyek, akiket a teljesítmény javítására ösztönöztek, akkor értékelték magasabbra tanulóik intelligenciáját, ha ez utóbbiak a *korai* szakaszban bizonyultak jónak. Ez megint csak az elsőbbségi hatás megnyilvánulása. Tanulóikat ezek az alanyok felkészítették arra, hogy jól oldják meg a rejtvényeket, majd miután túljutottak az első néhány próbán, megállapították, hogy tanulóik értelmesek, és ennyiben maradtak, későbbi teljesítményükkel már nem foglalkoztak. Ám azok a kísérleti személyek, akik tanulóik rejtvényfejtési *képességeit* igyekeztek fejleszteni, akkor ítélték intelligensebbnek tanulóikat, ha azok rosszul startoltak, de azután a végén jó teljesítményt nyújtottak. Vagyis, jobban örültek a teljesítmény *javulásának,* mint egy jó kezdésnek. Azt szeretjük tehát, ha tanulóink fejlődnek, mert ez mutatja, hogy valódi képességekkel rendelkeznek.

Aronson és Jones kísérletének eredményei a jelenség bonyolultságára utalnak, ez azonban – bármily figyelemreméltó is – csupán egy kivétel az általános szabály alól. Amikor tehát kialakítjuk benyomásainkat egy másik emberről, csekély kivétellel az elsőbbség hatása érvényesül.

De vajon mi az oka annak, hogy az elsőbbségi hatás ilyen nagy szerepet játszik a benyomások alakulásában? A kutatók két különféle magyarázatra találtak bizonyítékokat; mindkettő igaz lehet, a körülményektől függően. Az egyik magyarázat a *figyelem csökkenéséből* indul ki, eszerint a lista hátrább lévő tételei kevesebb figyelmet kapnak, mivel a megfigyelő elfárad, elméje elkalandozik, s így ezek a tételek már kevésbé hatnak ítéleteire. A másik magyarázat pedig egy *értelmezési keretet* tételez fel. Eszerint az első tételek nyomán kialakul egy elsődleges benyomás, amellyel azután a további információkat értelmezzük, mégpedig vagy úgy, hogy nem vesszük figyelembe a nem összeillő tényeket (például, ha Pista okos, miért lenne irigy?); vagy pedig úgy, hogy finoman megváltoztatjuk a listán hátrább lévő szavak jelentését (például, a „kritikus" pozitív tulajdonság lehet, ha Pista okos, de negatív vonás lehet, ha makacs). De függetlenül attól, hogy mi a magyarázat, az elsőbbségi hatásnak nagy jelentősége van a társas ítéletekre. Hozzá kell tennem, hogy többnyire nincs módunkban ellenőrizni, milyen sorrendben kapjuk az információkat, legyenek azok a televíziós hírműsorokból származó tájékoztatások, vagy éppen a barátainkra és szomszédainkra vonatkozó megfigyeléseink. Éppen ezért nem árt, ha tudatában vagyunk eme hatások létezésének, hiszen következményeiket csak így tudjuk korrigálni.

Az információ mennyisége. Amikor egy nehéz döntési helyzetben bizonytalankodunk, szeretjük hangoztatni a következő kifogást: „Ó, bárcsak lenne

több információm!" A több információ néha valóban hasznos lehet, de előfordulhat, hogy a **felhígulási hatás** következtében meg is változtatja azt, ahogyan egy tárgyat észlelünk vagy értékelünk. Ez a hatás nem más, mint az a tendencia, hogy a semleges vagy lényegtelen információk az ítéletek vagy benyomások gyengülését okozhatják. Nézzünk egy példát, amely Henry Zukier kísérletéből származik.(27) Vajon melyik hallgatónak jobb a tanulmányi átlaga?

- Timi egy átlagos héten 31 órát tölt iskolán kívüli tanulással.
- Tomi egy átlagos héten 31 órát tölt iskolán kívüli tanulással. Tominak egy bátyja és két nővére van. Minden három hónapban egyszer meglátogatja nagyszüleit. Volt már egy vak randevúja, és kéthavonta egyszer biliárdozni jár.

Ha az olvasó a Zukier vizsgálatában részt vevő egyetemistákra hasonlít, akkor azt fogja gondolni, hogy Timi okosabb, mint Tomi. Zukier úgy találta, hogy a lényegtelen és jelzésérték nélküli információk, amelyeknek semmi közük nincsen az adott témához (például az, hogy hány testvére van, milyen gyakran látogatja a családját, és milyenek a randevúzási szokásai) felhígíthatják, legyengíthetik az igazán fontos információ hatását (tudniillik azt, hogy Timi és Tomi egyaránt sok időt tölt tanulással).

A felhígulási hatásnak nyilvánvalóan nagy jelentősége lehet mindazok számára, akik a benyomáskeltés mesterségében érdekeltek, vagyis például a kereskedők vagy a politikusok számára. A hirdetők jól tudják, a gyenge vagy irreleváns állítások mennyire csökkenthetik egy reklámozott árucikk felszólító jellegét. Egy népszerűtlen politikus viszont a róla kialakult negatív kép hatását csökkentheti, ha kampányhirdetéseiben lényegtelen információkat közöl saját magáról: például gyermekkori sztorikat mesél vagy családi házának szépségét ecseteli.

De vajon miért áll elő ez a felhígulási hatás? Elvégre nincs sok értelme annak, hogy ítéleteink során jelzésérték nélküli információkra figyeljünk. Hogyan lehetséges az, hogy a randevúzási szokásairól szóló információ következtében kevésbé intelligensnek látszik valaki, vagy hogy a szülőhelyével kapcsolatos történet enyhítheti a politikusról kialakult negatív képet? Az egyik válasz az lehet, hogy a lényegtelen információk az illető személyt a többi emberhez hasonlóvá teszik, olyanná, mint az átlag, mint mindenki más. Az átlagembernek pedig kisebb esélye van arra, hogy kiemelkedő legyen a tanulmányi átlaga, vagy pedig arra, hogy olyan ördögien negatív figura volna.

Ítéleti heurisztikák

Az **ítéleti heurisztikák** alkalmazása révén hozzájutunk egy lehetőséghez, hogy értelmet adjuk a körülöttünk burjánzó és bennünket elárasztó információtömegnek. Az ítéleti heurisztika nem más, mint mentális rövidre zárás: egyszerű, gyakran csupán megközelítő szabály vagy stratégia arra, hogy valamilyen problémát megoldjunk. (28) „Ha egy férfi és egy nő együtt mennek az utcán, akkor a férfi megy kívül." „Ha egy bizonyos élelmiszer a diétás üzletben kapható, akkor az biztosan jó Önnek." „Ha valaki egy arkansasi kisvárosból származik, akkor szellemileg bizonyára elmaradott." A heurisztikák nagyon csekély gondolkodást igényelnek; elegendő csupán kiválasztani a szabályt (amelynek használata persze nem biztos, hogy helyénvaló), és rögtön alkalmazni is azt a szóban forgó kérdésre. A heurisztika szembeállítható a módszeresebb gondolkodással, amikor a problémát több oldalról megvizsgáljuk, lehetőség szerint minden lényeges információt összegyűjtünk és kiértékelünk, és a különféle megoldások implikációit részletesen is kidolgozzuk. Vizsgáljuk most meg az ítéleti heurisztikák két legközönségesebb fajtáját, a reprezentatív és az attitűdheurisztikákat.

A reprezentatív heurisztika. Daniel Kahneman és Amos Tversky szerint (29) a **reprezentatív heurisztika** használata során az egyik tárgynak a másik tárgyhoz való hasonlóságára összpontosítunk, és arra a következtetésre jutunk, hogy az első tárgy úgy viselkedik, mint a második. Például, tudjuk, hogy a jó minőségű termékek drágák, ezért ha valami sokba kerül, arra következtetünk, hogy jó minőségű is. Ha a pulton két üveg bor van egymás mellett, és az egyik többe kerül, mint a másik, akkor a drágábbikról feltételezem, hogy az jobbik is. Vagyis kiválasztok egyetlen tulajdonságot (az árat) – a sok más egyéb tulajdonság közül, amelyre ugyancsak odafigyel*het*tem volna (szőlőfajta, borkereskedő, évjárat, borvidék stb.), és ennek az egyetlen tulajdonságnak az alapján döntök. Az intelligens vásárlók azonban tisztában vannak azzal, hogy a magas ár nem feltétlenül jelent jó minőséget. Nézzük meg részletesebben, mi következik a reprezentatív heurisztika alkalmazásából. Hallgassunk bele egy párbeszédbe, amely anya és gyermeke között folyik az élelmiszer-áruház egyik részlegében.

Képzeljük magunk elé a jelenetet. A hétéves Ráhel szeme elé kerül kedvenc búzapehelymárkája, a Lucky Charms, leveszi a polcról, és csendben berakja a bevásárlókosárba. Anyukája undorral nézi a tűzpiros dobozt, amelynek fedelén egy mesebeli törpe látható, amint fényes csillagokat (minden bizonnyal cukrot) szór rózsaszínű és bíbor gyümölcsdarabokra. A doboz hátoldalán pedig közlemény olvasható, amely hírül adja, hogy belül a dobozban van egy speciális szemüveg, amellyel további, rejtett törpéket lehet észrevenni.

Az anyuka szigorúan rászól a kislányra: „Ráhel, azonnal tedd vissza ezt a szemetet a polcra! Tele van cukorral, semmi nincs benne, csak kalória."

„De mama – mondja Ráhel – ez annyira finom!"

Ráhel anyja – okos anyuka lévén – választási lehetőséget kínál a kislányának, és hozzátesz egy kis motivációt is. „Vegyük ezt – mondja neki –, látod, ezt úgy hívják, hogy 100%-ig természetes. Ha ezt eszed, nagylány lesz belőled."

Ráhel megvizsgálja a dobozt. Kicsi, de nehéz. A fedőlapján egy tál világosbarna búzapehely látható, a háttérben pedig egy fa évgyűrűi és néhány szál gabona. A doboz hátoldalán pedig apró betűs, nehezen olvasható szöveg található.

Ráhel felkiált: „De én nem akarok nagylány lenni!'

Hogyan oldaná meg Ön ezt a holtpontra jutott vitát a reggeli eledel körül? Az anyuka mellé állna-e, és a tápértéket tartaná-e szem előtt, még akkor is, ha ez Ráhelnek nem ízlik? Vagy azt mondaná, hogy Ráhelnek még ebben az éretlen korban is joga van arra, hogy eldöntse, mit szeret, függetlenül a következményektől? Nos, tanácsom talán meglepő: a küzdelemnek nincs semmi tétje. Mondjuk meg Ráhelnek és anyukájának: nyugodtan vegye meg a Lucky Charms-ot, mivel az valójában táplálóbb, mint a „természetes" búzapehely. (30) Ha Ráhel anyukája vette volna a fáradságot, elolvasta volna a doboz hátoldalán lévő apró betűs tájékoztatót, és alaposan összehasonlította volna a Lucky Charms-ot a 100%-ig természetessel, akkor rájött volna arra, hogy a Lucky Charms-ban kevesebb a kalória és a telített zsiradék, mint a 100%-ig természetesben. Bár ez utóbbiban egy kicsit több a cukor, a különbség elhanyagolható, és nincs jelentősége az étrend szempontjából. 1981-ben a *Consumer Reports* című folyóirat, a tekintélyes fogyasztóvédelmi magazin tesztvizsgálatot végzett a gabonafélékből készült különböző reggeli eledelekről. (31) Kutatóik fiatal patkányokat használtak, amelyeknek a táplálkozási igényei meglepően hasonlóak az emberekéhez. A patkányok étrendje egy tizennégytől tizennyolc hétig álló időszakban kizárólag vízből és harminckétféle reggeli eledelből állt. Kiderült, hogy a Lucky Charms-szal táplált patkányok normálisan fejlődtek és egészségesek maradtak, ezzel szemben azok az állatok, akik a 100%-ig természetest kapták, visszamaradtak a fejlődésben.

Miből származott a nézeteltérés Ráhel és anyukája között? Nyilvánvaló, hogy mindketten a búzapehely *dobozát*, nem pedig annak tartalmát alkalmazták reprezentatív heurisztikaként. Ebben az esetben az anyuka abban volt érdekelt, hogy tápláló eledelt válasszon, Ráhel pedig abban, hogy jópofa dobozban lévő finom csemegéhez jusson. A Lucky Charms doboza egy gyerekjátékhoz hasonlít: ragyogó színek, mesefigurák, csillámló cukor. Ebből azután azt gondolhatjuk, hogy ez a búzapehely „gyerekes". Mivel pedig a gyerekek, ha nem figyelünk rájuk, szeretik a „plasztikkaját", ez a búzapehely is

plasztikkaja. Másfelől, a 100%-ig természetes márka doboza földi hangulatot áraszt, búzaszálak láthatók rajta; olyan, mint maga a természet. A márkanév pedig pontosan ennek felel meg: „természetes"; márpedig gondolkodásunkban a természetes a jóval és az egészségessel azonos. Tehát: ennek a búzapehelynek táplálónak kell lennie.

A reprezentatív heurisztika persze nem csak a szupermarketekben kerül alkalmazásra. (32) A népi gyógymódokat és a régi nyugati orvostudományt tanulmányozva rábukkanhatunk egy közös előfeltevésre, amely szerint a gyógymódnak valamilyen módon hasonlítania kell a betegség okára. Például van olyan kultúra, amelyben az epilepsziát egy majomból készült szerrel kezelik, mivel ezeknek a majmoknak a mozgása epileptikusnak látszik. A nyugati kultúrában pedig ismeretes, hogy az újságok eleinte kigúnyolták Walter Reedet, aki azt merészelte állítani, hogy a sárgalázat moszkitók terjesztik, holott az ok (a moszkitó) és a következmény (a malária) között meglehetősen csekély a hasonlóság. A reprezentatív heurisztikát olykor a pszichológiai okok azonosítására is felhasználják. Például, a hatvanas és hetvenes években sok konzervatív felnőtt az engedékeny nevelési szokásokat okolta a politikai radikalizmusért, amely a korszak diákságára jellemző volt. A pszichoanalitikus elméletalkotás korai időszakában a megszállott-kényszeres személyiségtípust anális-visszatartó jellemnek nevezték, feltételezve, hogy ez a típus egyenes következménye a szobatisztaságra szoktatás szigorú módszereinek. Az amerikai elnökválasztások során két jelölt közül az esetek túlnyomó többségében a magasabb szokott győzni, ez pedig arra enged következtetni, hogy vannak amerikaiak, akik titokban azt hiszik, hogy minél magasabb valaki, annál jobb vezető lehet belőle.

A reprezentatív heurisztikákat gyakran arra használjuk fel, hogy benyomásokat és ítéleteket alkossunk másokról. Az első információkhoz, amelyeket egy másik személyről megszerzünk – neme, bőrszíne, fizikai vonzereje, társadalmi státusa – rendszerint olyan szabályok kapcsolódnak hozzá, amelyek gondolatainkat és magatartásunkat is irányítani fogják. A nemi és etnikai sztereotípiák megmondják nekünk, „miben különböznek egymástól a férfiak és a nők", illetve „hogyan is kell kinéznie egy adott etnikai csoporthoz tartozó egyénnek". Számos kutatás bizonyította, hogy az emberek többsége hajlamos arra a következtetésre jutni, miszerint a szép emberek sikeresebbek, érzékenyebbek, nagylelkűbbek és nemesebb jelleműek, mint kevésbé vonzó külsővel rendelkező társaik. A magas társadalmi státust – amelyre gyakran az öltözködésből és a modorból lehet következtetni – nagy becsben tartják, nagy tiszteletnek örvend. Nem csoda hát, hogy a különböző „karrierépítő" receptkönyvek arról szólnak, hogyan lehet felhasználni az ilyen heurisztikákat, felszólítva olvasóikat arra, hogy „öltözzenek a sikerre", azaz olyan ruhá-

kat viseljenek, amelyek révén a sikeres ember benyomását kelthetik. Így működik a gyakorlatban a reprezentatív heurisztika.

A hozzáférhetőségi heurisztika. Képzeljük el, hogy Ön barátaival együtt beül egy vendéglőbe. Egyik barátja, Neal marhasültet rendel hagymakarikával, de a pincér tévedésből sült krumplival hozza ki a fogást. „Jaj, elnézést!" – mentegetőzik a pincér. „Semmi baj – mondja Neal – a sült krumplit majdnem ugyanúgy szeretem, mint a hagymakarikát". A kis epizód nyomán a társaság vitatkozni kezd azon, hogy vajon Nealnek vissza kellett volna-e küldeni a sült krumplit. Marlene azzal vádolja Nealt, hogy nem eléggé rámenős. Neal most Önhöz fordul, és felteszi a kérdést: „Én valóban határozatlan ember volnék?" Nos, Ön hogyan válaszolna erre a kérdésre?

Ha Ön már jól ismeri Nealt, és azt gondolja róla, hogy nagyon is képes megvédeni a saját érdekeit, akkor erre a kérdésre könnyedén és gyorsan tudna válaszolni. Tegyük fel azonban, hogy Ön még soha nem gondolkozott el azon, hogy Neal mennyire határozott jellemű ember. Ilyen körülmények között az emberek többsége arra a példára igyekszik támaszkodni, ami a legkönnyebben és leghamarabb eszébe jut. Ha például könnyedén fel tudunk idézni egy olyan helyzetet, amikor Neal feltűnően határozott módon lépett fel („egyszer megállított valakit, aki meg akarta őt előzni, amikor sorba állt mozijegyért"), akkor azt a következtetést vonhatjuk le, hogy Neal meglehetősen rámenős fickó. Ha azonban egy olyan eset jut eszünkbe legkönnyebben, amikor Neal igencsak tétován viselkedett („hagyta, hogy egy telefonos ügynök 29 dollár 99 centért rásózzon egy turmixgépet"), akkor azt a következtetést fogjuk levonni, hogy Neal kevéssé tudja saját érdekeit érvényesíteni.

Ezt a hétköznapi szabályt **hozzáférhetőségi heurisztikának** nevezzük. Ez olyan ítéleteket jelent, amelyeknek alapja az, hogy mennyire könnyen tudunk egyedi példákat felidézni. Sok olyan helyzet adódik, amelyben a hozzáférhetőségi heurisztika pontosnak és hasznosnak bizonyul. Ha például könnyen tudunk felidézni néhány példát arra vonatkozóan, hogy Neal kiáll a saját jogai mellett, akkor ő bizonyára határozott egyéniség; ha viszont inkább olyan példák jutnak eszünkbe, amelyekből az derül ki, hogy Neal hagyja magát félrelökni, akkor feltehetőleg nem nevezhető rámenősnek. A hozzáférhetőségi heurisztika alkalmazása során a fő probléma abból adódik, hogy amit a legkönnyebben fel tudunk idézni, az nem mindig jellemző az egészére. Ezért azután olykor téves következtetésekre juthatunk.

Tegyünk egy próbát. Ön szerint az Egyesült Államokban a cápák támadásától vagy repülőgépek leeső alkatrészeitől halnak-e meg többen? Mit gondol, tűztől vagy vízbe fúlástól vesztik-e többen életüket? Gondolkozzon el egy pillanatra!

Amikor ilyen kérdéseket tesznek fel, az emberek többsége azt válaszolná, hogy a cápatámadások következtében többen halnak meg, mint a lepotyogó repülőgép-alkatrészektől, és többen szenvednek tűzhalált, mint ahányan vízbe fúlnak. Valójában azonban mind a két válasz téves. Miért hiszik el az emberek ezeket a dolgokat? Miként Scott Plous megállapítja, könnyebb felidézni magunkban a cápatámadás vagy a tűzvész miatt bekövetkezett halálos baleseteket példáit, mivel az ilyen eseményeket gyakrabban mutatják be – naturális részletességgel – az esti tévéhíradóban (vagy pedig olyan filmekben, mint a *Cápa*), és ily módon az ilyen esetek könnyebben hozzáférhetők az emberi emlékezés számára. (33)

Ha megkérdezzük az embereket arról, hogy szerintük évente hány erőszakos bűncselekményt követnek el az Egyesült Államokban, igen eltérő válaszokat fogunk kapni, attól függően, hogy a megkérdezettek mennyi időt néznek fő műsoridőben televíziót. Mint már láttuk a 3. fejezetben, azok, akik sok tévét – és ennél fogva sok erőszakos történetet látnak – hajlamosak arra, hogy igen nagymértékben túlbecsüljék az országban ténylegesen bekövetkezett bűncselekmények számát. (34)

Az attitűdheurisztika. Az attitűd a hiedelemnek egy speciális fajtája, amely érzelmi és értékelő komponenseket is tartalmaz. Bizonyos értelemben az attitűd nem más, mint valamely tárgy eltárolt – jó vagy rossz – értékelése. Anthony Pratkanis és Anthony Greenwald szerint az emberek az **attitűdheurisztikát** arra használják, hogy döntéseket hozzanak és problémákat oldjanak meg velük. (35) Az attitűdök alkalmasak arra, hogy segítségükkel bizonyos tárgyakat kedvező osztályba soroljunk (az ennek megfelelő stratégia az elismerés, a közeledés, a dicséret, a védelmezés); más tárgyakat pedig a kedvezőtlen kategóriába soroljunk (az ennek megfelelő stratégia a lenézés, az elkerülés, a hibáztatás, az elhanyagolás, a sértés). Például, ha Sam nem kedvelte a volt elnököt, Ronald Reagant, akkor a jelenlegi költségvetési hiányról azt gondolhatja, hogy ez annak a pazarló gazdaságpolitikának köszönhető, amelyet Reagan az 1980-as években vezetett be.

Számos kutatás bizonyítja, hogy az attitűdöket arra is fel lehet használni, hogy értelmet adjunk a társas világnak. Anthony Pratkanis egyik vizsgálatában például kimutatta, hogy attitűdjeinknek fontos szerepük van abban, hogy eldöntsük, mi az, amit „biztosan" tudunk. (36) Ebben a vizsgálatban diákokat kérdeztek meg arról, hogy a két alábbi kijelentés közül szerintük melyik lehet igaz.

a) Ronald Reagan tanulmányi eredménye kitűnő volt az Eureka College-ban.
b) Ronald Reagan tanulmányi eredménye közepes volt az Eureka College-ban.

Mit is talált Pratkanis? Nagyon kevesen tudták, hogy valójában milyen tanulmányi eredményt ért Ronald Reagan a főiskolán; válaszuk nagymértékben attól függött, hogy milyen volt Reagan iránti attitűdjük. Azok a diákok, akik kedvelték Reagant, inkább az *a)* kijelentést tartották igaznak, azok viszont akik nem kedvelték őt, inkább a *b)* állítást fogadták el. Továbbá, minél szélsőségesebb volt Reagan iránti attitűdjük, a diákok annál inkább hittek ítéleteik helytálló voltában. Vagyis, a vizsgálatban részt vevő diákok saját attitűdjeiket heurisztikaként használták ahhoz, hogy kiválasszák az igazságot, és azután el is higgyék, hogy döntésük helyes volt. Aki nagyon kíváncsi, annak elárulom, hogy a *b)* a helyes válasz; Reagannek a főiskolán sohasem sikerült a közepesnél jobb átlagot elérnie. (Hozzá kell azonban tennem, hogy ennek a ténynek az égvilágon semmi köze Reagan iránti személyes attitűdömhöz!)

Az attitűdheurisztika alkalmazása befolyásolhatja a logikus gondolkodásra való képességünket is. Így például, az 1940-es évek végén Donald Thistlewaite arra kérte alanyait, hogy állapítsák meg, vajon érvényes-e az alábbi szillogizmus: (37)

> *1. premissza.* Ha a termelés fontos, akkor kívánatos, hogy a termelés résztvevői között jók legyenek az emberi kapcsolatok.
> *2. premissza.* Ha a termelés fontos, akkor nem helyénvaló, hogy a négerek a fehérek művezetői vagy főnökei lehessenek.
> *Tehát:* ha kívánatos, hogy a termelés résztvevői között jók legyenek az emberi kapcsolatok, akkor nem helyénvaló, hogy a négerek a fehérek művezetői vagy főnökei lehessenek.

Nem kell sokat gondolkodnunk rajta, hogy belássuk: a szillogizmus ebben a formában téves, hiszen a konklúzió nem következik logikus módon a premisszákból. Thistlewaite azonban úgy találta, hogy az előítéletes emberek (akik egyetértenek a konklúzióval) sokkal inkább hajlamosak (hibásan) azt állítani, hogy az érvelés helyes, mint azok, akiknek nincsenek előítéleteik.

Az attitűdheurisztika egy másik dimenziója az úgynevezett halo-effektus vagy **holdudvarhatás**, ami nem más, mint valamifajta általános elfogultság, amellyel egy személyről alkotott kedvező vagy kedvezőtlen benyomásainkat az illető egész személyére és a vele kapcsolatos jövendő elvárásainkra kiterjesztjük. Például aki kedveli Bill Clintont, az hajlamos lesz arra, hogy lényegtelennek tekintse vagy kimagyarázza a volt elnök magatartásából mindazt, ami negatívnak tűnik, ezzel szemben túlhangsúlyozza cselekedeteinek pozitívumait. Ilyenkor szinte úgy jelenik meg a képzeletben Clinton, mint akit az angyalok dicsfénye vesz körül. Egy nem annyira kedvelt személyt viszont előszeretettel ruházunk fel negatív tulajdonságokkal, sőt teljesítményeit is leértékeljük. Egy kísérletben Richard Stein és Carol Nemeroff (38) kimutatta, hogy a diákalanyoknál a nőkkel kapcsolatban – pozitív és negatív értelemben egyaránt – aszerint működik ez a halo-effektus, hogy mit esznek (mármint a nők). A diákok – ha minden egyéb tényező változatlan marad – az egészségesen táplálkozó nőket nőiesebbnek, külsejüket tekintve vonzóbbnak és még inkább szeretetreméltónak ítélték, mint azokat, akik csak plasztik kaját fogyasztanak.

Az attitűdheurisztikának egy további dimenziója a **hamiskonszenzus-hatás**. Szinte mindannyian hajlunk arra, hogy túlbecsüljük azoknak az embereknek a számát, akik bármely témában velünk értenek egyet. Ha gondolok valamit, akkor szívesen jutok arra a következtetésre, hogy a legtöbb ember ugyanúgy vélekedik, mint én magam. Így például, Lee Ross és munkatársai egy kísérletben (39) diákokat kérdeztek meg, hajlandók volnának-e viselni egy jelvényt „Vacsorázz Joe-nál!" felirattal. Azok, aki beleegyeztek a jelvény viselésébe, azt gondolták, hogy a legtöbb ember ugyanígy beleegyezik; akik viszont nemet mondtak, úgy véltek, hogy nagyon kevés diák fogja hordani a jelvényt. Vagyis, gyakran élünk azzal a (nem szükségképpen igaz) feltételezéssel, hogy mások is azt szeretik, amit mi szeretünk, és mások is azt teszik, ami mi szívesen teszünk.

Mikor használjuk a heurisztikákat? Természetesen nem szükségszerű, hogy döntéseink heurisztikákon alapuljanak. Ráhel anyukája megtehette volna, hogy gondosan elolvassa a búzapehely dobozának hátoldalán az összetételt, előfizet egy fogyasztóvédelmi magazinra, vagy táplálkozástudományi kézikönyveket tanulmányoz. Megtehetjük, hogy egy adott témát gondosan körüljárunk érvekkel, vagy alaposan mérlegre tesszük a politikusok cselekedeteit – ily módon kevésbé fogjuk saját attitűdjeinket egyszerűen arra használni, hogy révükön értelmet adjunk a világnak. Időnként pedig egy-egy döntéshozatali folyamatot csaknem valamennyiünknek racionális módon *kell* végig vinnünk.

Mindez felvet egy fontos kérdést. Melyek azok a feltételek, amelyek heurisztikák alkalmazásához, nem pedig racionális döntéshez vezetnek? A kutatások során legalább öt ilyen feltételre derült fény. (40) Ahogy már korábbi fejtegetéseinkből kiderülhetett, amikor az embert zsugori megismerőként ábrázoltuk, a heurisztikákat leginkább akkor használjuk, amikor nincs elég időnk arra, hogy egy problémát gondosan mérlegeljünk; amikor annyira elárasztanak bennünket az információk, hogy képtelenek vagyunk teljesen feldolgozni őket; vagy amikor a szóban forgó kérdés nem annyira fontos, hogy érdemes volna sokat törni rajta a fejünket. Akkor is heurisztikákat használunk, ha egy döntéshez kevés információ vagy megalapozott tudás áll rendelkezésünkre.

Ha jobban megnézzük, kiderül, hogy az a rábeszélő környezet, amelyben a kis Ráhel és édesanyja találja magát, sok olyan vonást tartalmaz, amely egyenes úton vezet a heurisztikus döntésekhez. Ha az anya olyan, mint a legtöbb amerikai, akkor egyre inkább időbeli nyomás alatt áll, hiszen az elmúlt tíz évben a rendelkezésre álló szabadidő jelentős mértékben csökkent. Mint fogyasztó, olyan üzenetgazdag környezettel találkozik, amelyben csak gabonapehely-féleségekből jelen pillanatban háromszáz különféle márka van a piacon. A kis Ráhel édesanyjának továbbá valószínűleg nagyon kicsi a fogyasztói műveltsége és tapasztalata. Ugyanakkor hirdetések millióinak célpontja, mindegyik hirdetés ugyanazt a márkanevet ismétli végeérhetetlenül, így hát nem csoda, hogy a szupermarket polcainál bámészkodva is ezek jutnak eszébe. Sőt, jelen viszonyok közepette az a csoda, hogy nem *minden* döntés születik heurisztikusan.

A kategorizáció és a társas sztereotípiák

Az 1991-es Öböl-háború előtt az amerikai kongresszusban viták sorozata zajlott arról, milyen pozitív és negatív következményekkel járhat a hadba lépés. A háború hívei Szaddám Huszeint „új Hitlernek" festették le, és arra a párhuzamra fektették a hangsúlyt, amely szerintük a kurdok Szaddám általi és a zsidók Hitler általi elgázosítása, Kuvaitnak Irak, Lengyelországnak és a Baltikumnak Németország részéről történő lerohanása, valamint Szaddám és Hitler fegyverkezési politikája között áll fenn. A háború ellenzői viszont úgy látták, hogy az iraki helyzet a vietnamira emlékeztet; szerintük az incidensek valójában polgárháborús konfliktusok voltak Észak- és Dél-Vietnam, illetve a különböző arab politikai irányzatok között. Az ellenzők abban is kételkedtek, hogy egyáltalán képes-e az amerikai hadsereg idegen földön, mocsaras és sivatagos terepen harcolni; úgy vélték, hogy a háború voltaképpen csak a nagytőke és nagy olajvállalatok érdekeit szolgálná.

A háború elindításáról folyó vita bizonyos értelemben nem szólt másról, mint arról, hogy ki az, aki ambivalens eseményeket helyesen tud kategorizálni. Ha ugyanis egyszer sikerül eldönteni, hogy valamilyen eseményt vagy személyt hogyan kategorizáljunk, akkor az is világos lesz, hogy miképpen kell cselekednünk. Amennyiben Szaddám valóban egy „új Hitler", akkor a gazdasági szankciók politikája (amely sokak szerint nem más, mint a megalkuvás egy fajtája) csupán továbbra is háborús fenyegetőzésekhez és végső soron egy még szörnyűbb háborúhoz fog vezetni. Ha viszont Irak egy új Vietnam, akkor a beavatkozás megint csak egy elnyúló és megosztó háborúhoz vezet, belerángatva mindenkit egy olyan kátyúba, ahol nincsenek igazi győztesek, de nincsenek igazi vesztesek sem. (41)

Mi magunk hetente több százszor is elvitatkozgatunk azon, hogyan kategorizáljunk bizonyos személyeket vagy eseményeket. Igaz, többnyire nem megyünk háborúba amiatt, hogy eldöntsük, kinek van igaza, ám annak, hogy miképpen értelmezzük és definiáljuk az eseményeket, fontos következményei lehetnek. Példának okául, ismerek egy szociálpszichológust, akiről azt gondolom, hogy nemzedékének egyik legjobb kutatója. Az illető elmélyülten gondolkodó és érzékeny ember, *X* elmélet egyik fontos képviselője. Mégis, ritkán szokták őt úgy jellemezni, mint „a terület egyik vezető szaktekintélye, aki odafigyel az emberekre", vagy „*X* elmélet egyik legfőbb képviselője". Többnyire így jellemzik őt: „nagyon tehetséges fekete szociálpszichológus". Milyen következményekkel jár az illetőre magára nézve az, ha következetesen „feketeként" emlegetik őt, ahelyett, hogy a rá ugyanolyan mértékben jellemző egyéb tulajdonságait sorolnák fel? A későbbiekben részletesen meg fogjuk vizsgálni az előítélet sajátosságait és következményeit. Most azonban tekintsük át, hogyan kategorizálunk eseményeket és személyeket – és milyen hatásai vannak az ilyen kategorizációnak.

Sztereotip ismeretek és elvárások. A kategorizáció egyik legfontosabb következménye az, hogy bizonyos adatokat vagy *sztereotípiákat* hív elő, amelyek azután elvárásainkat irányítani fogják. Például az olyan szavak, mint *yuppie, egyetemi tanár, kékharisnya, rasszista* vagy *liberális demokrata* bizonyára sajátos jelentéstartalmakat fognak felidézni. Ha egyszer egy személyt vagy eseményt a fenti kategóriák valamelyikével jellemeztünk (és nem másokkal), akkor a jövendőbeli interakciókkal kapcsolatos elvárásainkat is a társult sztereotípiákra alapozzuk. Tegyük fel például, hogy beülök egy kávéházba, amelyet az egy barátom „lebujként", nem pedig „príma helyként" aposztrofált. Ez esetben minden bizonnyal egészen másként fogok gondolni a kávéházra, és egészen másként fogok benne viselkedni is – ha azonban ez a kategorizáció téves, viselkedésem alapján bolondnak nézhetnek, sőt akár még komoly bajba is keveredhetek.

John Darley és Paget Gross (42) érdekes vizsgálatban mutatta be, hogy az elvárásoknak milyen nagy befolyásuk van gondolkodásunkra és ítéleteinkre. Kísérletükben négy különböző történetet meséltek el „Hannáról", egy negyedik osztályos tanulóról. A princetoni diákokat, miután meghallgatták a négy történet valamelyikét, arra kérték, hogy értékeljék Hanna iskolai teljesítményét. Az első két történetben az alanyok mindössze egy videofelvételt láttak, amelyen Hanna éppen játszik – vagy egy úri negyedben, vagy egy szegény, lerobbant lakótelepen. Ezek a felvételek arra szolgáltak, hogy Hanna életkörülményeivel kapcsolatban sztereotip elvárásokat hozzanak létre. A másik két történetben a kísérleti személyek a Hanna játékáról szóló videofelvételek valamelyikét látták, emellett azonban megnéztek egy filmet is, amelyen

Hanna éppen egy huszonöt kérdésből álló iskolai teljesítménytesztet old meg. Hanna teljesítménye a tesztben nem volt egyértelmű; voltak nehéz kérdések, amelyeket megválaszolt, de voltak könnyűek, amelyeket viszont kihagyott.

Darley és Gross úgy találta, hogy amikor a kísérleti személyek csupán a Hanna játékát bemutató videofelvételek egyikét látták, a kislány képességeit átlagosnak ítélték, Hanna ugyanolyan volt, mint bárki más az osztályában. Vagyis azok az alanyok, akik csak ezeket a képeket látták, ítéletalkotásuk során nem vették elő a gazdag és a szegény gyerekekkel kapcsolatos sztereotípiáikat. Amikor azonban a kísérleti személyek megnézték azt a filmet is, amely Hannát a teljesítményteszt megoldása közben mutatta be, a sztereotípiák működése nyilvánvalóvá vált. Abban az esetben, ha Hanna hátrányosabb szocioökonómiai környezetből jött, a kísérleti alanyok úgy ítélték meg, hogy képességei is gyengébbek; ezzel szemben jobb képességeket tulajdonítottak neki, ha gazdagabb környezetből származott. A kísérleti személyek a kislány ambivalens teljesítményét is ítéleteiknek megfelelő módon értelmezték, vagyis abban az esetben, ha Hanna szegényebb környezetből származott, akkor a tesztet is könnyebbnek ítélték meg, és úgy látták, hogy Hanna kevesebb problémát tudott megoldani. Ebből a kísérletből a sztereotípiákra vonatkozóan két tanulságot lehet levonni. Először is, az emberek többsége bizonyos mértékig tisztában van a sztereotípia hatásaival, és képes kontrollt gyakorolni felettük. Másodszor, eme megértés ellenére sztereotípiáink mégis befolyásolják észleléseinket és ítéleteinket, különösen akkor, amikor hozzájutunk olyan – kiegészítő – információkhoz is, amelyek ítéleteinknek egyfajta hamis racionalitástudatot kölcsönözhetnek.

Az illuzórikus korreláció: nem létező összefüggések meglátása. A kategorizáció egy további hatása az, hogy gyakran találunk kapcsolatot két olyan dolog között, amelyről feltételezzük, hogy kapcsolatban kell lenniük egymással, noha a valóságban ilyen kapcsolat nem létezik. A szociálpszichológusok ezt a jelenséget **illuzórikus korrelációnak** nevezik. Illusztrációképpen álljon itt egy kísérlet, amelyet David Hamilton és munkatársai végeztek. (43) Ebben a kísérletben az alanyok huszonnégy kijelentést olvastak el, amely különböző emberekre vonatkozott, és amely nevüket, foglalkozásukat, továbbá két jellemvonásukat tartalmazta. Például, a kísérleti személyek olyan kijelentéseket olvashattak, mint „Tom, a kereskedelmi ügynök bőbeszédű és unalmas" vagy „Bill, a könyvelő félénk és udvarias". Olykor, mintegy véletlenszerűen a jellemvonást leíró szavak megfeleltek azoknak az általános sztereotípiáknak, amelyeket az emberek többsége az adott foglalkozásra szokott vonatkoztatni. Például a kereskedelmi ügynököt olykor lelkesnek és bőbeszédűnek, vagy a könyvelőt lelkiismeretesnek és félénknek írták le. Az adatok egyértelműen azt mutatták, hogy a kísérleti személyek túlbecsülték az egy-egy foglalkozás

leírásánál előforduló sztereotip szavak gyakoriságát. Vagyis: sikerült illuzórikus korrelációt létesíteniük a jellemvonás és a foglalkozás között.

Az illuzórikus korreláció igen gyakran mutatkozik meg a társas ítéletekben. Figyeljük meg a következő két példát. A különféle felmérések alapján tudjuk, hogy az emberek következetesen túlértékelik annak valószínűségét, hogy leszbikusok is megkaphatják az AIDS-vírust. (44) Valójában azonban – a homoszexuális férfiakkal, valamint a heteroszexuális férfiakkal és nőkkel összevetve – a leszbikusok között kisebb arányban fordul elő HIV-fertőzés. Mégis amikor az az ismeret, hogy a homoszexuális férfiak között fordul elő legnagyobb arányban a HIV-fertőzés, összekapcsolódik egy nőnek homoszexuálisként való kategorizálásával, előáll az a téves ítélet, amely szerint a leszbikusok nagyobb valószínűséggel kaphatják meg az AIDS-vírust. A klinikai diagnózisok felállítása során a páciensnek egy bizonyos kategóriába való besorolása, például szkizofrénként vagy mániás depresszióként való diagnosztizálása ahhoz vezethet, hogy a diagnózisnak megfelelő összefüggést állapítanak meg az egyén és a viselkedés között akkor is, ha ilyen összefüggés valójában nem létezik. (45) Az illuzórikus korreláció tehát a legkülönfélébb helyzetekben játszik szerepet abban, hogy megerősíti eredeti sztereotípiáinkat és vélekedéseinket; sztereotípiáink pedig ahhoz vezetnek, hogy felfedezni vélünk olyan összefüggéseket, amelyek azután az eredeti sztereotípiáink jogosságát igazolják számunkra.

A saját csoport és a külcsoport hatásai. Az emberek kategorizálásának egyik legközönségesebb módja az, ha két csoportra osztjuk őket, az „én" csoportomra, és az „ők" csoportjára. Így például, gyakran osztjuk ketté a világot a mi és az ők, az én iskolám és a te iskolád, az én csapatom és az ellenfél csapata, az amerikaiak és az idegenek, az én etnikai csoportom és a tied, az én asztalomnál ülők és a másik asztalnál ülők megkülönböztetése mentén. Annak, hogy a világot ily módon két külön realitásra osztjuk fel, legalábbis két következménye van, és ezt jelentős kutatási eredmények támasztják alá. Az egyik következményt **egyneműsítési hatásnak** („azok az emberek mind ugyanúgy néznek rám"), a másik következményt pedig a **saját csoport favorizálásának** nevezzük.

Általában a **külcsoport** tagjait egymáshoz hasonlóbbnak látjuk, mint azokat, akik saját csoportunkhoz, a **„mi-csoport**hoz" tartoznak. Például, Bernadette Park és Myron Rothbart három különböző diáklány-egyesület tagjait kérte meg arra, hogy állapítsák meg, mennyire hasonlítanak egymáshoz az egyesületek tagjai. (46) A kutatók azt találták, hogy e lányok szerint a másik egyesületbe tartozó tagok jobban hasonlítanak egymásra, mint saját egyesületük tagjai. Az egyik lehetséges magyarázat erre a jelenségre az, hogy az alanyok, midőn saját csoportjuk tagjaira gondolnak, mindegyiküket egyéni-

ségként képzelik el, egyedi személyiségvonásaikkal és életstílusukkal együtt. Amikor viszont a külcsoport tagjaira kell gondolniuk, akkor a csoportra vonatkozó címke és sztereotípia alapján képzelték el őket, ezért látták őket úgy, mint akik ehhez a csoportidentitáshoz hasonlítanak.

A saját csoport favorizálása arra a jelenségre utal, hogy saját csoportunkat – tetszőleges számú dimenzió esetén – hajlamosak vagyunk jobbnak látni és ennek megfelelően nagyobb jutalomban is részesíteni. A saját csoport favorizálásának jelenségét alapos vizsgálat alá vetették a **minimális csoport paradigma** néven ismertté vált kutatási eljárás keretében. Ezen eljárás során, amely Henri Tajfel angol szociálpszichológus nevéhez fűződik, (47) egymást a legkevésbé sem ismerő emberekből hoztak létre csoportokat, mégpedig az elképzelhető legközönségesebb és a leglényegtelenebb kritériumok mentén. Például, az egyik vizsgálatban az alanyok csak annyit láttak, hogy Tajfel feldobott egy érmét, és fej vagy írás alapon osztotta be őket „*X* csoportba" vagy „*W* csoportba". Egy másik vizsgálatban Tajfel arra kérte a kísérleti személyeket, hogy nyilvánítsanak véleményt olyan festőkről, akikről korábban sohasem hallottak, és ezután – látszólag e csekély kép-preferenciák alapján – véletlenszerű módon sorolta be őket vagy a „Klee-kedvelők" vagy a „Kandinszkij-kedvelők" csoportjába.

Tajfel kutatásai azért érdekesek, mert gyakran szignifikáns eredmények jöttek létre olyan csoportidentifikációk alapján is, amelyeknek jelentősége minimális volt. Vagyis, a kísérleti személyek a vizsgálat előtt teljesen idegenek voltak egymás számára, soha nem volt közöttük semmiféle interakció, továbbá megnyilvánulásaik során kilétük végig teljes névtelenségbe burkolózott. Ennek ellenére mégis úgy viselkednek, mintha azok, akik ugyanazt a jelentéktelen címkét viselik, mint ők, jó barátaik vagy közeli rokonaik volnának. A kísérleti személyek azt is közölték, hogy szeretik azokat, akikkel közös címkét viselnek. Úgy találták továbbá, hogy az övékével megegyező címkét viselők kellemesebb egyéniségek voltak, és jobb teljesítményt nyújtottak, mint azok, akik más címkét viseltek. A legmeghökkentőbb pedig az volt, hogy az alanyok a velük közös címkét viselőknek több pénzt vagy más jutalmat osztottak ki. Amint majd a 7. fejezetben látni fogjuk, ezek a tendenciák a faji és etnikai előítéletek alapját képezhetik.

Az emlékezés mint rekonstrukció

Emlékezetünk fontos szerepet játszik társas interakcióinkban. Éppen ezért nagyon fontos, hogy világosan lássuk: az emberi emlékezés természete szerint **rekonstruktív** jellegű. Ez azt jelenti, hogy az elmúlt eseményeket nem tudjuk szó szerint visszaadni. Az emlékezés nem olyan, mint a visszajátszás

egy magnón vagy egy videón. Ellenkezőleg, emlékeinket az aktuális események apró darabjaiból és részleteiből teremtjük újjá, és ezeket szűrjük át és módosítjuk aszerint, hogy elképzeléseink szerint mi történhetett vagy minek kellett volna történnie. Emlékeinket mélyen befolyásolja az is, hogy az emberek mit meséltek nekünk az egyes eseményekről sok idővel azután, hogy azok megtörténtek. Miként Anthony Greenwald (48) kifejtette: ha a történészek ugyanolyan mértékben revideálták volna vagy eltorzították volna a történelmet, amennyire mi tesszük akkor, amikor eseményeket idézünk fel a saját életünkből, akkor már régen munkanélküliek volnának. Természetesen mindannyian szeretjük azt hinni, hogy emlékeink a múlttal kapcsolatos igazságot tartalmazzák. (49) A legtöbb ember számára ijesztő az a gondolat, hogy emlékezetük nem csalhatatlan. De gondoljunk arra, hogy milyen borzasztó lehetett ez Timothy Hennis számára, aki majdnem az életét vesztette el, mert az esküdtszék tagjai azt hitték, hogy az emlékek csalhatatlanok.

Hadd magyarázzam meg, miről van szó. 1986. július 4-én Hennist bűnösnek találták Kathryn, Kara és Erin Eastburn meggyilkolásában, valamint Kathryn Eastburn megerőszakolásában. (50) A bűncselekményt különös kegyetlenséggel követték el. A tettes behatolt Eastburnék házába, kést rántott Kathryn Eastburnre, megerőszakolta, elvágta a torkát, és még tizenöt késszúrást is rámért. A hároméves Erint és az ötéves Karát majdnem egy tucat késszúrással ölte meg. A rendőrségnek volt egy forró nyoma. A gyilkosság előtt néhány nappal egy Timothy Hennis nevű személy válaszolt Eastburnék újsághirdetésére, amelyben kerestek valakit, aki örökbe fogadná fekete labrador retriever kutyájukat. Hennis a kutyát magával vitte kipróbálásra.

A tárgyalás során két olyan szemtanú volt, aki Hennist a bűncselekmény színhelyén látni vélte. Chuck Barrett azt vallotta, hogy látta Timothy Hennist a gyilkosság napján hajnali fél négykor a környéken kószálni. Sandra Barnes vallomásában elmondta, hogy látott egy Hennishez hasonló férfit, amint egy olyan bankkártyát használt, amelyet a rendőrség korábban úgy azonosított, mint amit Eastburnék házából loptak el. Hennisnek azonban a gyilkosság éjszakájára kőkemény alibije volt. Továbbá, semmiféle olyan fizikai bizonyíték (ujjlenyomat, textilszálak, lábnyomok, vérfoltok, hajszálak) nem maradt, ami Hennist a helyszínhez kapcsolta volna. Mindazonáltal az esküdtszék a szemtanúk vallomásait meggyőzőnek találta, a bíróság Hennisre halálbüntetést szabott ki, amelyet méreginjekcióval kell végrehajtani.

Hennis nyolcszáznegyvenöt napot töltött siralomházban, az ítélet végrehajtására várva. Ekkor a fellebbviteli bíróság egyik bírája új tárgyalást rendelt el egy eljárásjogi technikai probléma miatt, amelynek nem volt köze a szemtanúk vallomásaihoz. Hennis ügyvédei tisztában voltak azzal, hogy ha Hennisnek egyáltalán van valami esélye arra, hogy megváltoztassák az ítéletet, akkor azokat a tanúvallomásokat kell megtámadni, amelyek szerint

Hennis az elkövetés idején a tett színhelyén tartózkodott volna. Az alapos vizsgálat nyomán kiderült, hogy a bizonyíték igen gyenge lábon állt. Eredetileg, két nappal a gyilkosságok után Chuck Barrett azt mondta a rendőrségnek, hogy az általa látott férfinek a haja barna volt (Hennisé szőke), és körülbelül 180 cm magas (Hennis jócskán magasabb). Továbbá, amikor arra került sor, hogy Barrettnek azonosítania kellett volna Hennist egy sorozat fénykép alapján, ítélete bizonytalan volt. Amikor a rendőrség néhány héttel a bűncselekmény elkövetése után először kereste meg Sandra Barnest, a nő határozottan és meggyőzően állította, hogy aznap senkit sem látott a bankautomatánál. Hogyan lehetséges az, hogy a tárgyaláson mindkét tanú mégis olyan biztos volt abban, hogy látta a vádlottat a tett színhelyén? Egyszerűen hazudtak volna? Nem, szó sincs róla, mindketten ugyanolyan közönséges emberek, mint Ön vagy én. Az eseményekre vonatkozó emlékeiket azonban az egy évig tartó rendőrségi és ügyvédi kihallgatások egyszerre eltompították és kiélezték – konstruálták, alakították és rekonstruálták azokat.

Elizabeth Loftus, egy tehetséges kognitív pszichológus, szakértőként működött közre Hennis második tárgyalásán. Loftus már korábban is vezetője volt egy figyelemreméltó kutatási programnak, amely a rekonstruktív emlékezést vizsgálta, vagyis azt, hogy a sugalmazó kikérdezés hogyan befolyásolhatja az emlékezést és az ezt követő tanúvallomásokat. (51) Az egyik kísérletben Loftus az alanyoknak levetített egy filmet, amelyen egy több gépkocsit érintő autóbalesetet ábrázolt. A film után a kísérleti személyek egy részétől azt kérdezte: „Ön szerint milyen sebességgel haladhattak a kocsik, amikor egymásnak rohantak?" Az alanyok másik részének pedig ugyanezt a kérdést tette fel, de a *rohantak* szót az *ütköztek* szóval helyettesítette. Azok a kísérleti személyek, akiket az egymásnak rohanó kocsikról kérdeztek, úgy ítélték meg, hogy az autók sokkal gyorsabban száguldottak, mint azok, akik csak az egymásnak ütköző kocsikról hallottak. Továbbá, egy héttel a film megtekintése után a kísérleti személyek hajlamosak voltak arra, hogy (tévesen) azt állítsák: a karambol színhelyén törött üvegdarabok hevertek.

Az ilyen irányító kérdések nem csupán befolyásolhatják a tények megítélését (mint a fenti esetben látható), hanem az eseményekre vonatkozó emlékekre is hatással vannak. Egyik korábbi vizsgálatában Loftus diaképeket mutatott a kísérleti személyeknek, amelyek egy gázolásos balesetről készültek. (52) A kritikus diaképen egy zöld autó volt látható, amint elhalad a baleset színhelye mellett. Közvetlenül azután, hogy megnézték a diaképeket, a kísérleti személyek egyik felének a következő kérdést tették fel: „Volt-e a *kék* autó csomagtartóján sífelszerelés?" A kísérleti személyek másik felének ugyanazt a kérdést tették fel, de a *kék* szót kihagyták a kérdésből. Azok a kísérleti személyek, akiknek a „kék" autóra vonatkozó kérdést tették fel, sokkal inkább hajlamosak voltak arra, hogy tévesen állítsák azt, hogy kék kocsit láttak.

Hennis második tárgyalásán tett vallomásában Loftus hosszasan elemezte a rekonstruktív emlékezet sajátosságait, valamint azt, ahogyan egy kérdés arra késztetheti a megfigyelőt, hogy felépítsen egy elképzelt forgatókönyvet – azután pedig el is higgye, hogy az valóban így történt. Lássuk például Sandra Barnes korábbi tanúvallomását. Eleinte a nő nem emlékezett arra, hogy látott volna bárkit is a bankautomatánál. Miután azonban hónapokon át nézte a televízióban és olvasta az újságokban a bűncselekménnyel kapcsolatos sztorikat, továbbá nagy nyomás is nehezedett rá abból a tényből kifolyólag, hogy talán ő lehetett az egyetlen ember, aki láthatta az igazi gyilkost, Barnes rekonstruálta a bankautomatánál tett látogatásának emlékét, mégpedig oly módon, hogy emlékképébe bevont valakit, aki Hennisre hasonlított – némiképp úgy, ahogyan Loftus kísérletében a diákok kék, nem pedig zöld autóra emlékeztek. Miután pedig Barnes ezt az új konstrukciót számtalanszor elismételte az ügyvédek és a bírák előtt, tényként el is hitte. Fontos hangsúlyozni, hogy Sandra Barnesnak nem volt szándékában hazudni. Egyszerűen csupán rekonstruálta az eseményeket. Hinni kezdett abban, amit mondott. Chuck Barrett vallomása ugyanilyen módon volt átszínezve. Ezt követően azonban egyértelműen azonosították azt az embert, akit Barrett látott a gyilkosság reggelén. Kiderült, hogy az illető nem Hennis volt, hanem egy másik férfi, aki éppen munkába ment. Hennis szerencséjére a történet nem a vesztőhelyen ért véget. 1989. április 20-án egy második esküdtszék Timothy Hennist ártatlannak nyilvánította azzal az indoklással, hogy nincs semmiféle olyan fizikai bizonyíték, amely szerint ő a helyszínen lett volna, a tanúvallomások pedig gyenge lábakon álltak. Az első tárgyaláson Hennis a téves azonosítások áldozatává vált és ezt csak súlyosbította az esküdtszék tagjainak az a rejtett előfeltevése, hogy az emlékezet tökéletes pontossággal működik.

Bár az esetet nem sikerült megoldani, és az ügyet lezárták, a helyi rendőrség szerint jó ok van feltételezni azt, hogy a bűncselekményt valaki más követte el. Miközben ugyanis Hennis a siralomházban tartózkodott, egy szomszédos városban egy kísértetiesen hasonló megerőszakolás és gyilkosság történt. Eme bűncselekmények után mind Hennis, mind pedig a rendőrség névtelen levelek meggyőző sorozatát kapta, amelyben megköszönik Hennisnek, hogy magára vállalta Eastburnék meggyilkolását.

Az önéletrajzi emlékezés

Nyilvánvaló, hogy emlékeink rekonstruktív jellegűek, amikor olyan hirtelen, pillanatképszerű eseményekről van szó, mint egy autóbaleset részleteinek felidézése. De mi van akkor, ha valami sokkal hosszabban tartó eseménysorozatról van szó, például saját személyes élettörténetünk felidézéséről? Itt megint

csak fontos felismerni, hogy egyáltalán nem emlékszünk olyan pontosan a múltunkra, mint amennyire hinni szeretnénk. Egyszerűen lehetetlen mindenre emlékezni, ami életünkben valaha megtörtént. Az idők folyamán komoly revíziók és lényeges torzítások mennek végbe. Miként gondolhatjuk, az önéletrajzi emlékezetnek ezek a módosulásai nem véletlenszerűek. Éppen ellenkezőleg, erős tendencia mutatkozik arra, hogy személyes élettörténetünket olyan struktúrákba rendezzük, amelyeket Hazel Markus (53) **énsémák**nak nevezett. Ezek nem egyebek, mint saját magunkra vonatkozó koherens emlékek, érzések és vélekedések, amelyek egymáshoz kapcsolódnak, és integrált egészet alkotnak. Emlékeink tehát úgy torzulnak el, hogy mégis illeszkednek ahhoz az általános képhez, amelyet magunkról alkotunk. Így például, ha az a képünk saját gyermekkorunkról, hogy boldogtalanok voltunk, szüleink pedig hűvösek és távolságtartók voltak hozzánk, sokkal nehezebb lesz mindazokat a gyermekkori eseményeket felidézni, amelyek nem illeszkednek bele ebbe az általános képbe, mint azokat, amelyek ennek a képnek megfelelnek. Így tehát az évek folyamán emlékeink egyre koherensebbek, ugyanakkor kevésbé pontosak lesznek. Tehát ebben az értelemben és bizonyos mértékig átírjuk személyes történetünket. Ez nem azt jelenti, hogy *hazudnánk* a múltunkról; csupán annyit jelent, hogy pontatlanul emlékezünk. Ebben az értelemben mi magunk alakítjuk emlékeinket.

Michael Ross, Cathy McFarland és Garth Fletcher egyszerű kis kísérletben mutatta be, hogy mindez miképp történhet. (54) Kísérletükben diákoknak juttattak el egy rábeszélő közlést, amely a gyakori fogmosás szükségességéről szólt. A diákok, miután eljutott hozzájuk ez az üzenet, megváltoztatták a fogmosás iránti attitűdjüket. Persze, mondanom sem kell, ez nem is túlságosan meglepő. Ami azonban meghökkentő volt, az a következő. Ugyanezen a napon a diákoktól azt is megkérdezték: „Hányszor mosott Ön fogat az elmúlt két hétben?" Azok a diákok, akik ezt az üzenetet megkapták, úgy emlékeztek, hogy sokkal gyakrabban mostak fogat, mint azok, akik a kontroll feltételben vettek részt. Ezek a diákok meg sem kísérelték becsapni a kutatókat, hiszen semmi értelme nem lett volna annak, hogy hazudjanak. Új attitűdjeiket egyszerűen arra használták fel, hogy általuk rekonstruálják élettörténetüket. Bizonyos értelemben szükségük volt arra, hogy azt higgyék: mindig is értelmes és racionális módon viselkedtek – noha éppen csak most kezdték el felfedezni, hogy mit is jelent tulajdonképpen az értelmes viselkedés.

Elizabeth Loftus (55) kicsit továbblépett ebben a kutatási irányban. Elérte azt, hogy gyermekkori élményekkel kapcsolatos hamis emlékeket ültetett be fiatal felnőttek fejébe oly módon, hogy valamely közeli rokont megkértek arra, hogy ezekről az eseményekről mint tényekről beszéljen. Például egy fiatalembernek ezt mesélte a nővére: „Emlékszel, amikor ötéves voltál, és néhány órára elvesztél az egyetemi bevásárlóközpontban, és teljesen ki voltál borulva, és akkor idősebb bácsi segített ki a bajból? Amikor aztán megtaláltunk, akkor fogtad a bácsi kezét, és bőgtél."

> Egy ilyen történet meghallgatása után néhány nappal a legtöbb ember az ilyen beültetett emlékeket beépítette saját élettörténetébe, sőt kiszínezte részletekkel („Ó, persze, emlékszem, az idős bácsi, aki segített nekem, flanelinget viselt"), és egészen biztos lett abban, hogy a dolog tényleg megtörtént, noha valójában semmi ilyesmi nem ment végbe. Ezt nevezzük az **álemlékek szindrómájának**.

A feltárt emlékek jelensége. Loftusnak a hamis gyermekkori emlékek beültetésével kapcsolatos kutatása őt magát és más kognitív tudósokat (56) arra késztetett, hogy közelebbről és kritikusabban megvizsgáljanak egy aktuális társadalmi jelenséget: a **feltárt emlékek jelenségét**. Az 1980-as és az 1990-es években felnőttek ezrei kezdtek el emlékezni olyan szörnyűséges gyermekkori eseményekre, amelyek korábban hozzáférhetetlenek voltak számukra. A legtöbb ilyen történet arról szólt, hogy hónapokon vagy éveken át szexuálisan bántalmazta őket az apjuk vagy valamilyen más családtag. Egyes emlékekben (a bántalmazási történetek részeként) elevenen fölidéződtek olyan jelenetek, amelyekben sátánista szertartásokban való részvételre kényszerítették őket, ezen belül olyan bizarr és elborzasztó dolgokra, mint csecsemők meggyilkolása és felfalása. (57) Ezek az emlékek általában intenzív pszichoterápia során kerültek napvilágra – gyakran hipnózis alatt –, gyakran pedig érzékletes, nagyon szuggesztív önsegítő könyvek hatására.

Tudjuk jól, hogy valóban előfordul szexuális erőszak a családon belül, és az ilyen eseteknek tragikus következményei lehetnek. Ennél fogva minden ilyen emlék feltárását nagyon komolyan kell venni. Ugyanakkor a legtöbb kognitív tudós, aki az emberi emlékezést módszeres kutatásoknak vetette alá, meg van győződve arról, hogy az ilyen módon feltárt emlékek többsége nem fedi a valóságot. E kutatók szerint sok embert lehet arra késztetni, hogy „emlékezzen" olyan borzalmas dolgokra, mint amilyen a gyermekeken elkövetett szexuális erőszak, vagy az olyan – részletesen leírt – sátánista szertartások, amelyek soha nem történtek meg – pontosan úgy, ahogy Sandra Barnes és Chuck Barrett a rendőrök és az ügyvédek segítségével és bátorításával olyan incidensekre „emlékezett", amelyek soha nem mentek végbe, vagy ahogy Elizabeth Loftus kísérletében az alanyok „emlékeztek" arra, hogy gyerekkorukban egyszer több órára elvesztek az egyetemi bevásárlóközpontban.

Azok a kutatók, akik módszeresen tanulmányozták az emlékezési folyamatok sajátosságait, úgy vélik, hogy a hosszabb időn át folyamatosan ismétlődő traumatikus események általában nem felejtődnek el. Bár ritka alkalmakkor megtörténhet a felejtés is, az emlékezés általában nem így működik. (58) Ellenkezőleg, a kutatók szerint a Loftus-kísérlethez hasonlóan ezeknek az

erőszakkal kapcsolatos emlékeknek egy nagy részét – szándékuk ellenére – maguk a terapeuták építik be a páciensbe – nem rossz szándékból, hanem inkább azért, mert őszintén segíteni akarnak a betegnek. Ez a következőképpen történhet meg. Tegyük fel, hogy egy terapeuta azt az elméletet vallja magáénak, amely szerint bizonyos félelmek vagy személyiségvonások (például alacsony önértékelés, félelem a sötétben való egyedülléttől, félelem a kontroll elvesztésétől) (59) annak tüneteiként fogható fel, hogy a páciens gyermekkorában szexuális erőszak áldozata volt. Rendelőjébe belép egy személy, akire néhány ilyen vonás jellemző. A kezelés során a terapeuta a legjobb szándékkal is azt szuggerálhatja, hogy ezek az események valóban végbemehettek. A terapeuta ezután arra szólíthatja fel a páciensét, hogy próbáljon meg felidézni ilyen példákat, sőt, ráadásul akár még akaratlanul is nagy érdeklődést – sőt izgalmat – válthat ki belőle az, amikor a páciens elkezdi ezeket a lehetséges eseteket felidézni. Ilyen feltételek között a páciens hozzáfog ahhoz, hogy emlékek koherens sorát építse fel, amelyek azonban minden bizonnyal teljesen hamisak.

Az emlékezés kutatói ugyanezen megfontolások alapján bírálni kezdték az úgynevezett önsegítő könyveket, vagyis azokat a könyveket, amelyek arra próbálják megtanítani az embereket, hogy miképpen tárják fel kisgyermekkoruk sötét titkait. A bírálat azon alapszik, hogy a szerzők nagy mértékben túlértékelik a szuggesztió hatalmát, és akaratlanul is arra próbálják rávenni az embereket, hogy olyan események „emlékeit" idézzék fel, amelyek soha nem történtek meg. Például az egyik legnépszerűbb önsegítő könyv arra buzdítja az embereket, hogy rekonstruálják gyermekkoruk történetét. Ehhez felajánl egy sor olyan lehetőséget, amely valamilyen módon a bántalmazással van kapcsolatban. Következik most egy részlet ebből a listából, amelyet a következő módon vezetnek be.

> Azokra a családokra, amelyekben gyermekbántalmazás történik, bizonyos közös sajátosságok jellemzők. Lehet, hogy Ön nem találkozott mindegyikkel, de feltehetően néhánnyal kapcsolatban vannak tapasztalatai.
> - „Szégyenkeztem a családom miatt."
> - „Voltak dolgok, amelyekről nem beszélhettem."
> - „Mindig sok titok volt a családomban."
> - „A rossz dolgok mellett mindig voltak jó dolgok is a családomban."
> - „Legalább az egyik szülőm kábítózott vagy sokat ivott."
> - „Gyakran megaláztak és megszidtak."
> - „Alapvető szükségleteim nagy részével nem törődtek."
> - „Családunkban a dolgok zavarosak és előreláthatatlanok voltak."
> - „Sok volt nálunk a be nem tartott ígéret."
> - „Nem vagyok biztos abban, hogy bántalmaztak, de amikor hallom a történeteket a szexuális visszaélésekről és azok hatásairól, mindez közelinek és ismerősnek látszik számomra." (60)

Mint látható, a listán szereplő kijelentések némelyike mindannyiunkra érvényes lehet, akár átéltük, akár pedig nem éltünk át olyasmit, ami a szexuális bántalmazáshoz volna hasonlítható. Továbbá, miként újabban John Kihlstom (61) kimutatta, semmilyen tudományos bizonyíték nincs arra, hogy konkrét kapcsolat állna fenn a gyermekek szexuális zaklatása, illetve az előbb felsorolt vonások bármelyike között. Mi a teendőnk egy olyan helyzetben, ahol felnőttek ezrei ragaszkodnak ahhoz, hogy gyermekkorukban szexuális erőszaknak estek áldozatul, ezeknek emlékeit azután elfojtották, most pedig, miután elolvasták ezt a könyvet, elkezdenek emlékezni arra, hogy mi történt velük? Először is, minden ilyen incidenst komolyan meg kell vizsgálnunk. Ha egy ilyen esemény valóban megtörtént, akkor ez valóban tragikus dolog. Mélyen együtt kell éreznünk azokkal az emberekkel, akik efféle traumatikus élményeknek estek áldozatul. Ámde mi van akkor, hogyha az emlékek hamisak? Döntő bizonyítékok híján megengedhető-e, hogy az illető szembe kerüljön a megvádolt családtaggal, sőt feljelentse őt? Emberek ezrei tették ezt, és számos család hullt darabokra eme vádak következtében. (62) Elképzelhetjük, hogy amikor az embereket az állítólagos események megtörténte után harminc évvel vádolják ilyen cselekedetekkel, akkor az esetek többségében lehetetlenség bebizonyítaniuk saját ártatlanságukat.

Hozzá kell tennünk, hogy napjaink pszichológiájában ez igen vitatott kérdés. Vannak hivatásos pszichológusok, akik hajlandók ezeket a beszámolókat szó szerint venni. A kognitív tudósok többsége azonban – az emlékezetkutatásokra támaszkodva – azt vallja, hogy amennyiben nincs semmi olyan döntő bizonyíték, amely a visszaélés megtörténtét igazolná, tévedés volna a meggyanúsított családtagot azzal vádolni, hogy súlyos bűncselekményt követett volna el. Az említett tudományos kutatások mellett a kutatók rámutatnak arra is, hogy a mindennapi tapasztalat szerint a bántalmazással kapcsolatos feltárt „emlékek" gondos vizsgálata során kiderülhet, hogy vagy teljes mértékben légből kapottak, vagy legalábbis nagyon valószerűtlenek. Például, bizonyos esetekben azok a testvérek, akik ugyanabban a szobában aludtak, ahol az állítólagos zaklatás történt, esküsznek arra, hogy ilyesmiről soha nem volt tudomásuk. Más alkalmakkor kiderült, hogy az ilyen bűncselekmény elkövetésével vádolt személy éppen sok száz kilométernyi távolságban volt a helyszíntől (például katonai szolgálatát töltötte), ahol ezek az esetek állítólag megtörténtek. Egyes esetekben az is előfordult, hogy olyan emberek, akik a terápia során ilyen emlékeket idéztek fel, évekkel később maguk is belátták, hogy ezek az események igazából meg sem történtek, így aztán vádjaikat is visszavonták. (63) Néha olyan esetekben, amikor egyértelmű bizonyítékra volna szükség, kiderül, hogy ilyen bizonyítékot nem lehet találni. Például, mint fentebb említettük, vannak emberek, akik élénken „emlékeznek" arra, hogy kényszerítve lettek különféle sátánista rituálékon való részvételre, ahol

csecsemőket öltek meg, majd megették őket, a maradványokat pedig elégették. Vannak, akik pontosan emlékeznek a helyre, ahol ezek a maradványok el lettek égetve. Ám az igazságügyi szakértők alapos és módszeres kutatásai ellenére sem sikerült egyetlen csontvázat sem találni ezeken a helyszíneken, sem olyan adatot fellelni, amely azt igazolná, hogy a kérdéses időszakban a környéken gyermeket raboltak volna el. (64)

Számos kérdés azonban mégis megválaszolatlanul marad. Számomra a legérdekesebb kérdés az, hogy mi működik ilyenkor az áldozatban. Hiszen egy dolog hamisan emlékezni egy aránylag egyszerű, hétköznapi dologra, mint amilyen például kisgyerekként elveszni egy bevásárlóközpontban, ám egy olyan emléknek a felidézése, hogy valaki szexuális erőszaknak esett áldozatul, nagyon sok fájdalmat okozhat. Ha pedig ezek az események nem mentek végbe, akkor hogyan lehetséges, hogy vannak olyan emberek, akik képesek ezt elhinni? Erre a kérdésre nincs semmiféle határozott válaszom. Van viszont egy esettörténetem, amely talán tipikus, talán nem az. Az esettörténet főszereplője egy közeli barátom, egy igen tehetséges, nagyon árnyaltan gondolkodó középkorú asszony. Nevezzük őt „Madelaine"-nek. A következőket írja.

> Akkor nagyon magam alatt voltam. Szörnyen boldogtalannak és bizonytalannak éreztem magam. Házasságom éppen tönkrement. Sok problémám volt a férfiakkal való kapcsolatban. Szakmai munkám során jó néhány borzalmas csapást szenvedtem el. Önértékelésem folyamatosan alacsony volt. Erősen úgy éreztem, hogy az életem kikerült a saját irányításom alól, és egyáltalán nem olyan, mint amilyennek lennie kellene. Amikor kezembe vettem egy önsegítő könyvet, és elkezdtem olvasni benne arról, milyen is a rosszul funkcionáló család – pontosabban arról, hogy milyenek az olyan emberek, akiket gyerekként szexuálisan bántalmaznak, illetve milyenek azok a családok, ahol ilyen szexuális erőszak fordul elő –, akkor ez úgy hatott rám, mint derült égből a villámcsapás. De különös módon megkönnyebbülést éreztem. „Ó, most már tudom, miért vagyok ennyire dögrováson!" A könyv azt sugallta nekem, hogy ha nem emlékszem a részletekre, akkor ez azért van, mert valószínűleg elfojtottam ezeket a borzalmas emlékeket. Olyan lettem, mint egy detektív. Minél többet gondolkodtam a gyermekkoromról, annál több dolog jutott eszembe. Heteken keresztül mindenféle érzelmi hullámok zajlottak bennem. Dühös voltam az apámra, megaláztatást, sértettséget éltem át, de ugyanakkor valamiféle megkönnyebbülést is. Most úgy látom, hogy ez a megkönnyebbülés abból fakadt, hogy úgy gondoltam, ha boldogtalanságom miatt végre tudok valami olyasmit okolni, ami kisgyermekkoromban történt, akkor nem kell felelősséget vállalnom felnőtt koromban elkövetett hibáimért.
>
> Szerencsére azonban nem kerültem szembe a szüleimmel, mert rájöttem arra, hogy ezek az emlékek valószínűleg nem megbízhatók – ezért aztán új „emlékeket" kerestem, amelyekben az események részletei egészen másképp festettek. Az viszont nem lehetséges, hogy a mind a két emléksor igaz legyen. Arra is rájöttem, hogy azok az események, amelyekre „emlékeztem", soha nem történhettek volna meg, és ennek mégpedig számos oka van. Persze nagyon nehéz volt feladni azt a gondolatot, hogy a mindennapi szomorúságomnak és sértettségemnek van valamiféle világos és azonosítható oka. Nagyon sérülékeny voltam, és összezavarodtam, amikor elolvastam azt a könyvet. Ha ezeket az „emlékeket" valaha is közzétettem volna, akkor hihetetlen károkat okoztam volna családomnak és saját magamnak is. Még mindig nagyon dühös vagyok, de nem a szüleimre, hanem arra az átkozott könyvre.

Konzervatív-e az emberi megismerés?

Képzeljük el, hogy ülünk egy sötét szobában, és egy fényképet nézegetünk, amely annyira életlen, hogy nem tudjuk eldönteni, mit ábrázol. A képet fokozatosan élesebbre állítják, egészen addig, amikor már csak kicsit lesz homályos. Ekkor megkérdezik tőlünk, mi van a képen. Ha mi magunk is olyanok vagyunk, mint az ide vonatkozó kísérlet résztvevői, (65) akkor az idő 25 százalékában foguk helyes választ adni. De tegyük fel, hogy a kép megtekintését kicsit elmosódott állapotnál kezdjük, és előtte nincs fokozatos élesre állítás. Vajon most több vagy kevesebb lesz a találatok száma? Első látásra azt gondolhatnánk, hogy kevesebb lesz a pontos válasz, mivel kevesebb időnk jut a kép megnézésére. De nem így van. Noha a fokozatos élesítés híján a kép valóban rövidebb időre kerül a szemünk elé, az időnek csaknem 75 százalékában fogunk helyes választ adni, vagyis a találati pontosság megháromszorozódik. Hogyan lehetséges ez? A kísérlet eredményei azt demonstrálják, amit a **megerősítésre irányuló beállítottság**nak nevezünk. Ez nem más, mint az a tendencia, hogy igyekszünk megerősítést szerezni eredeti hipotéziseinknek és vélekedéseinknek. Amikor a kép nagyon elmosódott, a legtöbb ember megpróbál valamilyen hipotézist alkotni arról, hogy mi is lehet az. „Olyan, mint egy tölcséres fagylalt… nem, mint egy ágaskodó ló… nem, mégsem… inkább olyan mint az Eiffel torony." Hajlamosak vagyunk ragaszkodni ezekhez a kiinduló feltevésekhez, feltevéseink pedig azután megzavarhatják a csupán kevéssé homályos kép felismerésének képességét is.

Sok bizonyíték szól amellett, hogy a megerősítésre irányuló beállítottság az emberi gondolkodás egyik általános tendenciája. Például, Mark Snyder és William Swann kísérletében (66) diáklányokkal közölték, hogy találkozni fognak valakivel, aki vagy extravertált (társaságkedvelő, szívélyes, barátságos), vagy pedig introvertált (visszahúzódó, hűvös, tartózkodó). Ezután a diáklányok összeállítottak egy sor kérdést, amelyet fel szeretnének tenni az illető személynek abból a célból, hogy jobban megismerjék őt. Azok a kísérleti alanyok, akik azt várták, hogy egy extravertált emberrel fognak találkozni, legin-

kább olyan kérdéseket fogalmaztak meg, amellyel hipotéziseiket megerősíthetik. Például: „Hogyan szoktál felvidítani egy társaságot?" Vagy: „Milyen helyzetekben szoktál a legtöbbet beszélni?" Akik viszont azt várták, hogy egy introvertált társukkal fognak találkozni, leginkább ilyen kérdéseket tennének fel: „Mit gondolsz, milyen körülmények között szeretnél még jobban társaságba járni?", „Mi az, ami a hangos bulikban taszít téged?" Vegyük észre, hogy amennyiben a kísérleti személyek őszinte választ kapnának, akkor minden bizonnyal hipotéziseik is beigazolódnának. Lehetséges ugyanis, hogy valaki nem extravertált, de nem is introvertált, de extravertáltnak fog látszani, ha az első, és introvertáltnak, ha a második típusú kérdésekre válaszol.

Nem csupán törekszünk arra, hogy megerősítsük hipotéziseinket – gyakran teljesen biztosak vagyunk abban, hogy azok igazak. Ennek legszebb illusztrációja az, amit Baruch Fischhoff az **utólagos bölcsességre való hajlam**nak vagy a „mindig is tudtam" jelenségnek nevezett. (67) Emlékezzünk vissza: az 1. fejezetben volt már szó arról, hogy ha egyszer tudjuk egy esemény kimenetelét, akkor erősen hajlunk azt hinni, hogy ezt már előre megmondhattuk volna. Fischhoff kísérleteiben a diákoknak egy tesztet kellett kitölteniük, amely a történelmi eseményekre vonatkozó ismereteik felmérésére szolgált. A kísérleti személyek feladata az volt, hogy becsüljék meg annak a valószínűségét, hogy az esemény négy lehetséges kimenetele közül melyik az, amelyik valóban megtörtént. Az alanyok egy részének megmondták, hogy a négy lehetőség közül melyik valósult meg; de arra kérték őket, hogy becsléseiket úgy tegyék meg, mint ahogy abban az esetben tennék, ha nem mondták volna meg nekik, mi a „helyes" válasz. Az eredmények azonban azt mutatták, hogy a diákok nem tudták nem figyelembe venni ezt az információt: a helyes válaszok előzetes ismeretét nagymértékben túlbecsülték. Vagyis, noha az alanyok valójában nem tudták, mi a helyes válasz a teszt kérdéseire, de ha egyszer mondtak nekik egy választ, úgy gondolták, hogy mindvégig ismerték is ezt a választ, és hogy emlékeik nem változtak meg.

A megerősítésre irányuló beállítódás és az utólagos bölcsességre való hajlam alátámasztja azt a megállapítást, hogy *az emberi megismerés hajlamos a konzervativizmusra.* Vagyis megpróbáljuk megőrizni azt, ami egyszer már belénk rögzült; arra törekszünk, hogy fenntartsuk meglévő ismereteinket, vélekedéseinket, attitűdjeinket és hipotéziseinket. E könyv során számos példát láttunk a kognitív konzervativizmusra. Láttuk, hogy az első információ majdnem mindig a legbefolyásosabb; ítéleteink kialakítása során túlságosan is a könnyen elérhető kategóriákra támaszkodunk; a reprezentatív és az attitűdheurisztikákat gyakran rosszul alkalmazzuk; a sztereotípiák eltorzítják az információfeldolgozást, és így megerősítik magának a sztereotípiának a látszólagos hasznosságát. Emlékeinket pedig úgy rekonstruáljuk, hogy azok a jelenlegi perspektívához tudjanak alkalmazkodni.

Egy provokatív tanulmányban Anthony Greenwald (68) azt fejtegette, hogy a kognitív konzervativizmusnak legalább egy haszna van. Lehetővé teszi számunkra azt, hogy a társas világot koherens és megbízhatóan stabil helyként észlelhessük. Például tegyük fel, hogy mindannyiszor, amikor a könyvtárunk új könyveket kap, amelyek nem illeszkednek bele a korábbi katalógusrendszerbe, a könyvtáros újraszámozza és újrakatalogizálja a könyvtárban fellelhető összes könyvet. A *HM251* jelzésű könyvek (a szociálpszichológiai könyvek) jelzését hirtelen *AP57*-re változtatják, a *BF* jelzésű könyveket, vagyis a pszichológiai könyveket pedig az *EA* és *DB* jelzetű könyvek közé sorolják. Talán egy egész évig is eltartana a könyvtáros számára, hogy újrakatalogizálja a könyveket. Amikor Ön bemegy a könyvtárba, hogy a társas megismerésről szóló évfolyamdolgozatához irodalmat keressen, szinte reménytelen feladat volna megtalálnia azokat a könyveket és cikkeket, amelyekre szüksége van. A könyvtár a teljes zavarodottság állapotát mutatja. Ahhoz, hogy a könyvtár működőképes és egységes maradjon, csak kis mértékben szabad megváltoztatni a katalógusrendszert, mert csak így lehet az új könyveket a régi könyvekhez illeszteni. Ugyanígy, ahhoz, hogy elménk működőképes és egységes maradjon, nagyon is van értelme annak, hogy a kognitív konzervativizmust gyakoroljuk, és csak kis mértékben változtassuk meg kognitív kategóriánkat.

Mint ahogy azonban e fejezet során láttuk, a kognitív konzervativizmusnak is megvan a maga ára. Ha nem megfelelőképpen használjuk a kognitív kategóriákat, eltorzíthatjuk az eseményeket, és fontos információkat mulaszthatunk el. A heurisztikák téves alkalmazása rossz döntések meghozatalához vezethet el. Ha az új és eltérő információk előtt eltakarjuk a szemünket, és nem frissítjük fel a világgal kapcsolatos elképzeléseinket, a valóságról téves képzeteink fognak kialakulni. Ezek a következmények nem csupán lelki síkon fognak jelentkezni, hanem megmutatkoznak olyan társadalmi problémákban is, amelyeket rasszizmusnak, szexizmusnak, előítéletnek vagy pedig egyszerűen korlátolt gondolkodásnak nevezhetnénk.

Mit tehetünk annak érdekében, hogy elkerüljük a kognitív konzervativizmus negatív következményeit? Hadd mutassak be itt négy olyan alapszabályt, amely hozzásegíthet bennünket ennek elkerüléséhez. Először is, óvakodjunk azoktól, akik megpróbálják létrehozni kategóriáinkat és a helyzettel kapcsolatos definícióinkat. Nagyon sokféle módja van annak, hogy egy személyt vagy eseményt definiáljunk vagy címkével lássuk el. Mindig tegyük fel a kérdést: „Miért éppen ezt az adott címkét próbálják belénk szuggerálni?" Másodszor, próbáljunk meg többféle kategóriát használni, midőn egy személyt vagy egy eseményt leírunk. Ha egy személyt vagy egy eseményt többféle módon sikerül szemlélnünk, akkor már nem kell csupán egyetlen kategóriára támaszkodnunk, amelyet aztán rosszul alkalmazunk, addig csűr-

ve-csavarva az adatokat, amíg azok illeszkedni fognak egy előzetes elképzeléshez. Harmadszor, próbáljunk meg minden emberre vagy fontos eseményre úgy gondolni, mint egyediekre; noha igaz az, hogy minden ember tagja valamilyen szembeötlő kategóriának (például egy adott etnikumhoz vagy nemhez tartozik), egyszersmind sok más kategóriának is tagja, és így minden embernek megvan a saját egyéni jellegzetessége is. Az ember individuumként való felfogása révén elejét vehetjük annak, hogy egy adott sztereotípiát vagy heurisztikát túlságosan igénybe vegyünk. Végül akkor, amikor egy benyomást kialakítunk, vegyük figyelembe azt a lehetőséget, hogy bármikor tévedhetünk – hogy áldozatul eshetünk egy vagy több olyan kognitív torzításnak, amelyet ebben a fejezetben szemügyre vettünk. A következő, vagyis az önigazolásról szóló fejezetben folytatjuk majd annak feltárását, hogy milyen is tulajdonképpen a kognitív konzervativizmus, és különféle további módszereket ajánlunk ahhoz, hogy megvédhessük magunkat az eltorzult gondolkodás káros következményeitől.

Miképpen irányítják viselkedésünket attitűdjeink és vélekedéseink?

Az előző néhány alfejezetben megvizsgáltuk, hogy vélekedéseink és attitűdjeink miként befolyásolják azt, ahogyan a társas világról gondolkodunk. Helyénvaló tehát feltennünk a következő kérdést: mi a viszony az attitűdök és a viselkedés között? Felhasználhatjuk-e attitűdjeinket arra, hogy megjósoljuk, miképpen fogunk viselkedni? Például tegyük fel, hogy szeretem a vaníliafagylaltot, de Ön utálja. Vajon másként fogunk viselkedni a vaníliafagylalttal szemben? Intuíciónk azt sugallja: igen. Az emberek többsége ebben az esetben azt várná, hogy én sok vaníliafagylaltot fogok venni, ezt fogom előnyben részesíteni más fagylaltokkal szemben; míg Ön ritkán fog vaníliafagylaltra fanyalodni. Ez általában a legtöbb olyan ízlésbeli dologra, mint a vaníliafagylalt, igaz is. De nagyon súlyos hibát követnénk el, ha azt gondolnánk, hogy ez minden esetben így van. Az ide vonatkozó nagy számú kutatásból az derül ki, hogy számos helyzetben ilyenfajta megérzésünk, intuíciónk téves lehet.

Nézzük meg közelebbről. Az attitűd és a viselkedés viszonyának egyik klasszikus vizsgálatát az 1930-as évek elején végezte el Richard LaPiere. (69) Ebben az időben az Egyesült Államokban a színes bőrű emberekkel szemben sokkal több volt a nyílt és durva előítélet, mint mostanában. Igen gyakran előfordult, hogy az ázsiai, spanyolul beszélő vagy afrikai származású amerikaiaktól megtagadták azt, hogy beléphessenek a nyilvános mosdókba, vagy használhassák a szökőkutakat, éttermeket vagy szállodákat. 1933-

ban LaPiere 128 szálloda- és étteremtulajdonost keresett meg, és megmérte a kínaiak iránti attitűdjeiket, mégpedig oly módon, hogy megkérdezte tőlük: „Vendégül látna-e Ön az Ön által vezetett létesítményben kínai fajhoz tartozó embereket?" A megkeresett szálloda- és étteremtulajdonosok 90%-a azt válaszolta: „nem!" Amikor azonban egy fiatal kínai házaspár személyesen megjelent ezeken a helyeken, LaPiere úgy találta, hogy a 128 étterem vagy szálloda közül mindössze egyetlen egyben utasították vissza, hogy kiszolgálják őket. A tulajdonosoknak a kínaiak iránti attitűdjei alapján tehát nem lehetett megjósolni tényleges viselkedésüket.

LaPiere eredményeit nem a véletlen hozta. 1969-ben Alan Wicker negyven olyan tudományos cikket vizsgált át, amely mind az attitűd és a viselkedés kapcsolatával foglalkozott. Ezek a tanulmányok a legkülönfélébb attitűdöket és véleményeket vizsgálták, mégpedig olyan témákkal kapcsolatban, mint például a munkával való megelégedettség, az előítélet, a fogyasztói preferenciák és a politikai vélemények. Wicker kimutatta, hogy csak kis mértékben támasztható alá az a hipotézis, amely szerint az attitűdök előre jelzik a viselkedést. Wicker szerint „összességében ezekből a vizsgálatokból az derül ki, hogy sokkal valószínűbb az, hogy az attitűdök nincsenek, vagy csak nagyon csekély kapcsolatban vannak a nyílt viselkedéssel, mint az, hogy az attitűdök szorosan összefüggnének a cselekvéssel". (70)

Az attitűdök és a viselkedés kapcsolata – ahogyan a fejünkben elgondoljuk. Miként lehetséges ezeket a kutatási eredményeket összhangba hozni azzal a sejtésünkkel, hogy az attitűdök szoros kapcsolatban vannak a viselkedéssel? Az egyik lehetőség az, hogy arra a következtetésre jutunk: nincs egyértelmű összefüggés az attitűdök és a viselkedés között. Vannak bizonyos érvek, amelyek eme megállapítás mellett szólnak. Az előző két fejezetben már láttuk, hogy a társas helyzeteknek milyen hatalmas szerepük lehet abban, hogy konformitást váltsanak ki. LaPiere vendéglősei és szállodásai kétségkívül nagy társas nyomásnak engedelmeskedve válaszoltak „nem"-mel, amikor azt kérdezték tőlük, hogy beengednének-e szállodájukba vagy vendéglőjükbe kínaiakat. Ugyanakkor egy másik, ellentétes nyomásnak engedelmeskedtek akkor, amikor a fiatal kínai házaspárt mégis befogadták az éttermükbe vagy hoteljükbe. Hiszen ha már egyszer odavetődtek ezek a kínaiak, akkor vendéglátóik mindenáron el akarták kerülni a botrányt. Talán éppen arról van szó, hogy ezek az emberek mindig az éppen fennálló nyomásnak engedelmeskednek. Talán mi magunk sem vagyunk mások, mint olyan lények, akik mindig annak a nyomásnak engedelmeskedünk, ami közvetlen társas környezetünkben éppen előáll.

Annak a hipotézisnek az alátámasztására, amely szerint az attitűd és a viselkedés közötti összefüggés észlelése csupán a „mi fejünkben létezik", meg-

említhetjük azt az általános tendenciát, amely szerint az egyén viselkedésének okát az illető egyén jellegzetes tulajdonságainak, így például személyiségvonásainak és attitűdjeinek, nem pedig az éppen fennálló szituáció hatalmának tulajdonítjuk. Amikor feltesszük azt a kérdést, hogy „a kis Jancsi miért nem tudta megcsinálni a házi feladatát?", gyakran kapjuk ezt a választ: „azért mert buta vagy lusta". Ez a válasz azonban nem veszi figyelembe az olyan helyzeti tényezőket, mint például az iskolák túlzsúfoltsága vagy a környezet szellemi igénytelensége. Tehát, miként már az 1. fejezetben láttuk, amikor azt tapasztaljuk, hogy egy személlyel valami történik, többnyire feltételezzük, hogy az esemény összefüggésben van azzal, hogy az illető miféle személy. Szeretnénk azt hinni, hogy az emberek azt kapják, amit megérdemelnek – és megérdemlik, amit kapnak. Azt a tendenciát, hogy a viselkedés okát a személy egy-egy megfelelő sajátosságának tulajdonítjuk, Edward Jones és munkatársai **megfelelési következtetés**nek nevezik. (71) Eszerint egy személy viselkedését valamely olyan tulajdonságával vagy jellemvonásával magyarázzuk meg, amely pontosan ugyanolyan, mint a viselkedés. Jó példa erre az, hogy „Sam kilottyantotta a bort a szőnyegre, mivel rendetlen" (nem pedig azért, mert éppen szórakozott volt). Vagy pedig: „Amy megpofozta Tedet, mert ő (mármint Amy) egy agresszív hajlamú egyén" (nem pedig azért, mert egy pillanatra elveszítette az önuralmát).

Edward Jones és Victor Harris kísérlete bebizonyította, hogy az ilyen következtetések igen szerteágazóak lehetnek. (72) Ebben a kísérletben az alanyok olyan esszéket olvastak el, amelyek vagy kedvező, vagy pedig kedvezőtlen színben tüntették fel Fidel Castro rendszerét Kubában. Ezekről a dolgozatokról azt állították, hogy egy politikatudományi kurzus hallgatóitól származnak. A kísérleti személyek egyik felének azt mondták, hogy a dolgozat írói szabadon választhatták azt az álláspontot, amelyet dolgozatukban kifejtettek; az alanyok másik felének pedig azt mondták, hogy a dolgozat szerzőit kényszerítették arra, hogy ezt az álláspontot képviseljék, és azt az instrukciót kapták, hogy ezt az álláspontot a lehető legszínvonalasabban fejtsék ki. Ezután a kísérleti személyeknek ki kellett találniuk, hogy a dolgozat szerzőinek milyenek is lehettek az igazi attitűdjei Castro iránt. Abban az esetben, amikor a dolgozat szerzői szabadon választhatták meg álláspontjukat, a kísérleti személyek feltételezték, hogy dolgozatuk tartalma valóban íróik saját attitűdjeit tükrözte. Azokról, akik a Castro mellett érvelő dolgozatokat írták, feltételezték, hogy valóban Castro hívei, azokról pedig, akik a Castro-ellenes esszéket írták, feltételezték, hogy Castro ellenfelei. Ez nem volt meglepő. Ami azonban meghökkentő, az éppen az volt, hogy *ugyanezek* az eredmények akkor is megmutatkoztak, amikor a dolgozat szerzőit kényszerítették arra, hogy egy tőlük idegen álláspontot képviseljenek. Vagyis azokról az esszéírókról, akiket kényszerítettek arra, hogy Castro mellett lépjenek fel, feltételezték, hogy valóban Castro hívei, azokról pedig, akikre ráerőltették a Castro-ellenes érvelést, azt feltételezték, hogy tényleg Castro ellenfelei. Következtetéseik levonásakor a kísérleti személyek nem vették figyelembe azt a szituációs nyomást, hogy a dolgozat szerzői egy megadott álláspontot fejtsenek ki, és feltételezték, hogy a dolgozatíró viselkedése egy szilárdan megalapozott véleményt tükröz. Ebben az esetben az attitűd és a viselkedés viszonya a szó szoros értelmében a megfigyelő fejében jött létre.

Mikor jósolják meg az attitűdök a viselkedést? Az, hogy az attitűdök nem mindig jelzik előre a véleményeket, nem jelenti azt, hogy az attitűdök sohasem tudnák megjósolni a viselkedést. A tudósok feladata éppen az, hogy megpróbálják meghatározni azokat a feltételeket, amelyek között egy esemény kisebb vagy nagyobb valószínűséggel bekövetkezik. Russel Fazio (73) volt az, aki azonosította azt a fő tényezőt, amely meghöveli annak a valószínűségét, hogy attitűdjeink szerint fogunk cselekedni. Ez pedig nem más, mint a hozzáférhetőség. Az **attitűd hozzáférhetősége** nem egyéb, mint annak a kapcsolatnak az ereje, amely egy tárgy és annak értékelése között áll fenn. Ha azt mondom, „kígyó", a legtöbb ember azonnal azt fogja gondolni: „rossz, veszélyes". Ha azt mondom, „Renoir festménye", akkor a legtöbb ember rögtön azt fogja válaszolni: „oh, be gyönyörű!" Ismerünk olyan embereket, akikről, ha a közelünkbe kerül, azon nyomban azt gondoljuk: „jaj, nem, már megint itt van ez a kellemetlen fráter!", vagy éppen ellenkezőleg: „micsoda remek fickó ez!" Mint látható, ezek igen könnyedén hozzáférhető attitűdök.

Nem minden attitűd és vélekedés ilyen könnyen hozzáférhető. Például lehet véleményünk Puerto Rico önálló államiságáról vagy a hirdetések szerepéről, de ezek a vélemények a legtöbb ember számára nem tudatosulnak azonnal. Gyakran nincs is *valóságos* attitűdünk bizonyos dolgokról, azaz, noha emlékezetünkben tároljuk őket, nem tesszük őket értékelésünk tárgyává. Mindazonáltal, ha megkérdeznek bennünket, mégiscsak kicsikarunk magunkból egy véleményt. Például a kérdőíves vizsgálatokkal foglalkozó kutatók rámutattak arra, hogy a válaszadók olykor képesek véleményt nyilvánítani merőben kitalált dolgokról, mint például egy teljesen értelmetlen jogszabályról vagy egy nem létező külföldi ország segélyezéséről. Ebben a két utóbbi esetben nem valószínű, hogy kevéssé hozzáférhető vagy nem létező attitűdjeink irányítanánk viselkedésünket.

Miként befolyásolja az attitűdök hozzáférhetősége a viselkedést? Fazio szerint az attitűdöket arra használjuk, hogy egy tárgyat szelektíven értelmezzünk és észleljünk, és ezáltal értelmet adjunk egy bonyolult helyzetnek. Láttuk már korábban, hogy az attitűdök hatással vannak a kognitív feldolgozásra; egy attitűd heurisztikaként szolgálhat ahhoz, hogy egy bizonyos szituációval kapcsolatos értelmezéseinket, magyarázatainkat, érveléseinket és

ítéleteinket befolyásolja. De egy adott attitűd csak egyike a sok tényezőnek, amely arra használható, hogy értelmet adjunk a szituációnak. Ahhoz, hogy értelmet adjunk egy komplex helyzetnek, a szituáció objektív sajátosságait éppúgy felhasználhatjuk, mint azt, amit más emberek mondanak róla. Emellett a hasonló szituációkkal kapcsolatos általános attitűdjeinknek is jó hasznát vehetjük. Amikor egy attitűd nagymértékben hozzáférhető, nagy valószínűséggel elsősorban ezt fogjuk alkalmazni egy helyzet definiálása során. Ezekben a szituációkban az attitűd alapján fogunk cselekedni is.

Számos bizonyíték szól amellett, hogy a könnyen hozzáférhető attitűdök azok, amelyek viselkedésünket irányítják. Az attitűd hozzáférhetőségének egyik mértéke lehet az a gyorsaság, amellyel egy egyén értékelő választ képes adni egy tárgyra vagy témára vonatkozóan. Ezt a nagyon egyszerű mérési módszert alkalmazva Russell Fazio és Carol Williams (74) rendkívül pontosan előre tudta jelezni, hogy az 1984-es elnökválasztásokon ki fog Ronald Reaganre, és ki Walter Mondale-ra szavazni. Mintegy öt hónappal a választások előtt Fazio és Williams egy kis számítógépet vitt egy helyi bevásárlóközpontba, és megkérte a járókelőket arra, hogy mondják el véleményüket különböző témákról, többek között az elnökjelöltek mindegyikéről is. A számítógép regisztrálta azt a sebességet, amellyel a megkérdezettek az elnökjelölteket értékelték. Ez volt a mértéke az attitűd hozzáférhetőségének. Ezután Fazio és Williams megkereste ugyanezeket az alanyokat, és megkérdezte véleményüket arról a két vitáról, amely az elnökjelöltek között zajlott le. A választások után pedig feltette nekik a kérdést, hogy végül is kire szavaztak. Az eredmények azt mutatták, hogy azok az emberek, akik könnyen hozzáférhető attitűdökkel rendelkeztek (vagyis gyorsan válaszoltak öt hónappal a választások előtt), sokkal nagyobb valószínűséggel szavaztak az általuk favorizált jelöltre és az elnökjelöltek közötti vitát is sokkal inkább a saját attitűdjeiknek megfelelő módon észlelték.

Némiképpen hasonló módon Fazio és munkatársai (75) az attitűdök hozzáférhetőségét megpróbálták manipulálni is. Mégpedig úgy, hogy a kísérleti személyeknek alkalmat adtak arra, hogy többször kifejtsék véleményüket, vagy pedig lehetőséget adtak nekik arra, hogy közvetlenül is kapcsolatba lépjenek az attitűd tárgyával. Egyértelműen úgy találták, hogy azok az attitűdök, amelyeket ily módon hozzáférhetővé tettek, képesek előre jelezni az ezt követő viselkedést, mégpedig sokkal nagyobb mértékben, mint azok az attitűdök, amelyeket nem tettek hozzáférhetővé.

Fazionak az attitűdök hozzáférhetőségével kapcsolatos elgondolásai lehetővé teszik számunkra, hogy többféle módon is megpróbáljuk értelmezni azt a tényt, hogy LaPiere vizsgálatában, a vendéglősök és szállodások esetében miért nem volt összefüggés az attitűd és a viselkedés között. A probléma az, hogy nem tudjuk, e tulajdonosoknál mennyire voltak hozzáférhetők a kínaiakkal kapcsolatos attitűdök. Az is lehetséges persze, hogy a kérdőív kitöltése során, illetve a kínai házaspár tényleges megjelenésekor más és más attitűdök aktivizálódtak. Az is lehetséges például, hogy a kérdőíven szereplő kérdés, amely csak a kínaiakra vonatkozott, a megkérdezett tulajdonosokat általános előítéleteikre emlékeztette, míg egy fiatal, jól öltözött kínai házaspárnak a jelenléte egészen másfajta gondolatokat és érzéseket váltott ki belőlük. Sőt, még abban az esetben is, ha az előítéletes attitűdök könnyen hozzáférhetőek voltak számukra, és helyzetészlelésüket is befolyásolták, nincs semmi biztosíték arra, hogy a szállodatulajdonosok valóban észleléseiknek megfelelően viselkedtek vagy viselkedhettek volna. Talán a többi vendég jelenléte arra késztette ezeket a tulajdonosokat, hogy ne csináljanak balhét a helyszínen. De lehet az is, hogy a helyzet volt új számukra, és egyszerűen nem tudták, hogyan kell ilyenkor viselkedniük. Ezek a tényezők korlátozzák annak mértékét, hogy egy személy milyen mértékben fog vélekedéseinek megfelelően cselekedni.

Az észlelés szerinti cselekvés. Van egy további módja annak, ahogyan az attitűdök és vélekedések befolyásolják a viselkedést. Megtörténhet az is, hogy maga a vélekedés teremti meg azt a társas világot, amelyben élünk. Paul Herr kísérlete jól illusztrálja azt, hogy ez miként történhet meg. (76) A kísérletben egy betűrejtvényjáték segítségével Herr szándékosan megnövelte az *ellenségesség* fogalmának hozzáférhetőségét a kísérleti személyek egy részénél. Ehhez felhasználta az előhangolás technikáját, amelyről ebben a fejezetben korábban már volt szó. Herr kísérlete abból állt, hogy az alanyoknak elrejtett személyneveket kellett megtalálniuk egy betűkből álló mátrixon. A kísérleti személyek egyik fele számára az elrejtett nevek olyan személyek nevei voltak, akik a rosszindulattal asszociálódtak: például Charles Manson, Adolf Hitler, Khomeini ajatollah vagy Drakula. A kísérleti személyek másik felének viszont olyan neveket kellett megtalálniuk, amelynek viselői aránylag békés természetűnek mondhatók: Peter Pan, János Pál pápa, Shirley Temple és a Mikulás. A kísérleti személyek ezután elolvastak egy ambivalens leírást egy bizonyos Donald nevű emberről, akinek a viselkedését akár ellenségesnek, akár jámbornak is fel lehetett fogni. Az alanyoknak azt kellett megítélniük, milyen szintűek Donald ellenséges érzületei. A kontraszthatással kapcsolatos korábbi megállapításainknak megfelelően azt várnák, hogy a különböző rejtvények befolyásolják a Donalddal kapcsolatos ítéleteket. Hitlerrel és Mansonnal összehasonlítva majdnem mindenki jámbornak tűnt, Donaldot is beleértve. A pápával és a Mikulással összehasonlítva mindenki ellenségesnek tűnt, beleértve Donaldot is. Pontosan ezt az eredményt kapta Herr. Azok a kísérleti személyek, akik már előre voltak hangolva a szélsőségesen ellenséges személyekkel, Donaldot kevésbé ellenségesnek ítélték meg,

összehasonlítva azokkal, akik viszonylag jámbor előhangolásban részesültek.*

Herr kísérlete azonban nem állt meg itt. Ezt követően a kísérleti személyek egy alkudozási játékba kezdtek egy másik személlyel, akiről azt hihették, hogy az illető Donald volt. Ebben a játékban a résztvevőknek választaniuk kellett két stratégia, a versengő és a kooperatív között. Herr úgy találta, hogy amikor a kísérleti személyek azt látták, hogy egy rosszindulatú Donald ellen kell játszaniuk, maguk is felettébb versengő módon vettek részt a játékban. Amikor azonban azt várták, hogy egy békés Donalddal fognak találkozni, sokkal inkább kooperatív módon játszottak. De, érdekes módon, azok a kísérleti személyek, akik naiv módon játszották Donald szerepét, szintén érzékelték ezt a versengő szellemet: ellenfelük rosszindulatának szintjét aszerint ítélték meg, hogy az illető milyen módon vett részt a játékban. Vagyis egy viszonylag jelentéktelen kontextus befolyásolta az attitűdöket és az elvárásokat; ezek azután befolyást gyakoroltak a viselkedésre, majd pedig az észlelések további sorára is hatással voltak.

* Az olvasó talán felfigyelt arra, hogy lényeges különbség van ezen kísérlet és a Higgins és munkatársai által végzett kísérlet között, amelyet ennek a fejezetnek a korábbi részében ismertettünk (132–133. oldal). A Higgins-féle kísérletben a kutatók egy *kategóriát* hangoltak elő, mégpedig a negativitást. Ez abban befolyásolta a megfigyelőket, hogy a soron következő kétértelmű ingereket (mint Donald) negatívabban lássák, mert hogy éppen ez volt az, amire már elő voltak hangolva. Herr kísérletében a kutatók az ellenségesség *példáit* hangolták elő (mint Hitler). Itt egy kontraszthatás működött. A szélsőségesen rosszindulatú emberekkel összehasonlítva egy kétértelmű személy, mint amilyen Donald, olyannak látszik, mint egy kezes bárány. *Összefoglalva:* milyen következtetésekre juthatunk az attitűdökre és viselkedésre vonatkozó nagyszámú kutatás alapján? Legelsősorban arra, hogy az attitűd és a viselkedés kapcsolatára vonatkozó kutatások alapján kidomborodik egy olyan alapelv, amelyre e könyvben is gyakran hivatkozunk. Eszerint nagyon finom szituációs változók igen sok esetben erőteljes meghatározói viselkedésünknek. Másodszor, az emberek többsége hajlamos arra, hogy elhanyagolja a helyzet fontosságát akkor, amikor a viselkedést megpróbálja megmagyarázni, és ehelyett inkább azzal próbálkozik, hogy más emberek cselekedeteit a személyiségükkel és attitűdjeikkel kapcsolatos feltételezései alapján magyarázza meg. Vagyis a legtöbb ember feltételezi, hogy az emberek attitűdjei valóban előre jelzik viselkedésüket, és azután ezt a vélekedést túlságosan nagy mértékben alkalmazzák mások viselkedésének értelmezésére. Akkor is felfedezni véljük az attitűd és a viselkedés kapcsolatát, amikor ez a valóságban már nem létezik.

A torzulások három lehetséges fajtája a társas jelenségek magyarázatában

Mindennapi életünkben számos eseményre és történésre keresünk magyarázatot. Például: Szaddám Huszein miért viselkedik úgy, mint egy elmebeteg? Az a jóképű alak itt a szobában miért nem akar észrevenni engem? Hogyan lehet az, hogy nekem olyan rosszul sikerült a zárthelyi dolgozatom, neked viszont olyan jól? Amikor legutoljára otthon voltam a karácsonyi szünetben, anyám miért nem akarta a kedvenc kajámat főzni? Magyarázataink gyakran racionálisak és pontosak, ugyanakkor ki vannak téve különféle torzításoknak és pontatlanságoknak. Amikor a szociálpszichológusok azt tanulmányozták, miképpen értelmezzük társas világunkat, három olyan torzítási formára mutattak rá, amelyek gyakran hatással vannak attribúcióinkra és magyarázatainkra. Ezek a következők: az alapvető attribúciós hiba, a cselekvő és a megfigyelő helyzetének különbségéből adódó torzítás, és az önmagunk iránti elfogultság.

Az alapvető attribúciós hiba. Az **alapvető attribúciós hiba** arra az általános emberi tulajdonságra vonatkozik, hogy a társas viselkedés okainak leírása és magyarázata során hajlamosak vagyunk túlbecsülni a személyiség fontosságát vagy a diszpozíciós tényezőket, mégpedig a helyzeti és környezeti befolyások rovására. (77) Korábban már láttunk példákat erre a tendenciára: ez volt a megfelelési következtetés. Amikor tehát megpróbáljuk megmagyarázni, hogy Sam miért vall magának egy bizonyos politikai álláspontot vagy miért viselkedett egy bizonyos módon, akkor arra törekszünk, hogy személyiségvonásaira tegyük a hangsúlyt (például arra, hogy a dologban nagyon erősen hisz, vagy pedig arra, hogy lusta természetű), és nem vesszük tekintetbe a helyzeti tényezőket (ráerőltették ezt az álláspontot; azon a napon túlságosan fáradt volt). Ennek nyomán azt kezdjük hinni, hogy a motiváció és a viselkedés között több összefüggés van, mint amennyi valójában fennáll.

Az alapvető attribúciós hiba egy másik példája az a kísérlet, amelyet Gunter Bierbrauer végzett. (78) A kísérletben az alanyoknak végig kellett nézniük, hogy valaki újrajátssza a kísérleti személy szerepét Stanley Milgram híres kísérletében, amely a tekintélynek való engedelmeskedéssel kapcsolatos (lásd 2. fejezet). Mint emlékszünk rá, Milgram olyan helyzetet hozott létre, amely nagyfokú engedelmeskedést váltott ki az alanyokból. Ebben az esetben ez a viselkedés azt jelentette, hogy egy „tanulót" súlyos áramütésben kellett részesíteni. Mint Milgram eredeti kísérletében a legtöbb kísérleti alany, a kísérleti személy a Bierbrauer-féle felújításban is nagyfokú engedelmeskedést tanúsított és maximális erősségű áramütésben részesítette az állítólagos „tanulót". Miután a kísérleti személyek végignézték a kísérlet-

nek ezt a felújított változatát, Bierbrauer megkérte őket, hogy mondják meg, szerintük Milgram alanyai közül általában hányan engedelmeskednének ebben a szituációban. Az eredmények azt mutatják, hogy a kísérleti személyek meglehetősen alábecsülték az engedelmeskedés tényleges szintjét. Bierbrauer alanyai szerint ugyanis a kísérleti személyeknek mindössze tíz-húsz százaléka volna az, aki ebben a helyzetben a 450 voltos maximumot adná. Valójában, mint jól emlékszünk, Milgram úgy találta, hogy az alanyoknak 65 százaléka volt hajlandó arra, hogy ilyen szintű áramütésben sújtsa társát. Vagyis Bierbrauer kísérleti személyei feltételezték, hogy az engedelmeskedő személy valamilyen módon aberrált lelkületű – vagyis viselkedése valamiféle különleges személyiségvonást tükröz (például azt, hogy különösképpen agresszív vagy engedelmeskedő természetű). Nem is gondoltak arra, hogy a Milgram-kísérlet alanyainak viselkedését ama szituáció erejével magyarázzák, amely a legtöbb emberben hasonló viselkedést vált ki.

Mint megfigyelők gyakran elmulasztjuk figyelembe venni azt a tényt, hogy minden egyes egyén sokféle társadalmi szerepet játszik el, és mi megfigyelőként csupán egyet veszünk észre a sok közül. Midőn tehát egy személy viselkedését próbáljuk megmagyarázni, gyakran nem vesszük figyelembe a társadalmi szerepek fontosságát. Például ismerek egy pszichológiaprofesszort, akit dr. Menschnek fogok nevezni. A diákok imádják dr. Menschet. Amikor informális beszélgetésekben vagy a tanári értékelések során leírják őt, általában ilyen szavakat használnak: *melegszívű, gondoskodó, törődik a diákokkal, könnyen megközelíthető, karizmatikus, briliáns* és *barátságos.* Kollégáinak azonban egészen más képe van dr. Menschről. Különösen azoknak a kollégáknak van más képük róla, akik már tartottak szakmai előadásokat dr. Mensch jelenlétében. A diákokkal egyetértésben a kollégák is ragyogó elménck találják a professzort, de jellemzésekor hozzáteszik az ilyen szavakat is, mint *intenzív, kritikus, merev, kötözködő* és *hajlíthatatlan.*

Kinek a benyomásai helyesek? A diákoké vagy a kollégáké? Valóban olyan kemény és kritikus ember-e dr. Mensch, és csak megjátssza magát a diákok előtt, hogy melegszívűnek és odafigyelőnek láthassák őt? Vagy pedig tényleg melegszívű és gondoskodó ember, aki csak úgy tesz, mintha kemény lenne, amikor más pszichológusokkal találkozik? Ezek azonban rossz kérdések. Az igazság az, hogy barátom nagyon sokféle viselkedés kinyilvánítására képes. Vannak olyan társadalmi szerepei, amelyek a színkép egyik felére, és vannak olyan szerepei, amelyek a színkép másik felére taszítják őt. A diákok dr. Menschet csak egyik szerepében, vagyis a tanár szerepében látják. Dr. Mensch nagyon jó tanár, és a jó tanár munkája abból áll, hogy a lehető legjobbat hívja elő a diákokból. Ez rendszerint barátságos és odafigyelő magatartást tesz szükségessé. A diákok tehát nagyon is pontosan írták le barátom viselkedését – ezen a szerepen belül. Másfelől viszont egy valamirevaló pályatárs és kolléga szerepe néha azt teszi szükségessé, hogy éppen az ellenkező viselkedést tanúsítsa. Az igazság feltárása érdekében egy jó szakembernek gyakran nagyon is ki kell hangsúlyoznia álláspontját, hogy lássa, meddig mehet el vele. Ez olykor igen éles, intenzív és könyörtelen kritikát eredményez. Így dr. Mensch kollégái ugyancsak pontosan írták le a viselkedését, úgy, ahogy ők látták. Mindazáltal a diákok is és a kollégák is elkövettek egy alapvető attribúciós tévedést, amikor feltételezték, hogy a professzor általuk megfigyelt viselkedése teljes egészében valamilyen személyiségbeli tulajdonságának köszönhető. Valójában azonban arról van szó, hogy dr. Mensch viselkedése igen nagy részben azon múlik, hogyan észleli a társadalmi szerepeivel kapcsolatos követelményeket. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a személyiségtényezők irrelevánsak volnának. Hiszen nem mindenki képes a magatartásoknak olyan széles skáláját nyújtani, mint dr. Mensch. De teljes mértékben figyelmen kívül hagynánk a társas szerepek jelentőségét, ha azt feltételeznénk róla, hogy ő vagy csak merev, vagy csak melegszívű ember.

Lee Ross, Theresa Amabile és Julia Steinmetz okos kísérletben illusztrálta, hogy a viselkedés megmagyarázásában milyen gyakran lebecsüljük a társadalmi szerepek jelentőségét. (79) A kísérlet során megrendeztek egy vetélkedőt, amelyben véletlenszerűen sorolták be a kísérleti személyeket a két szerep egyikébe: 1. a műsorvezető-kérdező szerepébe, akinek az volt a feladata, hogy nehéz kérdéseket gondoljon ki; 2. a versenyző szerepébe, akinek az volt a feladata, hogy válaszoljon a kérdésekre. Egy megfigyelő végignézte ezt a szimulált kvízműsort, és ezután értékelte a műsorvezető és a versenyző általános felkészültségét. Képzeljük el magunkat a megfigyelő szerepében. Mit látunk? Nos azt látjuk – hacsak nem figyelünk oda nagyon körültekintően – hogy csupa okos, nagy tudású ember vesz részt a játékban, valamint egy rendkívül ostoba alak is.

De figyeljük meg alaposabban, mi történik. Figyeljük meg, hogy eme két szerep milyen módon gyakorol kényszerítő hatást a résztvevők viselkedésére. A műsorvezető azon igyekszik, hogy meglehetősen nehéz kérdéseket találjon ki, olyan kérdéseket, amelyek kevéssé ismert dolgok tudásán alapulnak. Például „Babe Ruth melyik baseballstadionban lőtte második gólját a legutóbbi fordulóban?", „Mi Litvánia fővárosa?", „Mikor halt meg Thomas Jefferson?" (80) A kérdezők pusztán azáltal, hogy ezeket a kérdéseket *fölteszik*, nagyon okosnak látszanak. Ugyanakkor a versenyzőnek az a dolga, hogy ezekre a nehéz kérdésekre válaszoljon, és nagy valószínűséggel néhányra nem tud felelni. Emiatt azután kissé butácskának fog tűnni. Pontosan ez volt az, amit Ross és munkatársai találtak. A megfigyelők úgy érezték, hogy a kérdezők sokkal felkészültebbek voltak, mint a versenyzők. Minthogy azonban a kísérlet résztvevőit véletlenszerűen sorolták be ezekbe a szerepekbe, teljességgel valószínűtlen, hogy *minden egyes* kérdező minden egyes versenyzőnél felké-

szültebb lett volna. Ami a kísérletet igazán érdekessé teszi, az az volt, hogy a megfigyelők pontosan *tudták:* hogy a résztvevőket véletlenszerűen sorolták be ezekbe a szerepekbe. Ennek ellenére, midőn megítélték a vetélkedő részvevőit, mégsem vették figyelembe a társas szerepek hatását: ők is beleestek abba a csapdába, hogy mindazt, amit láttak, a személyes diszpozícióknak tulajdonították.

Az alapvető attribúciós hiba nem is okozna annyi bajt, ha pusztán egyetemi tanárok megítélésére vagy kvízműsorok résztvevőinek értékelésére korlátozódna. Következményei azonban nagyon is messzire hatóak. Gondoljunk például arra, hogy mit mond a legtöbb amerikai akkor, ha észreveszi, amint a szupermarketban egy vásárlótársa éppen élelmiszerjegyeket vált be. „Ez a nő nagyon lusta lehet, ha igyekezne, akkor biztos tudna magának munkát találni!" Vagy gondoljunk arra, hogyan szoktak jellemezni egy elítélt betörőt: „Szörnyű alak... micsoda gazember lehet az, aki ilyesmiket elkövet?" Lehetséges, hogy mind a két jellemzés pontos, de még valószínűbb az, hogy e kijelentések egyszerűen azt példázzák, hogyan működik a valóságban az alapvető attribúciós hiba. Noha ebben a könyvben nem vizsgálhatjuk meg részletesen, melyek azok a szituatív meghatározók, amelyek a szegénység és a bűnözés alakulásában döntő szerepet játszanak, a személyes jellemvonások mellett sok minden egyéb tényező is magyarázatul szolgálhat ahhoz, hogy egy személy miért maradt szegény vagy miért követ el bűncselekményt. Ilyen tényező lehet a munkalehetőségek hiánya, az írástudatlanság, a gazdasági recesszió, továbbá az, hogy a környezetben nem voltak pozitív szerepmodellek; az is lehetséges, hogy az illető diszfunkcionális családban nevelkedett.

Mindezzel korántsem akarom azt állítani, hogy egy bűnözőt nem kell felelősnek tartanunk cselekedeteiért. A bűnözők igenis felelősek azért, amit tesznek, és mindenképpen felelősségre kell vonni őket. De ha egyszerűen csak a személyes vonásokra koncentrálunk, és elhanyagoljuk a helyzeti tényezők szerepét, egészen más politikát fogunk követni olyan szociális problémák kezelésében, mint például a szegénység és a bűnözés. Így az az attribúció, amely szerint „ez a bűnöző sátánfajzat", olyan politikához fog vezetni, amelynek nevében egyre több pénzt fogunk költeni nagyobb és szigorúbb börtönökre, továbbá egyre hosszabb börtönbüntetéseket fogunk kiszabni. Ha viszont a bűnözés okait nagyrészt a munkanélküliségnek, a rossz szerepmodelleknek vagy az iskolázottság hiányának fogjuk tulajdonítani, akkor olyan politikát fogunk követni, amelynek keretében több pénzt költünk jobb iskolákra, jobb tanárokra és olyan adóhitel-politikára, amely arra ösztönzi az üzletembereket, hogy a szegényebb régiókba is tőkét invesztáljanak. Kérem, ne értsenek félre. Egyáltalán nem azt mondom, hogy az olyan diszpozicionális tényezők, mint a lustaság, a rendetlenség avagy a gonoszság, nem léteznének. Dehogynem léteznek! Csupán azt akarom hangsúlyozni, hogy az emberek többsége nagyon gyakran túlságosan is hajlamos arra, hogy még akkor is a személyiségvonásoknak tulajdonítsa a viselkedés okát, amikor ez az ok a helyzettel is kitűnően magyarázható. Végül pedig, ha tisztában vagyunk az alapvető attribúciós hibával, rá kell döbbennünk arra a lehetőségre, hogy a személyiségvonásokkal kapcsolatos attribúcióink nem mindig helytállóak. Ennélfogva komolyan kell vennünk az írótól, Samuel Butlertől származó mottót: „Csak az isten kegyelméből megyek oda!"

A cselekvő és a megfigyelő helyzetéből adódó torzulás. A társas helyzetek egyik-másik jellemző kétértelműségét **a cselekvő és a megfigyelő helyzetéből adódó torzítás**nak nevezzük. Ez nem más, mint az a tendencia, hogy a cselekvők saját cselekedeteiket igyekeznek szituációs tényezőknek tulajdonítani, míg a megfigyelők ugyanezeket a cselekedeteket inkább a cselekvők állandó személyiségvonásaival magyarázzák. (81) Például, saját megítélésem szerint azért szeretek sokat strandra járni, mert nagyon szép idő van. Ha viszont Ön szeret sokat strandra járni, akkor ez azért van, mert Ön az én megítélésem szerint strandmániás. Politikusok bölcs döntéseiket és tévedéseiket is nagyrészt úgy magyarázzák, hogy ezek a körülmények miatt elkerülhetetlenek voltak, az állampolgárok viszont mind a jó, mind pedig a rossz lépéseket inkább a politikusok személyes tulajdonságaival magyarázzák. Emlékezzünk továbbá Kitty Genovese meggyilkolására, amelyről a 2. fejezetben volt szó. Miután a lányt harmincnyolc néző előtt meggyilkolták New Yorkban, a szemtanúk azt állították, hogy a helyzet kétértelmű volt, és éppen ezért nagyon nehéz lett volna eldönteniük, mit tegyenek. Az újságok ezt a *körülállók apátiájá*nak nevezték. Vagyis arról van szó, hogy magamnak tartom fenn a kételkedés jogát; a helyzeti okokat *saját magam* magyarázatára használom fel. Ugyanezt az előnyt azonban másoknak nem adom meg. Amikor megpróbálom megmagyarázni az Ön magatartását, elkövetem az alapvető attribúciós tévedést.

Sok bizonyíték szól amellett, hogy a cselekvő és a viselkedő helyzetéből adódó torzítás nagyon is általános jelenség. Például különféle vizsgálatok megmutatták, hogy 1. amikor egyetemisták magyarázatot akartak adni egy intelligenciatesztben nyújtott jó vagy rossz teljesítményre, mások gyenge teljesítményét képességeikkel magyarázták, míg saját gyenge teljesítményüket a tesztkérdések nehézségével próbálták megindokolni; 2. olyan egyetemisták, akik önkéntesen részt vettek egy pszichológiai kutatásban, részvételüket a kutatás fontosságával magyarázták, ezzel szemben azok, akik megfigyelték ezeknek a résztvevőknek a magatartását, úgy gondolták, hogy részvételük mindenféle kutatásban való személyes hajlandósággal magyarázható meg; 3. amikor egyetemisták egyik társuk viselkedését figyelik meg, könnyen jut-

nak arra a következtetésre, hogy ez az illető továbbra is hasonló módon fog viselkedni (tehát feltételezték, hogy van egy rejtett diszpozíció arra, hogy az illető egy meghatározott módon viselkedjen), maguk a „cselekvők" viszont azt állították, hogy ami őket illeti, a jövőben egészen másként fognak viselkedni; 4. amikor egyetemistákat arra kértek, hogy magyarázzák meg, legjobb barátjuk miért éppen az aktuális barátnőjét választotta, vagy miért éppen azt az idősebb diákot választotta magának tutorául, akit választott, akkor az alanyok legjobb barátjuk választásainak magyarázatában eme legjobb barát személyes tulajdonságaira hivatkoztak, amikor viszont saját választásaikat kellett megindokolniuk, akkor az általuk választott barátnő vagy idősebb diák személyes tulajdonságait jelölték meg választásuk fő indokaként; 5. az emberek több személyiségvonást tulajdonítanak másoknak, mint saját maguknak. (82)

Mi az oka a cselekvő és a megfigyelő helyzetéből adódó torzításnak? Michael Storms kísérlete arra enged következtetni, hogy ez voltaképpen attól függ, hova irányul az ember figyelme. (83) A cselekvő figyelme rendszerint a környezetre és a történeti összefüggésekre összpontosul. Ő ugyanis minden bizonnyal rendelkezik azzal a speciális tudással, amely az adott viselkedéshez vezető tényekkel kapcsolatos, továbbá azzal is tisztában van, milyen érzései vannak az adott viselkedéssel kapcsolatban. Ugyanakkor a megfigyelő figyelme majdnem mindig a cselekvőre irányul. Ennélfogva a megfigyelő valószínűleg nincs tudatában azoknak a történeti és környezeti okoknak, amelyeknek következtében a cselekvő az éppen adott magatartást tanúsította.

Storms kísérletében két alany beszélgetésbe elegyedett, miközben két megfigyelő figyelte őket. A megfigyelők mindegyikét úgy instruálták, hogy a beszélgető partnereknek egyikét figyeljék meg. A beszélgetés után a cselekvők és a megfigyelők elmondták, hogy szerintük az olyan fajta viselkedések, mint például barátságosság, beszédesség, idegesség és dominancia, mennyire voltak a személyes tulajdonságoknak, illetve a szituációnak tulajdoníthatók. Mint várható volt, a cselekvők inkább a szituációval magyarázták cselekedeteiket, míg a megfigyelők a cselekvő személyiségvonásainak tulajdonítottak több magyarázó erőt. Ez egyáltalán nem volt meglepő, hiszen összhangban van mindazzal, amit már tudunk a cselekvő és a viselkedő helyzetéből adódó torzításokról. A vizsgálatban azonban volt egy érdekes csavar. A kísérleti személyek egy része megnézett egy videofelvételt is, amely vagy ugyanabból a szögből játszotta vissza a beszélgetést, ahonnan azt eredetileg is látták (vagyis a cselekvők a másik személyről készült felvételt látták, a megfigyelők pedig azt a személyt, akit meg kellett figyelniük), vagy pedig fordított szögből (tehát a cselekvők saját magukat látták, a megfigyelők pedig a másik személyt). Amikor a kamera szöge ugyanaz volt, a cselekvő és a megfigyelő helyzetéből fakadó torzítás valóban meg is jelent. Amikor azonban megfordították a kamera szögét, megfordult a cselekvő és a megfigyelő helyzetéből származó torzítás is. Azok a cselekvők, akik a megfigyelő szemszögéből látták saját magukat, sokkal inkább hajlamosak voltak saját viselkedésüket a *diszpozíciós* tényezőkkel magyarázni; míg azok a megfigyelők, akik a cselekvők szemszögéből látták a történéseket, sokkal inkább arra hajlottak, hogy *szituációs* magyarázatot adjanak arra, amit láttak. A cselekvő és megfigyelő helyzetéből adódó torzítás gyakran félreértéshez és konfliktushoz vezethet. Például, ha Sam elkésik a Susanne-nal való randevújáról, ő (a cselekvő) azzal tudja kimagyarázni késését, hogy „minden lámpa éppen pirosra váltott", míg a lány (a megfigyelő) azt a következtetést vonhatja le, hogy ő „már nem érdekes Samnek". Ezek az észlelések és eltérő attribúciók azután különféle későbbi cselekedetek alapjaiként szolgálhatnak, és hozzájárulhatnak az ellenséges érzületek fokozódásához, a konfliktusok további éleződéséhez.

Storms kísérlete felkínál számunkra egy módszert ahhoz, hogy a konfliktust még annak bekövetkezése előtt, csírájában elfojtsuk. Ez azt jelenti, hogy meg kell változtatnunk a cselekvő és a megfigyelő perspektíváját. Ennek egyik lehetséges taktikája az, hogy fejlesztjük az emberek empátiáját, mégpedig oly módon, hogy megtanítjuk őket a másik szemszögéből történő szerepjátékra. (84) Egy másik ilyen taktika, amelyet inkább a nemzetközi színtéren tudunk felhasználni, olyan kulturális csereprogramok volnának, amelynek segítségével az egyik ország polgárai egy időre egy másik országba költöznének. Mindkét taktika képes arra, hogy megváltoztassa a perspektívát, és egyszersmind az attribúciók létrehozásához rendelkezésre álló információkat. A 8. fejezetben látni fogjuk, hogy van egy igen nagy hatású és sikeres módszer, az *érzékenység fejlesztése,* amely azt a célt szolgálja, hogy növelje az interperszonális megértést – oly módon, hogy visszajelzéseket ad az embereknek arról, hogy társaik hogyan látják és miképpen élik meg a környező világot.

Az önmagunk iránti elfogultság. Itt az ideje, hogy figyelmünket arra a kérdésre fordítsuk, mi történik társas megismerésünkkel, amikor bekapcsolódik társas megismerésünk legfontosabb alkotórésze, önmagunk. Mint az énsémákra vonatkozó fejtegetéseink során már láttuk, pszichológiai értelemben az egyik legfontosabb célunk az, hogy az önmagunkról alkotott képet fenntartsuk és tökéletesítsük. William James szerint ez különösképpen igaz társas és „spirituális" énünkre nézve. James a következőket írja:

> A társas én... magasabban áll, mint a materiális én. Becsületünkkel, barátainkkal, emberi kapcsolatainkkal többet kell foglalkoznunk, mint saját bőrünkkel és vagyonunkkal. Spirituális énünk pedig olyannyira értékes, hogy ezt semmiképpen nem szabad elveszítenünk, az embernek még a barátait, a jó hírnevét, a tulajdonát, sőt magát az életet is fel kell adni érte. (85)

Önmagunkról alkotott felfogásunk tehát a motiváció egyik elsődleges forrása, ennélfogva nagymértékben befolyásolja társas megismerésünk minden aspektusát. (86) Az énnel kapcsolatos folyamatokat a következő fejezetben fogjuk részletesebben megvizsgálni. Most csupán két olyan általános módot mutatunk be, ahogyan énünk befolyásolja a társas megismerést: az *egocentrikus gondolkodást* és az *énvédő torzítást*.

Az egocentrikus gondolkodás. Az **egocentrikus gondolkodás** azt a tendenciát jelenti, hogy önmagunkat sokkal inkább az események középpontjába állítjuk, mint amennyire valóban centrális helyzetben voltunk. (87) Az emberek többsége az elmúlt eseményekre úgy emlékszik, hogy vezető szerepet játszott bennük, hogy uralni és befolyásolni tudták az események menetét éppúgy, ahogy mások viselkedésére is hatni tudtak.

Az egocentrikus gondolkodásnak sok példája van. Talán a legérdekesebb az, amelyet egy politológus, Robert Jervis mutatott be. (88) Jervis szerint a legfontosabb vezető politikusoknak erős hajlamuk van arra, hogy (irracionális módon) elhiggyék: egy másik ország fellépése vagy válasz az *ő* korábbi döntéseikre, vagy az a célja, hogy *belőlük* valamilyen választ csikarjon ki. Más szavakkal, ezek a vezető politikusok úgy képzelik el a világpolitikát, mint ami kizárólag őróluk szól. Például a második világháború alatt Hitler azt a tényt, hogy az angolok nem bombáztak német városokat, annak tulajdonította, hogy az angolok viszonozni akarták, hogy a németek sem bombáztak angol városokat, nem pedig annak a ténynek, hogy az angoloknak kevés volt a repülőgépük – holott ez volt a nyers igazság.

A világ vezető politikusai gyakran azt hiszik, hogy cselekvéseikkel sikerült meggátolniuk az ellenfél gonosz szándékait, holott valójában az ellenfél semmiféle ilyen elvetemült cselekedetet nem tervezett, vagy ha igen, akkor ez más okok miatt nem valósult meg. Ez történt például akkor, amikor Nixon kormányának tagjai azt jósolták, hogy Richard Nixon elnök kínai látogatása idején az észak-vietnamiak nagy offenzívát fognak végrehajtani. Ezután pedig Nixon munkatársai azt állították, hogy az észak-vietnami offenzívát kiterjedt bombatámadásokkal sikerült megelőzniük. A háború után azonban kiderült, hogy az észak-vietnamiak akkor semmiféle ilyen bombatámadást nem terveztek. Újabb történelmünkben Ronald Reagan a korábban Szovjetunió-nak nevezett államalakulat hirtelen összeomlását elsősorban annak tulajdonította, hogy oly sokat költött a katonai költségvetésre, nem pedig annak, hogy Szovjetunióban hosszú évek óta halmozódtak a gazdasági és a strukturális problémák. Jervis megdöbbentő következtetésre jut azzal kapcsolatban, hogy az egocentrikus gondolkodásnak milyen nagy hatása van az államok vezetőire. Az a (javarészt téves) vélekedés, amely szerint maga az adott politikus volt a kiváltója más országok magatartásának, ahhoz vezet, hogy a politikusok még inkább hinni fognak a megtorlásban, vagyis abban, hogy az elkövetkezendő eseményeket megelőzhetik vagy büntetés, vagy legalábbis a büntetéssel való fenyegetőzés útján. Ez a hit azonban szinte mindig tévedésen alapul.

Magától értetődik, hogy nem csak a világ vezető politikusai azok, akik abban hisznek, hogy uralni tudják az eseményeket. Ez velünk, átlagemberekkel is mindennap előfordul. Ellen Langer egy egyszerű kísérletben bizonyította be a „kontroll illúziójának" hatalmát. (89) Ebben a kísérletben az alanyok lottószelvényeket vásároltak, ám itt történt egy fontos csavarás is. A kísérleti személyek egy része maga választotta, míg másoknak a kísérletvezető maga nyújtotta át a szelvényt. Később a kísérleti személyeknek alkalmat adtak arra, hogy eladják a kísérletvezetőnek a szelvényt. Langer úgy találta, hogy azok, akik a szelvényt maguk választották, négyszer annyi pénzt kértek érte, mint azok, akiknek úgy nyújtották át a szelvényt. A kísérlet alanyai abban az illúzióban éltek, hogy a szelvény *választása* befolyásolhatja az eredményt, ennélfogva értékesebbnek tartották a maguk választotta szelvényt, hiszen ők adták meg a megjátszani kívánt számokat is. Természetesen mindannyian tudjuk, hogy a lottósorsolás eredménye kizárólag a véletlenen múlik, egyetlen számnak sincs nagyobb esélye arra, hogy kihúzzák, mint bármely másiknak, teljesen függetlenül attól, hogy ki választotta a számokat. Ám az az egocentrikus gondolkodás által megtámogatott illúzió, amely szerint képesek vagyunk uralni a helyzetet, igen nagy befolyással bír. Nem csoda, hogy a legtöbb lottójátékban megengedik: mi magunk válasszuk ki a megjátszani kívánt számokat.

Az a vélekedés, hogy mi magunk vagyunk a világegyetem középpontja, megmagyarázhatja azt a paradoxont, amellyel nap mint nap találkozunk. Az újságoknak kevesebb, mint tíz százalékában van naponta tudományos rovat, ezzel szemben több mint kilencven százalékuk közli a napi horoszkópot, amelynek segítségével a csillagok állása alapján meg tudjuk jósolni a jövőt. Hogyan lehetséges ez? Az újságokban megjelenő horoszkóp leglényegesebb alkotórésze az úgynevezett Barnum-tétel – egy J. P. Barnum nevű amerikai tévés személyiségtől származó nevezetes bölcsesség –, amely így hangzik: „minden pillanatban egy csecsemő születik". *Barnum-tételnek* nevezhetünk minden olyan személyiségleírást, amely csupa olyan kijelentésből áll, ami szinte mindenkire igaz. Tegyük fel, hogy én vagyok az, aki az Ön asztrológiai profilját vizsgálom, és azt mondom Önnek: „Ön igen tartózkodó az ismeretlen társas helyzetekben, életszemléletében optimizmus és pesszimizmus keveredik, gondolkodása nyitott, de ha a helyzet úgy kívánja, akkor határozottan állást tud foglalni". Vajon én egy különösen tehetséges csillagjós volnék? Ha egy pillanatig elgondolkodunk, kiderül, hogy ez a leírás majdnem mindenkire érvényes lehet. De mivel hajlamosak vagyunk az egocentri-

kus gondolkodásra, majdnem mindenki elhiszi, hogy a Barnum-tétel ránk nézve igazi telitalálat; és többnyire feltételezzük azt, hogy mindenki más is ugyanígy gondolkozik. Így az újságok asztrológiai rovatainak igen sok ember számára nagy felszólító jellege van. Sőt, ahogyan Peter Glick, Deborah Gottesman és Jeffrey Jolton kimutatta, (90) még azok az emberek is meggyőzhetők – amennyiben hihetően és pozitívan hangzik – egy Barnum-tétellel, akik kezdetben igencsak kételkedtek az asztrológiában. Azoknál az eredetileg gyanakvó embereknél is csökkent a szkepticizmus, és nőtt az asztrológiába vetett hit, akik teljesen „kamu" asztrológiai jellemzést kaptak saját magukról, olyat, amely általában igaz minden emberre (Barnum-tétel), és a megfogalmazás roppant hízelgő volt rájuk nézve.

Egy másik kísérletben, amelynek az volt a célja, hogy megvizsgálja a Barnum-tételhez hasonló kijelentések hihetőségét, Richard Petty és Timothy Brock (91) a kísérleti személyekkel egy kamu személyiségtesztet töltetett ki, majd azután a „hamis visszacsatolás" módszerével, azaz teljesen véletlenszerűen visszajelzett nekik olyan „eredményeket", amelyeknek persze semmi közük nem volt a valósághoz. A kísérleti személyek egyik fele pozitívan megfogalmazott Barnum-tételeket kapott, olyanokat, amelyek „nyílt gondolkodásúnak" írták le őket (például: „Ön képes arra, hogy a dolgoknak sok oldalát lássa meg"), míg az alanyok másik fele olyan kijelentéseket kapott, amelyek pozitív megfogalmazásban „zárt gondolkodásúnak" írják le őket (például: „ha Ön egyszer elhatároz valamit, akkor kitart álláspontja mellett"). Noha a visszajelzés teljesen hamis volt, a legtöbb kísérleti személy úgy érezte, hogy ez nagyon jó jellemzése személyiségüknek. Sőt, Petty és Brock úgy találta, hogy az alanyok „újonnan megtalált személyisége" későbbi viselkedésüket is befolyásolta. Pontosabban, a „nyílt gondolkodású" és a „zárt gondolkodású" alanyokat arra kérték, írják le gondolataikat két, ellentmondásokkal teli problémáról. Azok a kísérleti személyek, akik véletlenül olyan Barnum-tételt kaptak, amely nyílt gondolkodásúnak írta le őket, a kérdéskör mindkét oldalával kapcsolatos gondolataikat megfogalmazták, míg azok, akik olyan leírást kaptak, amelyek szerint ők zárt gondolkodásúak volnának, a kérdéskörnek inkább csak az egyik oldaláról nyilatkoztak. Ez tehát egy további példa arra, hogy vélekedéseink és várakozásaink miként teremtik meg a társas realitást.

Az egocentrikus gondolkodásra való hajlamunk rejtettebb formában is megnyilvánulhat; ez gyakran az elmúlt eseményekkel és információkkal kapcsolatos emlékeinket foglalja magába. Egy nagyon általános megállapítás szerint az emberek többnyire jobban emlékeznek az olyan információkra, amelyek önmaguk leírását is tartalmazzák. (92) Továbbá, amikor csoportban dolgoznak, az egyének hajlamosak arra, hogy saját teljesítményükre összpontosítsanak és azt idézzék fel, míg mások teljesítményeivel kapcsolatban

sokkal kevesebb információt őriznek meg. Sőt, amikor valaki egy információ létrehozásában aktív szerepet játszik, az így létrehozott információt jobban fel tudja idézni, mint az olyat, amelyhez csak passzív módon jutott hozzá. Végül, a különböző vizsgálatok ismételten rámutattak arra, hogy az önmagunkra vonatkozó információra sokkal jobban emlékezünk, vagyis amikor az emberek azon gondolkodnak, hogy egy fogalom vagy egy tárgy miként vonatkozik saját magukra, jobban fognak emlékezni rá, mint amikor olyan fogalomról vagy tárgyról van szó, amely másokkal kapcsolatos. Az egocentrikus gondolkodásnak az emlékezésben játszott szerepe nagy gyakorlati jelentőséggel bír a tanulás folyamatában. Egy anyagrésznek a tankönyvből való felidézéséhez az egyik legjobb módszer az, ha valamilyen módon személyes élményeinkhez tudjuk kötni azt – vagyis megpróbáljuk végiggondolni, hogy a tanultak miként vonatkozhatnak saját magunkra. Ez hozzásegíthet bennünket ahhoz, hogy a legközelebbi próbatételen jobban tudjunk teljesíteni.

Torzítások az én szolgálatában. Az én szolgálatában álló vagy **énvédő torzítások** azt a tendenciát jelentik, hogy az egyének hajlamosak sikereiket diszpozícióiknak tulajdonítani, kudarcaikat pedig a szituációknak. Például, ha Lindának egy kosárlabda-mérkőzésen sikerül bedobni a kosárba egy nehéz labdát, akkor megvan annak az esélye, hogy ezt kiváló látásának és nagyszerű ugróképességének fogja tulajdonítani. Ha azonban elvéti a dobást, esetleg azt fogja mondani, hogy kicselezték őt, vagy hogy a terem padlóján volt egy bemélyedés, amit nem vett észre, és ezért nem tudta jól időzíteni az ugrást. Az autóvezetés a sofőrök számára sok lehetőséget ad arra, hogy énjüket védő torzításokkal éljenek. Példaként lássuk az alábbi részleteket, amelyek balesetet szenvedett gépkocsivezetők eredeti írásos beszámolóiból származnak. Mint látható, az ént védelmező kétértelműség nagyon is jelen van ezekben a szövegekben. (93)

- „A telefonpózna gyorsan közeledett, megpróbáltam kitérni az útjából, amikor a kocsim elejének ütközött."
- „Egy láthatatlan kocsi jött elő a semmiből, nekicsapódott az enyémnek, utána eltűnt."
- „Szabályosan parkoltam, amikor a kocsim belement az előtte lévőbe."
- „Amikor elértem a kereszteződést, egy kerítés emelkedett ki, elhomályosította a látásomat, nem láttam a másik autót."
- „Egy gyalogos elgázolt engem, és az autóm alá került."

A kutatások során nagy mennyiségű bizonyíték gyűlt össze annak a megfigyelésnek az alátámasztására, amely szerint igyekszünk magunknak tulajdonítani a jót, és tagadni a rosszat. Például: 1. azok a diákok, akik jól teljesí-

tenek egy vizsgán, teljesítményüket saját képességeiknek és erőfeszítéseiknek tulajdonítják, míg azok, akik gyengén szerepelnek, a vizsgáztató elfogultságának vagy a pechnek; 2. a szerencsejátékosok sikereiket ügyességüknek tulajdonítják, kudarcaikat pedig a balszerencsének; 3. egy vizsgálat során házaspárokat kértek arra, hogy próbálják megbecsülni, mennyi házimunkát végeznek rendszeresen. Összességében a mindkettőjük által végzett házimunka mennyiségét száz százaléknál sokkal többre becsülték – vagyis mind a két fél úgy érezte, hogy a házimunkának sokkal nagyobb hányadát végzi ő, mint amennyit házastársa feltételez róla. 4. Általában az emberek pozitívabban értékelik saját magukat, mint amennyire mások értékelik őket, és azt feltételezik, hogy ők jobbak volnának, mint az átlag. 5. A két személyből álló munkacsoportok egy ügyességet kívánó feladat elvégzése során örömmel fogadják a jó teljesítményért járó dicséretet, de a rossz teljesítményért járó megszégyenítést áthárítják partnereikre. 6. Amikor egyetemistákat megkérünk arra, hogy magyarázzák meg, miért van az, hogy akad olyan társuk, aki nem kedveli őket, a megkérdezettek saját magukat nemigen érzik felelősnek (például azt mondják, hogy biztosan a másikkal van a baj). Ám amikor azt mondják nekik, hogy akad olyan társuk is, aki szereti őket, a diákok ezt az irántuk megnyilvánuló pozitív érzést saját személyiségüknek tulajdonítják. (94) Miképpen Greenwald és Breckler megállapítja: „A prezentált én (általában) túl szép ahhoz, hogy igaz legyen; gyakran pedig mélységesen hiszünk a (túlságosan) szép énben". (95)

Felmerül egy érdekes kérdés. Vajon miért alkalmazzák az emberek ezeket az énjüket szolgáló torzításokat? Az egyik lehetséges magyarázat abból indul ki, hogy ezeknek az adatoknak a nagy része tisztán kognitív természetű: az egyének pontosan tudatában vannak annak, hogy megfigyelőként és cselekvőként más-más információhoz jutnak. (96) Nézzük például azt a vizsgálatot, amelyből az derült ki, hogy a házaspárok becslései szerint a kettőjük háztartáshoz való hozzájárulása összességében több mint száz százalék. Ezt az eredményt könnyen meg lehet magyarázni azzal, hogy a figyelem és az emlékezet szelektív módon működik. Így például, mindannyiszor, amikor felmosom a padlót, kipucolom a vécét vagy elmosogatok, sokkal inkább megjegyzem az ilyen jócselekedeteimet, és könnyebben is vissza tudok emlékezni rájuk, mint akkor, ha ugyanezeket a feladatokat a házastársam végezte el. Minden valószínűség szerint könnyedén fel tudom idézni azt, hogy a múlt héten négyszer elmosogattam, kivittem a szemetet, felmostam a garázst, megsétáltattam a kutyát és felástam a kertet. Még talán arra is emlékszem, hogy a párom kipucolta a kályhát – de már figyelmen kívül hagyom (vagy egyszerűen elfelejtem) azt a tényt, hogy az is ő volt, aki vacsorát főzött és háromszor elmosogatott, bevásárolt a boltban, megjavította a kerítést és kifizette a számlákat. Amikor azután kiszámítom azt, hogy mennyi házimunkát végzett egyikünk és másikunk, akkor természetesen azt gondolom, hogy én voltam az, aki többet csinált.

Egy tisztán kognitív-információs magyarázat azonban nem világítja meg számunkra az énvédő torzítások minden egyes esetét. Így például az az információ, amely a sikeres és a sikertelen tesztkitöltők vagy szerencsejátékosok számára rendelkezésre áll, minden bizonnyal egyforma. Az énvédő torzítások egy másik magyarázata szerint *motiváltak* vagyunk arra, hogy ilyen attribúciókat hozzunk létre, mégpedig abból a célból, hogy megvédelmezzük és fenntartsuk énképünket és önbecsülésünket. E perspektívából szemlélve, ha pozitív az énképem, akkor könnyű lesz úgy látnom és elfogadnom magamat, mint aki csupa pozitív dolgot tesz. Másfelől viszont a pozitív énképre irányuló fenyegetések ellen valahogyan védekeznem kell – és ehhez a legcélszerűbb a tagadás vagy egy jó kis mentség. Ezt nevezzük *énvédő* viselkedésnek.

Az ilyenfajta viselkedés egy részét tehát éppen az a vágyunk motiválja, hogy fenntartsuk magas önértékelésünket. Hogyan győződhetnénk meg arról, hogy ez valóban így van? Nézzük meg azokat a feltételeket, amelyek között a legnagyobb valószínűsége van annak, hogy ilyen énvédő attribúciókkal fogunk élni! Egy kísérletsorozatban Gifford Weary és munkatársai (97) úgy találták, hogy az énvédő kimagyarázások megjelenésének valószínűsége a következő esetekben növekszik meg: 1. amikor a személy erősen involvált egy adott viselkedésben; 2. amikor a személy úgy érzi, hogy felelős cselekvésének következményei miatt; 3. amikor a személy viselkedését mások nyilvánosan megfigyelik. Továbbá, akkor a legkevésbé hajlamosak az emberek arra, hogy ilyen énvédő attribúciókkal éljenek, amikor úgy érzik, hogy nem jutnának messzire vele – vagyis akkor, amikor a hallgatóság világossá teszi számukra, hogy semmiféle magyarázkodás nem fogadható el, vagy pedig kiderül, hogy a mentségek keresése csupán arra volna jó, hogy megalapozatlan várakozásokat ébresszen későbbi teljesítményük iránt. Az énvédő torzítások tehát leginkább akkor bukkannak fel, amikor az én „van terítéken", vagyis akkor, amikor az ént egyértelműen valamilyen fenyegetés éri, illetve amikor a személy úgy érzi, hogy lehetősége volna pozitív képet kialakítani saját magáról.

Mi az értéke az énvédő torzításoknak? Amikor a mentális folyamatokat tárgyként kezelve feltárjuk, hogy az emberek túlnyomó többsége olyan viselkedésformákkal él, mint amilyen az egocentrikus gondolkodás és az énvédő torzítás, könnyen juthatunk arra a következtetésre, miszerint 1. az ember patetikus, irracionális, buta organizmus, képtelen olyannak látni magát, mint amilyen valójában; és 2. az énvédő torzításokat mindenáron ki kell küszöbölni. Az ilyen következtetések azonban nagyon leegyszerűsítők volnának. Először is, mint korábban említettük, mi emberek gyakorta gondolkozunk ugyan

kétértelműen, de azért olykor képesek vagyunk értelmesen és világosan is gondolkodni. Továbbá, az énvédő torzítások fontos célokat szolgálhatnak. Az az egyén, aki úgy véli, hogy jó dolgoknak az okozója, határozottabban és kitartóbban fog törekedni arra, hogy jó célokat próbáljon megvalósítani. Ezek a törekvések új tudományos eredményeket, nagyszerű műalkotásokat fognak eredményezni, vagy olyan politikai megegyezésekhez vezethetnek, amelyek emberek millióinak javát szolgálhatják.

Ennek a folyamatnak egy érdekes példája az, ami abból a vizsgálatból származik, amelyet Robert Grove és munkatársai (98) végeztek kosárlabdajátékosokkal. Grove úgy találta, hogy a győztes csapatok sikereiket folyamatosan fennálló okoknak tulajdonítják, míg a vesztes csapatok kudarcaikat olyan esetleges tényezőkkel magyarázzák, mint balszerencse, pechsorozat stb. Az ilyenfajta torzítás tehát jótékony hatású lehet (legalábbis rövid távon), hiszen a vesztes csapatok számára lehetővé teszi, hogy a kudarc miatti rossz lelkiállapotból kikerülhessenek, kitartsanak továbbra is, és vereségsorozat dacára is folytassák a küzdelmet. Az énvédő torzításoknak lehetnek még ennél is nagyobb átmeneti jótéteményei. Shelley Taylor pontosan ezt találta. (99) Taylor olyan emberek százaival készített interjút, akikkel tragikus vagy majdnem tragikus események történtek. Interjúalanyai között voltak olyanok, akik megerőszakolás áldozatai lettek; voltak közöttük rákbetegek, és más olyan emberek, akik valamilyen életveszélyes betegségben szenvedtek. Taylor kimutatta, hogy a tragikus események nem tették tönkre ezeket az embereket; ellenkezőleg: legtöbbjük számára új indítékokat adtak az élethez. Ez különösképpen igaz volt akkor, amikor egyértelműen *optimista* módon látták a betegségből való kilábolásuk esélyeit, vagy pedig úgy érezték, hogy a jövőben jobban tudják majd kontrollálni azt a veszélyt, hogy megint áldozattá váljanak. Az a hit, hogy le tudjuk győzni a tragikus akadályokat – még akkor is, ha ez a hit illúziókon alapul –, ezeknél az embereknél ahhoz vezetett, hogy egészségesebb életmódra rendezkedtek be, vagy olyan megküzdési stratégiákat kezdtek kialakítani, amelyek segítségével jobban tudtak védekezni a megpróbáltatások ellen. Mindennek rendkívül jó hatása volt életükre.

Martin Seligman (100) számos olyan vizsgálatot végzett, amelyben azt találta, hogy az ilyenfajta optimista gondolkodás – vagyis az a hit, hogy egy vereség csupán a balszerencse következménye; erőfeszítés vagy képesség útján tehát túl lehet jutni rajta – jobb teljesítményhez, jobb egészséghez és általában jobb pszichés állapothoz vezethet. Ez azt jelenti, hogy az egocentrikus gondolkodás és az énvédő attribúció nagyon sok szempontból hasznos lehet. Ugyanakkor fontos szem előtt tartanunk, hogy ezeknek a pozitív következményeknek is megvan a maguk ára. Ahogyan az eddigiek alapján az olvasó

maga is leszűrhette: a legnagyobb ár az, hogy valamilyen módon eltorzult kép alakul ki bennünk saját magunkról és a bennünket körülvevő világról.

A dolgok iróniája, mint már láttuk, abban áll, hogy ennek az eltorzított világképnek az oka gyakran az a vágy, hogy igazoljuk saját magunkat és viselkedésünket – hogy cselekedeteink jelentését úgy interpretáljuk és úgy torzítsuk el, hogy az összhangban legyen azzal, ami szerintünk megfelel egy jó erkölcsű és értelmes emberi lény cselekedeteinek. A társas lény egyik legelragadóbb tulajdonsága véleményem szerint éppen az, hogy szinte megható módon szeretnénk magunkat jó és értelmes embereknek látni; valamint az, hogy ez a szükségletünk gyakran olyan cselekedetek elkövetésére késztet bennünket, amelyek sem nem jók, sem nem értelmesek. Az önigazolásra irányuló emberi hajlam olyannyira fontos, hogy önmagában is külön fejezetet érdemel. Éppen ezért az önigazolás jelensége áll a most következő fejezet középpontjában.

© 1965 by Saul Steinberg

5. FEJEZET

Az önigazolás

Képzeljük el, hogy meghipnotizálnak egy fiatalembert, Samet. A hipnotizőr poszthipnotikus szuggesztió útján azt a parancsot adja neki, hogy amint az óra négyet üt, 1. menjen a szekrényhez, vegye ki és öltse fel az esőkabátját és a vízálló cipőjét; 2. fogjon egy esernyőt; 3. menjen nyolc sarkot az ABC-áruházig és vásároljon hat üveg whiskyt, majd 4. menjen haza. Még azt is mondja neki a hipnotizőr, hogy amint belép a lakásába, „fel fog ébredni", és újra önmaga lesz.

Amikor az óra négyet üt, Sam azonnal elindul a szekrény irányába, felveszi az esőkabátját és a vízálló cipőjét, ernyőt ragad és lemegy, hogy whiskyt vegyen. Néhány furcsa dolgot veszünk észre ezzel az akcióval kapcsolatban: 1. tiszta, napsütéses idő van, egy felhő sincs az égen; 2. félsaroknyira van egy kis üzlet, ahol ugyanennyiért lehet whiskyt venni, mint a nyolc sarokra levő szupermarketben; 3. a fiatalember nem iszik.

Sam hazaérkezik, kinyitja az ajtót, belép a lakásba, felébred az „álomból", észreveszi, hogy ott áll esőkabátban és vízálló cipőben, az egyik kezében esernyőt tart, a másikban pedig egy jókora bevásárlótáskát hat whiskyvel. Egy kicsit zavarodottnak látszik. Barátja, a hipnotizőr megszólal:

– Helló, Sam, hol voltál?
– Csak lementem a boltba.
– Mit vettél?
– Hát... hát... úgy látszik ezeket a whiskyket.
– De hát te, úgy tudom, nem is iszol!
– Nem, nem... csak... csak... hát sokszor lesz nálam társaság mostanában, és egy csomó barátom iszik.
– De mi jutott eszedbe, hogy felvedd ezeket az esőcuccokat ilyen időben?
– Ja... ilyenkor az időjárás nagyon bizonytalan, és minden eshetőségre számítok.
– De hát egy felhő sincs az égen!
– Azt sose lehet tudni.
– Ja, az igaz... És hol vetted a whiskyt?
– Hát ott... na, hát ott... szóval ott lenn a szupermarketben.

– Mi a csodának mentél olyan messze?

– Hát azért... szóval hát azért,... mert olyan szép idő van, gondoltam, jólesik sétálni egyet.

Az emberek általában motiváltak arra, hogy igazolják saját cselekvéseiket, vélekedéseiket, érzéseiket. Amikor valaki valamit tesz, lehetőleg megpróbálja önmagát (és másokat) meggyőzni arról, hogy amit tett, logikus és ésszerű.

Hogy Sam értelmetlen dolgot művelt, jó oka volt, hiszen hipnózis hatása alatt állt. De mivel nem volt tudatában annak, hogy hipnotizálták – és miután szemmel láthatóan nehezére esett elfogadni azt a tényt, hogy képes teljesen értelmetlenül viselkedni –, mindenre kész volt, hogy meggyőzze magát (és barátját) arról, hogy volt valami rendszer az őrültségben, hogy cselekedetei tulajdonképpen egész értelmesek voltak.

Stanley Schachter és Jerry Singer kísérletét, amellyel a 2. fejezetben foglalkoztunk (49–51. oldal), felfoghatjuk úgy is, mint amely az önigazolás jelenségével foglalkozik. Gondoljunk vissza a kísérletre. A kísérleti személyeknek epinephrint fecskendeztek be. Akiket előre figyelmeztettek a gyógyszer várható hatásáról (szívdobogás, tenyérizzadás, kézremegés), azoknak értelmes magyarázat állt rendelkezésükre, amikor kezdték magukon észlelni a tüneteket: „hát persze, ez a gyógyszertől van". Akiket azonban nem tájékoztattak a gyógyszer utóhatásáról, azok nem tudták a tüneteket ilyen logikus és kézenfekvő módon megmagyarázni. De azért mégsem hagyhatták a tüneteket valamiféle igazolás nélkül – magyarázatként tehát elhitették önmagukkal, hogy túláradóan boldogok, illetve dühösek voltak, attól függően, hogy a környezet éppen milyen szociális ingereket nyújtott számukra.

Az önigazolás fogalmát még ennél is szélesebb körben lehet alkalmazni. Képzeljük el, hogy egy súlyos természeti katasztrófát élünk át – például egy földrengést. Körülöttünk épületek omlanak össze, emberek halnak vagy sebesülnek meg. Természetesen félünk. Kell-e valamiféle igazolást keresnünk ehhez a félelemhez? Nyilván nem, hiszen a magyarázat körülöttünk van. A sebesültek, az összedőlt épületek több mint elég igazolást adnak félelmünkre.

De most ehelyett feltételezzük azt, hogy a szomszéd városban van a földrengés. Érezzük a földmozgásokat, és egyre újabb hírek jönnek arról, hogy milyen pusztítást végzett a földrengés a szomszéd városban. Rettenetesen félünk – de azért nem vagyunk a katasztrófa sújtotta terület kellős közepén; sem mi, sem mások nem sérültek meg és egyetlen ház sem omlott össze a városunkban. Kell-e igazolnunk ezt a félelmet? Igen. Arra fogunk törekedni, hogy igazoljuk cselekedeteinket és érzéseinket, csakúgy, mint a Schachter–Singer kísérlet alanyai, akik az epinephrine következtében heves fiziológiai

reakciókat éltek át, de nem tudták miért; vagy úgy, mint a meghipnotizált barátunk tette esőkabátjában és vízálló cipőjében. A szóban forgó esetben igazolásra szorul az a tény, hogy eszünket vesztjük a félelemtől, noha közvetlenül nincs mitől félni. Ezt a természeti csapással kapcsolatos példát nem egyszerűen kitaláltuk – néhány évvel ezelőtt valóban megtörtént Indiában. Az egyik földrengés után a kutatók összegyűjtötték és kielemezték a rémhíreket, amelyek a csapás idején terjedtek el. Megdöbbentő dolgokat fedeztek fel: egy indiai pszichológus, Jamuna Prasad (1) azt figyelte meg, hogy amikor a csapás híre tudomására jutott a földrengés sújtotta város melletti falu lakóinak, rémhírek ezrei kezdtek elterjedni a közelgő végítéletről. A falu lakói elhitték és továbbadták a rémhíreket, amelyek a következőket állították: 1. árvíz közeledik feléjük; 2. február 26-a a vízözön és a pusztulás napja lesz; 3. a holdfogyatkozás napján újabb súlyos földrengés várható; 4. néhány nap múlva ciklon várható; 5. megjósolhatatlan sorscsapások fognak bekövetkezni.

Miért is találnak ki, hisznek el és terjesztenek ilyen híreket az emberek? Talán mazochisták lennének? Valóban, ezektől a rémhírektől nem lesznek túlságosan nyugodtak és derűsek. Az egyik nagyon is megfontolandó magyarázat szerint az emberek rettenetesen megijedtek, de minthogy félelmüknek nem volt közvetlen külső igazolása, kitalálták saját igazolásaikat. Így legalább nem kellett azt hinniük, hogy megbolondultak. Végül is, ha egyszer jön a ciklon, nem érthető-e, hogy a félelemtől tébolyultan nézek? Durganand Sinha (2) rémhírekkel kapcsolatos vizsgálata ezt a magyarázatot igazolja. Sinha ugyancsak egy indiai faluban vizsgálta a rémhírek terjedését egy hasonló természeti katasztrófát követően. A lényeges különbség a Prasad és a Sinha által tanulmányozott szituáció között az volt, hogy ez utóbbiban a falu lakói ténylegesen elszenvedték a csapást és látták a pusztulást. Meg voltak rémülve, de jó okuk volt a rémületre, nem volt szükségük arra, hogy pótlólagos igazolásokat gondoljanak ki indoklására. Híreszteléseikben nem volt szó közeli katasztrófáról és ehhez hasonló túlzásokról. Az álhírek, ha egyáltalán voltak, inkább vigasztalást nyújtottak. Az egyik (tévesnek bizonyuló) híresztelés például azt állította, hogy hamarosan helyreállítják a vízszolgáltatást.

Leon Festingernek az emberi megismerésre és motivációra vonatkozó elmélete éppen a vizsgált folyamatokhoz hasonlókkal foglalkozik. Ezt az elméletet a **kognitív disszonancia** (3) elméletének nevezik, és – mint ahogy az elméletek általában – igen egyszerű; látni fogjuk azonban, hogy rendkívül széles körben alkalmazható. Először az elmélet formális aspektusait tekintjük át, azután bemutatjuk elágazásait. A kognitív disszonancia lényegében véve feszültségállapot, amely mindannyiszor fellép, valahányszor az egyénnek két, egymással pszichológiailag összeegyeztethetetlen tudattartalma (gondolata, attitűdje, nézete, véleménye) van. Másképp szólva, két tudattartalom egymással összeegyeztethetetlen, disszonáns, ha e két tudattartalmat önmagában vizs-

gáljuk, egyikből a másik ellentéte következik. Mivel a kognitív disszonancia előfordulása kellemetlen, az emberek motiváltak arra, hogy csökkentsék a disszonanciát. Ez némileg hasonlít ahhoz, ami az éhség, a szomjúság és egyéb ilyen késztetések megjelenése és csökkentése során végbemegy, azzal az eltéréssel persze, hogy a hajtóerő az előbbi esetekben kognitív, tudásbeli, az utóbbiban pedig fiziológiai feszültségállapot. Két, egymásnak ellentmondó nézetet egyszerre fenntartani annyi, mint az abszurditással kacérkodni, márpedig – ahogy Albert Camus, az egzisztencialista filozófus mondotta – az ember olyan lény, aki egész életét azzal tölti, hogy megpróbálja meggyőzni önmagát arról: létezése nem abszurd. Hogyan győzzük meg magunkat arról, hogy létünk nem abszurd – más szóval hogyan csökkentjük a kognitív disszonanciát? Vagy úgy, hogy az egyik vagy mindkét tudattartalmat módosítjuk akképpen, hogy egymással inkább összeegyeztethetővé, konszonánsabbá tesszük őket; vagy úgy, hogy olyan új tudattartalmakat illesztünk be, amelyek az eredeti tudattartalmak közötti szakadékot áthidalhatják.*

Vegyünk egy példát – ezúttal egy olyat, amelyik, sajnos, sok ember számára nagyon is ismerős. Tegyük fel, hogy valaki cigarettázik, és egyszer elolvas egy orvosi tanulmányt arról, hogyan függ össze a dohányzás a tüdőrákkal és más légzőszervi megbetegedésekkel. Disszonanciát fog átélni. Az a tudás, hogy cigarettázik, összeegyeztethetetlen azzal a tudással, hogy a dohányzás rákot okoz. Ilyen helyzetben a disszonancia csökkentésének legradikálisabb módja az, hogy abbahagyja a cigarettázást. Az a tudás, hogy a dohányzás rákot okoz, azzal már összeegyeztethető, hogy ő nem dohányzik. De nagyon sok embernek nehéz leszoknia. Képzeljük el, hogy egy fiatal nő, Sally, megpróbálta abbahagyni a cigarettázást, de nem sikerült neki. Mit tegyen, hogy csökkentse a disszonanciát? Bizonyára azzal a másik tudással fog valamit kezdeni, mely szerint a cigarettázás rákot okoz. Megpróbálhatja kétségbe vonni a dohányzás és a rák összefüggéséről szóló bizonyítékokat. Például elhiteti magával azt, hogy a kísérleti bizonyítékok nem meggyőzőek. Hivatkozhat továbbá intelligens emberekre, akik ugyancsak dohányoznak, és így elhiteti magával, hogy ha Debbie, Nicole és Larry cigarettázik, akkor mégsem lehet olyan veszélyes a dolog. Azt is megteheti, hogy áttér a filteres cigarettára, és így azzal áltathatja magát, hogy a füstszűrő nem engedi át a rákkeltő anyagokat. Végül, hogy viselkedésének abszurd jellegét a nyilvánvaló veszélyesség ellenére csökkentse, új, a dohányzással jobban összeegyeztethető tudattartalmakat, gondolatokat is magáévá tehet. Így például nagyobb értéket tulajdoníthat a dohányzásnak, vagyis rájöhet arra, hogy a dohányzás fontos és igen élvezetes tevékenység, amely nélkülözhetetlen lelki egyensúlya megteremtéséhez. „Lehet, hogy rövidebb ideig fogok élni, de ezt a rövidebb életet jobban fogom élvezni." Azt is megpróbálhatja, hogy erényt kovácsol a dohányzásból, kialakít egy romantikus, „utánam az özönvíz" típusú képet önmagáról, és így csúfot űz a dohányzás miatt ráleselkedő veszélyekből. Minden ilyen viselkedés csökkenti a disszonanciát, mivel csökkenti annak abszurd mivoltát, hogy az ember mindent elkövet azért, hogy rákot kapjon. Sally úgy igazolta viselkedését, hogy kognitív módon kisebbítette a veszélyt, vagy pedig eltúlozta a cselekvésnek tulajdonított fontosságot. Végeredményben sikerült neki vagy egy attitűdöt beépíteni önmagába, vagy egy meglevőt megváltoztatni.

* Az előző fejezetben már láttuk, hogy hiedelmei és attitűdjei alapján egy ember viselkedése nem mindig jelezhető előre – vagyis a viselkedés nem mindig konzisztens a vonatkozó hiedelmeivel és attitűdjeivel. Itt azt hangsúlyozzuk, hogy a legtöbb ember azt *hiszi*, hogy hiedelmeinek és attitűdjeinek konzisztensnek *kellene* lennie viselkedésével, tehát amikor az előzőleg már meglévő attitűdjével ellentétesen viselkedik, motiválva érzi magát arra, hogy magatartását megindokolja.

Nem sokkal azután, hogy 1964-ben a nyilvánosság elé került az amerikai egészségügyi miniszter jelentése a dohányzás ártalmasságáról, egy felmérést (4) végeztek arról, hogy az emberek miként reagálnak az újabb bizonyítékokra, miszerint a dohányzás rákot okozhat. A nemdohányzók túlnyomó többsége hitt a jelentésnek; mindössze tíz százalékuk állította, hogy a dohányzás és a rák közötti összefüggés nincs bizonyítva. Ezeket a válaszadókat semmi sem motiválta arra, hogy ne higgyenek a jelentéseknek. A dohányosok sokkal kínosabb helyzetben voltak. A dohányzásról *nehéz* leszokni; a dohányosoknak mindössze 9 százaléka volt képes erre. Hogy igazolják szenvedélyük fennmaradását, a dohányosok közül sokan hajlottak arra, hogy kétségbe vonják a jelentés megállapításait. Sokkal többen igyekeztek cáfolni a bizonyítékokat, mint a nemdohányzók: a dohányosok 40 százaléka állította, hogy az összefüggés nincs bizonyítva. A dohányosok között sokkal gyakrabban fordult elő racionalizáció. Kétszer annyi dohányos, mint nemdohányzó értett egyet azzal a megállapítással, miszerint az életben sok a kockázat, és dohányosok és nemdohányzók egyaránt kaphatnak rákot.

A dohányosok, akik fájdalmasan tisztában vannak szenvedélyük egészségügyi kockázataival, még egy módon tudják csökkenteni disszonanciájukat: úgy, hogy alábecsülik dohányzásuk mértékét. Egy vizsgálatból (5) az derült ki, hogy 155 olyan dohányos közül, aki napi egy-két csomag cigarettát szív el, 60 százalék mérsékelt dohányosnak vallja magát, s csak 40 százalékuk állítja magáról, hogy erős dohányos volna. Mivel magyarázhatjuk, hogy az emberek ennyire különbözőképpen értékelik önmagukat? Nem meglepő, hogy azok, akik önmagukat „mérsékelt" dohányosnak nevezik, jobban tisztában vannak a dohányzás hosszú távú egészségkárosító hatásával, mint a magukat erős dohányosoknak vallók. Vagyis, a „mérsékeltek" nyilvánvalóan úgy csökkentették disszonanciájukat, hogy meggyőzték önmagukat: napi egy

vagy két csomag cigaretta elszívása nem is olyan sok. A „mérsékelt" és az „erős" végtére is relatív fogalmak.

Képzeljünk el egy tizenhat éves lányt, aki még nem kezdett el cigarettázni. Vajon hajlandó-e elhinni, ha elolvassa az egészségügyi miniszter jelentését? Természetesen igen – miként a nemdohányzók az iménti felmérésben. A bizonyíték objektív és megalapozott, a forrás hozzáértő és megbízható, nincs miért kételkednie. És éppen ez a dolog lényege. A korábbiakban már szóltam arról, hogy az emberek arra törekszenek, hogy igazak legyenek ismereteik, és az értékek, valamint a vélekedések akkor internalizálódnak, ha helyesnek tűnnek. Az igazságra való törekvés az, ami az embereket arra motiválja, hogy gondosan figyelemmel kísérjék, amit mások csinálnak, és kövessék a hozzáértő, megbízható kommunikátorok tanácsait. Mindez rendkívül racionális viselkedés. Vannak azonban olyan erők, amelyek e racionális viselkedés ellen hatnak. A kognitív disszonancia elmélete az embereket nem racionális, hanem racionalizáló lényekként mutatja be. Az elmélet alapfeltételezése szerint az emberek nem annyira vannak motiválva, hogy igazuk *legyen* – sokkal inkább arra, hogy azt *higgyék,* hogy igazuk van (és bölcsek, rendesek, jók).

Előfordul, hogy a kétféle motiváció – hogy igazunk legyen, és hogy azt higgyük, igazunk van – egy irányba hat. Ez történik a fiatal lány esetében, aki nem dohányzik és így nem nehéz elfogadnia azt a megállapítást, hogy a dohányzás tüdőrákot okoz. Ugyanez vonatkozik arra a dohányosra, aki a dohányzás és a rák összefüggését tanúsító bizonyítékok láttán valóban képes abbahagyni a cigarettázást. Néha azonban a disszonancia csökkentésének szükséglete (vagyis az a szükséglet, hogy meggyőzzük magunkat arról, hogy igazunk *van*) rosszul alkalmazkodó és ebből következően irracionális viselkedést eredményez. Sok ember próbált leszokni a dohányzásról – sikertelenül. Mi zajlik le ezekben az emberekben? Tévedés volna azt gondolni, hogy nagyot nyelnek, és felkészülnek a halálra. Szó sincs róla. Ehelyett megpróbálják másképpen csökkenteni kognitív disszonanciájukat: meggyőzik magukat arról, hogy a dohányzás nem olyan káros, mint eddig hitték. Rick Gibbons és munkatársai (6) azt találták, hogy azok az erős dohányosok, akik leszoktatókúrán vettek részt, és egy időre abba is hagyták, de azután újrakezdték az erős dohányzást, a későbbiekben megint csak alábecsülték a dohányzás veszélyeit.

Mi a magyarázata ennek a hirtelen váltásnak? Ha valaki elkötelezi magát egy bizonyos cselekvés, például a dohányzásról való leszokás mellett, majd azután mégsem sikerül kitartania eme elköteleződése mellett, akkor sérül énképe, amely szerint ő egy erős, fegyelmezett személyiség volna. Ez természetesen disszonanciát ébreszt benne. A disszonancia csökkentésének és az egészséges önértékelésnek – ha nem is az egészséges tüdőnek – egyik visszaszerzési módja az, ha az elköteleződést jelentékteleníti, és a dohányzás veszélyeit lebecsüli. Ezt a megfigyelést támasztja alá egy szélesebb körű vizsgálat, amely 135 diák újévi fogadalmainak betartását követte nyomon. (7) Azok a személyek, akik megszegték a fogadalmaikat – hogy abbahagyják a dohányzást, hogy fogyókúráznak, hogy többet sportolnak stb. –, először rosszul érezték magukat emiatt, de kis idő múlva sikerült eljutniuk odáig, hogy fogadalmukat már nem is tartották olyan fontosnak. Az, hogy megszabadultak egy be nem tartott fogadalom terhétől, furcsamód hozzásegítette őket önértékelésük helyreállításához, ám ez hosszú távon mégiscsak vereséget jelent. Rövid távon kellemesebben érezték magukat a bőrükben, hosszú távon azonban látványosan lemondtak arról az esélyről, hogy valaha is elérhetik céljukat.

De vajon ez az egyetlen módja a cél elérésének kudarcához kapcsolódó disszonanciacsökkentésnek? Korántsem. Egy alternatív – és nem annyira hibás alkalmazkodásra való – válasz a következő: az ember a sikerre vonatkozó elvárásait szállítja lejjebb. Például, az az ember, aki nem tudott ugyan teljesen leszokni a dohányzásról, de a napi cigarettaadagját csökkenteni tudta, ezt az eredményt részleges sikerként, nem pedig teljes bukásként könyvelheti el. Ez a cselekvési mód enyhíti azokat a csapásokat, amelyeket a kudarc mérne önértékelésére, miközben fennmarad az a lehetőség, hogy a jövőben a dohányzásról való teljes leszokásra tett erőfeszítései sikeresek lesznek. De maradjunk még egy kicsit a cigarettázás témájánál és vegyünk egy szélsőséges példát. Képzeljük el, hogy egy nagy dohánygyár egyik vezetője vagyunk, és ebben a minőségünkben maximálisan el vagyunk kötelezve a dohányzás eszméje mellett. Az a feladatunk, hogy milliószámra gyártsuk, hirdessük és eladjuk a cigarettát. Ha igaz az, hogy a cigarettázás rákot okoz, akkor voltaképpen egy kissé mi magunk is felelősek vagyunk sok-sok ember megbetegedéséért és haláláért. Ez jókora disszonanciát okozhat. Az a tudás, hogy tisztességes, rendes emberek vagyunk, nem összeegyeztethető azzal a tudással, amely szerint rengeteg ember korai halálához járulunk hozzá. A disszonancia csökkentése érdekében meg kell győznünk magunkat arról, hogy a cigaretta nem is olyan káros. Ez azt jelenti, hogy kétségbe vonjuk a tengernyi bizonyítékot, amely oksági összefüggést állapít meg a dohányzás és a rák között. Sőt, hogy továbbra is jó és tekintélyes embernek tarthassuk magunkat, odáig mehetünk, hogy saját erős dohányzásunkkal demonstráljuk, mennyire nem hisszük el ezeket a bizonyítékokat. Ha a disszonanciacsökkentés iránti szükségletünk elég nagy, talán még azt is el tudjuk hitetni magunkkal, hogy a cigaretta egyenesen jót tesz az embereknek. Hogy tehát továbbra is higgyünk saját jóságunkban, bölcsességünkben és igazságunkban, ostoba és életveszélyes dolgokat kezdünk művelni.

Ez a leírás fantasztikus és hihetetlen – majdnem hihetetlen. 1994-ben az amerikai képviselőház Henry Waxman elnöklete alatt vizsgálatot folytatott a

dohányzás ártalmairól. Az egyik meghallgatáson az egyik nagy dohányvállalat vezetői bevallották, hogy ők maguk is dohányoznak, és azzal érveltek, hogy szerintük a dohányzás nem ártalmasabb és nem addiktívebb, mint a videojátékot játszani vagy Twinkies csokit enni. Egy későbbi meghallgatáson James J. Morgan, Amerika legnagyobb dohányvállalatának vezérigazgatója kijelentette, hogy a cigaretta farmakológiai szempontból nem addiktív. „Nézzék – mondta Morgan –, én szeretem a medvecukrot. Nem jó, ha nem ehetek medvecukrot. De persze egyáltalán nem vagyok medvecukorfüggő." (8) A nyilvános tagadásnak ez a módja persze nem új. Több mint negyedszázaddal ezelőtt az alábbi riportot adta közre a *Washington Post* sajtószolgálata:

> Jack Landry éppen a harmincadik Marlboróját veszi ki az íróasztalán levő két csomag egyikéből, és miközben rágyújt, elmondja, mennyire nem hisz azoknak a jelentéseknek, amelyek a dohányzásról, a rákról, meg a tüdőtágulásról szólnak. Éppen most dobta piacra a Philip Morris cég egy másik cigarettáját, és nagy megelégedéssel beszél a termék ragyogó kilátásairól. De hogyan egyezteti össze a lelkiismeretével, hogy a következő évben 10 millió dollárt költ arra, hogy az embereket Amerika-szerte az ő új cigarettájára csábítsa? „Nem erről van szó" – mondja Landry, a Philip Morris reklámügyekkel foglalkozó igazgatóhelyettese. A felnőtteknek majdnem a fele cigarettázik ebben az országban. Számukra a cigaretta közszükségleti cikk. Én egy szükségletet elégítek ki... Sok orvos és tudományos szaktekintély – mint például egy stresszelmélettel foglalkozó tudós – olyan kutatásokat végzett, amiből kiderült, hogy számos ember azért cigarettázik, hogy megszabaduljon a stressztől, és ha nem volna mit szívnia, ez még rosszabb lenne. Ezen túlmenően van egy csomó vizsgálat, amely azt mutatja, hogy a cigarettázás és azok között a betegségek között nincs is semmi összefüggés." Elégedettsége, mondja Landry, abból fakad, hogy jól végzi a munkáját egy olyan üzletágban, ahol nagy a konkurencia, és arra hivatkozik, hogy a Philip Morris cég fő terméke, a Marlboro, éppen most lett a második legkelendőbb cigarettamárka Amerikában (R. J. Reynolds még mindig az első helyen van). És miért kell egy új cigaretta? Azért, hogy el lehessen adni, mondja Landry. Ez inspirálja a céget arra, hogy új amerikai cigarettát dobjon a piacra. Landry bizalmasan elárulja, hogy az új cigaretta tizenkét hónapon belül az amerikai piac egy százalékát alkotja majd. Ez az egy százalék 5 milliárd cigarettát és busás hasznot jelent a Philip Morris számára. (9)

Lehetséges persze, hogy James Morgan és Jack Landry egyszerűen hazudik. De a dolog azért egy kissé bonyolultabb. Azt hiszem, ezek az emberek az évek folyamán sikerrel csapták be *önmagukat*. A 3. fejezet végén már beszéltünk arról, hogy a felvilágosító kampányok többé-kevésbé hatástalanok, amikor mélyen gyökerező attitűdök megváltoztatása lenne a cél. Most közelebbről is láthatjuk, miért korlátozott hatásúak ezek a kampányok. Ha az emberek el vannak kötelezve egy attitűd mellett, a kommunikátor közlései

disszonanciát keltenek; e disszonancia csökkentésének többnyire legjobb módja a bizonyíték eltorzítása vagy elutasítása. Minél jobban el vagyunk kötelezve egy attitűd mellett, annál inkább hajlamosak vagyunk arra, hogy minden ellenérvet elutasítsunk. Emlékezzünk az 1. fejezetben leírt esetre, arra, amikor a Menny Kapui elnevezésű szekta tagjai röviddel öngyilkosságuk előtt visszakövetelték a pénzüket, mivel a megvásárolt teleszkópban nem sikerült meglátniuk az űrhajót, amely hitük szerint a Hale-Bopp üstököst követte volna. Persze tudjuk, nem volt semmiféle űrhajó. De ha valaki igazán elkötelezetten hisz az ilyen űrhajó létezésében, ám a távcsőben ez nem mutatkozik meg, akkor egészen biztosan a távcsőben van a hiba!

Ezek a beszédes történetek igen hatásosak lehetnek. Nincs azonban tudományos bizonyító erejük, és így önmagukban nem igazán meggyőzőek. Visszakanyarodva a cigarettázás példájára, meglehet, hogy Morgan és Landry urak tudták, hogy a dohányzás ártalmas, és egyszerűen cinikusak voltak. Az is lehet, hogy Landry mindig is azt hitte, hogy a dohányzás jót tesz az embernek, mielőtt még elkezdett volna cigarettával kereskedni. Ha ez így van, akkor nyilvánvaló, hogy lelkesedése a dohányzás jótékony hatásáról aligha magyarázható a disszonanciával. Sokkal jobb lenne, ha az attitűdök torzító hatását egyetlen, jól körülhatárolt esettel tudnánk demonstrálni. Ilyen lehetőséget kínált néhány évvel ezelőtt az egyetemek közötti rögbibajnokság egyik mérkőzése. A Princeton és a Dartmouth csapata játszott egymással. Fontos visszavágó meccs volt, ez csakhamar nyilvánvalóvá vált a pályán is. A mérkőzés kiérdemelte, hogy mindkét egyetem történetének legdurvább és legerőszakosabb összecsapásaként tartsák számon. A Princeton csapatában volt egy Dick Kazmaier nevű válogatott játékos. A játék során egyre nyilvánvalóbb lett, hogy őt fogják a Darmouth játékosai. Bármikor hozzá került a labda, elgáncsolták, rámásztak, leteperték. Végül is arra kényszerült, hogy törött orral elhagyja a pályát. Eközben a princetoniak sem voltak tétlenek. Nem sokkal Kazmaier sérülése után az egyik Dartmouth játékost törött lábbal szállították el a pályáról. Játék közben néhányszor közelharc tört ki, és sokan megsérültek.

Nem sokkal a meccs után két pszichológus – Albert Hastorf Dartmouthból és Hadley Cantril Princetonból (10) – mindkét egyetem diákjainak levetítette a mérkőzésről készült filmet. A diákokat arra kérték, hogy teljesen tárgyilagosak legyenek, és a film nézése közben készítsenek feljegyzéseket minden szabálysértésről, arról, hogyan kezdődött és ki a felelős. Képzelhetjük, mennyire másképp látták a mérkőzést az egyik, illetve a másik egyetem hallgatói. A diákok saját társaikat rendszerint jogtalan agresszió áldozatainak, nem pedig jogtalan agresszió elkövetőinek látták. Ez nem csupán enyhe torzítás volt: kiderült, hogy a princetoniak éppen kétszer annyi szabálysértést vettek észre a dartmouthiak részéről, mint amennyit maguk a dartmouth-i diákok. Ismét bebizonyosodott tehát, hogy az emberek nem pusztán passzív

befogadói az információknak. Hogy hogyan látják és értelmezik az információkat, attól függ, mennyire vannak elkötelezve egy bizonyos vélekedés vagy cselekvésvonal mellett. Az egyének a disszonancia csökkentése érdekében hajlamosak eltorzítani az objektív világot. Az, hogy hogyan és milyen mértékben fogják eltorzítani, nagymértékben előre jelezhető.

Néhány évvel később egy Lenny Bruce nevű humorista, aki érzékeny megfigyelője a társadalmi problémáknak (és bizonyára soha nem olvasott semmit a kognitív disszonancia elméletéről), ezt írta az 1960-as elnökválasztási kampányról, amely Richard Nixon és John Kennedy között folyt.

> Amikor Kennedy-hívők társaságában nézem a vitát, azt mondják: „jól kikészítette Nixont". Ha aztán átmegyek egy másik lakásba, ahol Nixon-rajongók tartózkodnak, azt fogom hallani: „hogy lealázta Kennedyt, mi?" Így aztán rájöttem arra, hogy mindegyik csoport annyira imádja a maga jelöltjét, hogy elég lenne, ha a pasas egyszerűen csak odaállna a kamera elé és bekiabálná: „idefigyeljenek, én egy tolvaj vagyok, egy gazember, én vagyok a lehető legrosszabb, akit elnöknek választhatnak!" A hívei még erre is azt mondanák: „Na, itt van végre egy igazi becsületes ember. Látszik, hogy nagy ember, ha még ezt is bevallja. Pont ilyen menő fej kell nekünk elnöknek." (11)

Az emberek nem szeretnek olyasmit látni vagy hallani, ami ellentétben van mélyen gyökerező hiedelmeikkel vagy kívánságaikkal. A régi időkben egyszerűen megölték a hírnököt, ha rossz hírt hozott. A „hírnök megölésének" korszerű, szimbolikus formája az, amikor a disszonancia gyötrelmét okozó hír közléséért magát a kommunikációs eszközt teszik felelőssé. Így például, amikor 1980-ban Ronald Reagan versengett az elnökségért, a *Time* magazinban egy elemzés jelent meg a kampányáról. A cikk megjelenése után áradtak a szerkesztőségbe a felháborodott levelek, amelyek egyaránt tükrözték Reagan támogatóinak, illetve ellenfeleinek igencsak eltérő véleményét. Lássuk az alábbi két levelet. (12)

> Lawrence Barrettnek a Ronald Reagan elnökjelöltről szóló, választás előtti cikke igazi hentesmunka volt, és maguk jól tudják ezt. Szégyellhetnék magukat, hogy ilyesmit közölnek le, és úgy álcázzák, mintha ez a jelöltről szóló tárgyilagos kép lenne.
>
> A „valódi Ronald Reaganről" szóló cikk igazi telitalálat volt. Miért nem adta hozzá a nevét a szerkesztőség is? Barrett olyan fölénnyel pécézi ki Reagan végzetes hibáit, hogy az „igazi" Ronald Reagan úgy jelenik meg, mint *a* válasz valamennyi problémánkra.

Mondanunk sem kell, az ebben a levélben tükröződő véleményeltérések nem korlátozódnak az 1980-as választásokra. Négyévenként újra megjelennek. Javaslom az olvasónak, hogy a soron következő elnökválasztási kampány idején nézzen bele az olvasói levelekbe, amelyek kedvenc hírmagazinjába érkeznek az egyik vagy másik élenjáró elnökről szóló elemző cikk megjelenése után, és az eltérő véleményeknek hasonlóan gazdag tárházát fogja találni.

A disszonanciacsökkentés és a racionális viselkedés

A disszonanciacsökkentő viselkedést „irracionálisnak" neveztem. Ezen azt értem, hogy az ilyen viselkedés sokszor rossz alkalmazkodást jelent, megakadályozhatja az embereket abban, hogy fontos tényeket tudomásul vegyenek vagy problémáikra valóságos megoldást találjanak. De másfelől van reális célja is. A disszonanciacsökkentő viselkedés az ego (én) védelmét szolgálja: általa továbbra is fenn tudjuk tartani önmagunk pozitív képét – egy olyan képet, amely szerint jók, okosak, értékesek vagyunk. Bár ezt az énvédő viselkedést hasznosnak tekinthetjük, nemegyszer végzetes következményekkel járhat. A disszonanciacsökkentő viselkedés ésszerűtlenségét számos laboratóriumi kísérlet fényesen bebizonyította. Edward Jones és Rika Kohler vizsgálata különlegesen érdekes példája ezeknek a kísérleteknek. (13) A kutatók olyan egyéneket válogattak ki, akik mélyen el voltak kötelezve a faji elkülönítéssel összefüggő valamelyik álláspont mellett. Egyes kísérleti személyeket megkértek arra, hogy olvassanak el egy olyan szöveget, amely a kérdés mindkét oldaláról tartalmazott érveket. Egyes érvek nagyon okosak és valószerűek voltak, mások viszont már-már nevetségesen valószerűtlennek tűntek. Jones és Kohler azt akarta megtudni, az emberek milyen típusú érvekre emlékeznek a leginkább. Ha tisztán racionális lények lennének, akkor azt várhatjuk tőlük, hogy a legvalószerűbb érvekre emlékezzenek a legjobban, a leginkább valószerűtlenekre pedig a legkevésbé. Minek is töltenék meg a fejüket hihetetlennek tűnő dolgokkal? A racionális ember tehát bevés és megőriz minden értelmesen hangzó érvet, de kivet magából minden nevetséges állítást. Mi következik a kognitív disszonancia elméletéből? Megnyugtató, ha minden bölcs ember a mi oldalunkon van és minden ostoba a másik oldalon. Amikor valaki a saját álláspontja mellett szóló, de együgyű érvet olvas vagy hall, disszonanciát él át, mert a rossz érv kétségeket ébreszt az iránt, hogy elég bölcs-e a saját álláspontja vagy hogy elég okosak-e azok, akikkel egyetért. Amikor viszont a másik álláspont mellett szóló jó, hatásos érveket hall, akkor is disszonancia keletkezik, mert ezek azt a gyanút kelthetik, hogy esetleg a másik félnek van igaza. Mivel ezek az érvek disszonanciát keltenek, megpróbál nem gondolni rájuk, vagyis azon igyekszik, hogy ne jegyezze meg, és lehetőleg felejtse el őket. Jones és Kohler pontosan ezt észlelte. Kí-

sérleti személyeik emlékezete nemracionális és nemfunkcionális módon működött. A saját álláspontjukat alátámasztó érvek közül inkább a hihetően hangzókra, a saját álláspontjukkal ellenkezők közül inkább *a valószerűtlenekre* emlékeztek.

Egy hasonló elméleti alapon álló kísérletben Charles Lord, Lee Ross és Mark Lepper (14) kimutatta, hogy az információkat korántsem tárgyilagos módon dolgozzuk fel; éppen ellenkezőleg: úgy torzítjuk őket, hogy előzetes elképzeléseinkhez illeszkedjenek. A kutatók a Stanford Egyetem diákjai közül kiválasztottak néhányat, akik ellenzik, s néhányat, akik helyeslik a halálbüntetést. Az egyetemistákkal két tanulmányt olvastattak el, mindkettő azzal a kérdéssel foglalkozott, vajon a halálbüntetésnek van-e elrettentő hatása az erőszakos jellegű bűncselekményekre. Az egyik tanulmány megerősítette, a másik pedig kétségbe vonta a diákok aktuális nézeteit. Ha ezek az egyetemisták tökéletesen racionális lények lennének, arra jutnának, hogy a kérdés igen összetett – ennek megfelelően, a halálbüntetésről alkotott felfogásaik is közelednének egymáshoz. A disszonanciaelmélet alapján viszont azt jósolhatjuk, hogy a diákok lelkesen üdvözölni fogják azt a tanulmányt, amely véleményüket megerősíti – álláspontjuk alátámasztását fogják látni benne; míg a másik tanulmányban, amely véleményükkel vitába száll, mindenféle módszertani és elméleti fogyatékosságot fognak felfedezni, és nem hagyják magukat tőle befolyásolni. Pontosan ez történt. A két diákcsoport, ahelyett, hogy felfogásuk közelebb került volna egymáshoz a mindkét oldal mellett érveket felsorakoztató közlések megismerése után, még jobban eltávolodott egymástól, mint korábban. Ez a folyamat talán némi magyarázatul szolgál arra a tényre, hogy olyan dolgokban, mint a politika vagy a vallás, a mélyen elkötelezett emberek szinte sohasem fogják ugyanúgy látni a kérdéseket, mint ahogyan mi látjuk, bármily megalapozottak és kiegyensúlyozottak legyenek is a mi érveink.

A kognitív disszonancia elméletének hívei nem tagadják, hogy az ember képes a racionális viselkedésre. Az elmélet csupán azt állítja, hogy viselkedésünk többnyire nem racionális – még akkor sem, ha belülről nagyon is indokoltnak látszik. Ha megkérdezzük a hipnotizált fiatalembert, miért vett esőkabátot napsütésben, olyan választ fog adni, amelyről ő maga azt hiszi, hogy ésszerű. Ha megkérdezzük a Philip Morris cég igazgatóhelyettesét, hogy miért dohányzik, olyan választ fog adni, ami számára ésszerűnek tűnik: el fogja mondani, hogy milyen jót tesz a cigaretta az egészségünknek. Ha megkérdeznénk Jones és Kohler kísérleti személyeit arról, hogy bizonyos érvekre miért emlékeztek jobban, mint másokra, azt mondanák, hogy amire emlékeznek, az hűen tükrözi azt, amit olvastak. Ha megkérdeznénk azokat a diákokat, akik a halálbüntetés megítélésével kapcsolatos kísérletben vettek részt, bizonyára azt mondanák, hogy az álláspontjukat vitató tanulmány érvei nem voltak megalapozottak. Igen fontos azt hangsúlyoznunk, hogy a világ nem osztható fel egyfelől racionális, másfelől disszonanciacsökkentő lényekre. Bár kétségtelenül igaz az, hogy az emberek nem egyformák – egyesek jobban tűrik a disszonanciát, mint mások –, alapjában véve mindannyian képesek vagyunk a racionális viselkedésre, és a disszonanciacsökkentő viselkedésre egyaránt, attól függően, hogy mit hoznak a körülmények. Előfordul, hogy ugyanaz a személy rövid időn belül mind a kétféle viselkedést produkálja.

A következőkben az ember önigazolási szükségletének messzire ható következményeiről lesz szó, és eközben újra és újra utalni fogunk az emberi viselkedés racionalitására és irracionalitására. Ezek a következmények az emberi viselkedésnek szinte minden aspektusára kihatnak, de idő- és helyhiány miatt csak néhány példára fogunk korlátozódni. Kezdjük a döntéshozatal folyamatával, azzal a folyamattal, amely gyors egymásutánban mutatja be az ember legracionálisabb és legirracionálisabb oldalát egyaránt.

A disszonancia mint a döntés következménye

Képzeljük el, hogy döntésre készülünk, például egy új autót akarunk vásárolni. Jelentős pénzösszeget érintő, tehát fontos elhatározásról van szó. Azért akarunk autót venni, mert szeretünk kirándulni és kempingezni. Igen ám, de milyen autót vegyünk? Körülnézünk, és azon kezdünk tépelődni, hogy egy mikrobuszt vagy pedig egy kiskocsit vegyünk-e. Mindkettőnek vannak előnyei és hátrányai. A mikrobusz igen alkalmas kempingezésre, tágas és erős, de rettenetesen sokat fogyaszt és nehéz vele parkolni. A kiskocsiban kevesebb a hely, talán kevésbé biztonságos, de vételára és fenntartási költségei alacsonyabbak, és – úgy hallottuk – keveset kell javíttatni. Azt hiszem, a döntés *előtt* annyi információt gyűjtünk össze, amennyit csak lehetséges. Bizonyára elolvassuk a *Consumer Reports*-ot, hogy megnézzük, mit mond ez a hozzáértő és tárgyilagos folyóirat. Talán érdeklődünk barátainknál is, akiknek ilyen kocsijuk van. Esetleg elmegyünk a gépkocsi-kereskedőhöz is, és kipróbáljuk a különböző kocsikat. A döntés előtti viselkedésünk tökéletesen ésszerű. Tegyük fel, hogy végül is döntöttünk, és a kiskocsit vettük meg. Mi történik ezután? Viselkedésünk kezd megváltozni: felhagyunk a különböző kocsitípusok objektív adatai iránti érdeklődéssel. Minden bizonnyal többet fogunk társalogni márkatulajdonos-társainkkal. Fő témánk a benzinfogyasztás mértéke lesz, mintha ez lenne a világon a legfontosabb kérdés. Lefogadom, nem pazarolunk túl sok időt arra, hogy azon elmélkedjünk: a kiskocsiban nem lehet aludni, és alig fér bele a kempingfelszerelés. Könnyedén tovasiklunk azon is, hogy az új kocsi egy karambol esetén igen sérülékeny, s hogy a fékek nem valami érzékenyek, pedig az életünket kockáztathatjuk, ha nem veszünk tudomást a kocsi eme gyenge pontjáról.

Hogyan jön létre az ilyen szituáció? Egy döntést követően az emberek majdnem mindig disszonanciát élnek át – különösképpen a nehéz vagy sok időt, erőfeszítést, pénzt igénylő döntés után. Ez azért van így, mert a választott alternatíva szinte sohasem teljesen pozitív és az elvetett sohasem teljesen negatív. Példánkban az a tudás, hogy egy Volkswagen mikrobuszt vettünk, összeegyeztethetetlen az autó hiányosságaival kapcsolatos tudással. Hasonlóképpen, a megfontolás tárgyává tett, de végül is elvetett kocsitípusok pozitívumai nem összeegyeztethetők azzal a tudattartalmunkkal, hogy nem közülük választottunk. Az ilyenfajta disszonanciacsökkentésnek egyik célravezető módja az, ha a megvásárolt kocsiról csak a pozitív információkra figyelünk oda – minden negatív közlést elhárítunk. A pozitív információk biztos forrásai a hirdetések. Egy hirdetés sohasem ócsárolja azt a terméket, amelyet hirdet. Határozottan állíthatjuk, hogy az új kocsi tulajdonosa szelektív módon kezdi olvasni a hirdetéseket. Közvetlenül a *vásárlás után* több hirdetést fog olvasni a saját kocsijáról, mint azok, akik mostanában *nem* vásároltak ilyen márkát. Nagy ívben elkerüli az egyéb kocsitípusokat reklámozó hirdetéseket. Danuta Ehrlich és munkatársai pontosan ezt észlelték a hirdetések olvasásáról lefolytatott, jól ismert vizsgálatukban. (15) Röviden, Ehrlich adatai szerint a döntés *után* az emberek szeretnének megfelelő megnyugtatást kapni arról, hogy döntésük helyes volt, ezért keresik az olyan információt, amelyről biztos, hogy minden körülmények között megnyugtatásukra szolgál.

E megnyugtatás érdekében persze nem kell mindig a reklámügynökségekhez fordulniuk: egész jól meg tudják nyugtatni saját magukat is. Jack Brehm (16) kísérlete azt vizsgálja, hogyan megy végbe ez az önmegnyugtatás. Egy piackutató szerepét magára öltve Brehm háziasszonyoknak nyolc különféle háztartási cikket mutatott (kenyérpirítót, elektromos kávéfőzőt, grillsütőt stb.), és mindegyiküket megkérte arra, hogy rangsorolja ezeket a tárgyakat aszerint, melyik mennyire vonzó a számukra. Jutalmul mindegyik háziasszonynak azt mondta, hogy a háztartási gépek valamelyikét ajándékként megtarthatja. Az ajándékot mindenki két olyan tárgy közül választhatja ki, amelyet előzőleg vonzónak rangsorolt. Miután az illető egyet kiválasztott, becsomagolták és odaadták neki. Néhány perccel később azután megkérték, hogy újra rangsorolja a tárgyakat. Az derült ki, hogy miután megkapta a kiválasztott tárgyat, a választott eszköz vonzerejét mindenki valamivel magasabbra értékelte, ezzel szemben leszállította annak a tárgynak az értékét, amelyet választhatott volna, de mégsem döntött mellette. A döntéshozatal tehát disszonanciát okoz. A választott cikk bármilyen negatívumaira vonatkozó tudattartalom disszonáns azzal, hogy éppen ezt választotta az ember, a nem választott tárgy pozitívumaira vonatkozó tudattartalom pedig disszonáns azzal, hogy *nem* azt választotta. A disszonancia csökkentése érdekében az emberek igyekeznek kognitív módon eltüntetni az alternatívákat. Vagyis a *döntésmeghozatal után* a kiválasztott tárgy pozitív tulajdonságait felnagyítják, a negatív tulajdonságokat pedig lekicsinylik; és fordítva: a nem választott tárgy negatív tulajdonságait kiemelik, pozitív tulajdonságait pedig bagatellizálják.

A döntések igazolásának hajlandósága nem korlátozódik a vásárlási döntésekre. Kutatások bizonyítják, hogy hasonló folyamatok befolyásolhatják romantikus szerelmi kapcsolatainkat, valamint abbéli hajlandóságunkat is, hogy viszonyt kezdeményezzünk egy másik partnerrel. Egy vizsgálatban, amelyet Dennis Johnson és Caryl Rusbult végzett, (17) egyetemista diákokat arra kértek, segítsenek kiértékelni az egyetemi campuson működő új számítógépes társkereső szolgálatot. A kísérleti személyeknek ellenkező nemű személyeket ábrázoló képeket mutogattak, olyan személyekét, akikről a kísérleti alanyok azt hitték, hogy a társkereső szolgálatot felkereső kliensek voltak. A kísérleti személyeket ezután arra kérték, hogy értékeljék e jelentkezőket vonzerő szempontjából, továbbá abból a szempontból is, hogy mit gondolnak, mennyire élveznének egy – reális lehetőségként prezentált – randevút az illetőkkel. E vizsgálat eredményei feltűnően egybevágtak a Brehm-féle, háztartási gépekkel kapcsolatos kutatásának eredményeivel. Vagyis ezek a diákok, minél inkább elköteleződtek jelenlegi szerelmi kapcsolatuk mellett, annál negatívabban értékelték a vizsgálat során bemutatott alternatív partnerek vonzerejét. Egy későbbi vizsgálatban Jeffry Simpson és munkatársai (18) is úgy találták, hogy azok, akik tartós partnerkapcsolattal rendelkeznek, a másik nemhez tartozó személyeket fizikai és szexuális szempontból kevésbé vonzónak tartják, mint azok, akik nincsenek elkötelezve egy párkapcsolatban. Simpsonék azt is kimutatták, hogy ez a jelenség csak az „elérhető másokra" vonatkozik. Ha a kísérleti személyeknek kissé idősebb vagy saját nemükhöz tartozó egyéneket mutattak, akkor ezeknek a vonzerejét az elkötelezett párkapcsolatban élők sem értékelték le. Vagyis ha nincs fenyegetés, nincs disszonancia; ha nincs disszonancia, nincs leértékelés sem.

Összefoglalásképpen: akár háztartási gépekről, akár romantikus szerelmi kapcsolatokról van szó, az emberek, ha egyszer valami mellett szilárdan letették a voksukat, választásuk pozitív aspektusait igyekeznek kihangsúlyozni, míg a nem választott alternatíva vonzó tulajdonságait inkább lebecsülik.

Néhány történelmi példa a döntések következményeiről. Bár a fenti összefüggések meglehetősen ártalmatlannak látszanak, az ilyen tendenciákra való hajlam veszélyeit aligha lehetne túlbecsülni. Amikor azt mondtam, hogy a veszély semmibevevése a disszonanciacsökkentés céljából halált idézhet elő, akkor ezt szó szerint értettem. Képzeljük el, hogy egy őrült megszállta hazánkat és elhatározta, hogy vallásfelekezetünk minden tagját kiirtja. Ezt azonban nem tudjuk bizonyosan. Amit *tudunk,* az annyi, hogy az országot megszállták, hogy a megszálló erők parancsnoka nem túlságosan kedveli fe-

lekezetünket, és felekezetünk tagjait esetenként otthonaik elhagyására kényszerítik, és internálótáborba zárják. Mit cselekedhetünk ebben a helyzetben? Megpróbálhatunk megszökni az országból. Megpróbálhatunk hamis papírokkal egy másik felekezet tagjának mutatkozni, vagy ülhetünk ölbe tett kézzel és várhatjuk, hogy sorsunk majd jobbra fordul. Mindegyik lehetőség nagyon veszélyes. Megszökni vagy hamis papírokkal élni rendkívül kockázatos, mert ha elkapnak – és ez könnyen előfordulhat –, akkor azonnali kivégzés jár érte. Viszont ha úgy döntünk, hogy ölbe tett kézzel várjuk sorsunkat, ez éppoly végzetes lehet, ha kiderül, hogy felekezetünk tagjait *tényleg* módszeresen megsemmisítik. Tételezzük fel, hogy a passzív várakozás mellett döntünk. Ez fontos döntés és természetesen jókora adag disszonanciát vált ki. A disszonancia csökkentése érdekében el kell hitetni magunkkal, hogy helyesen döntöttünk. Azaz el kell magunkkal hitetni azt, hogy bár igaz, hogy felekezetünk egyes tagjait valóban elviszik és méltatlanul bánnak velük, de *nem* ölik meg őket, csak ha szembeszegülnek a paranccsal. Ezt nem nehéz elhinni – annál is inkább, mivel nincs egyértelmű bizonyíték az ellenkezőjére.

Tegyük fel, hogy néhány hónappal később városunk egyik köztiszteletben álló lakója elmondja, hogy szemtanúja volt, amint a városból deportált valamennyi férfit, nőt, gyereket kegyetlenül lemészárolták. Azt hiszem, nem fogunk hitelt adni ennek a hírnek, hamisnak fogjuk tartani. Megpróbáljuk elhitetni magunkkal, hogy a hírhozó hazudik vagy hallucinál. Így aztán végül minket is lemészárolnak, bár alkalmunk lett volna megmenekülni, ha hittünk volna ennek az embernek.

Fantasztikus? Hihetetlen? Hogy lehet, hogy senki sem vette komolyan a „köztiszteletben álló embert"? Az előző leírás pontosan megfelel annak, ami 1944-ben történt egy akkor Magyarországhoz tartozó észak-erdélyi kisvárosban, Máramarosszigeten is. (19)

A kognitív torzítás és az információkra való szelektív odafigyelés fontos tényezője volt a vietnami háború eszkalációjának is. A Pentagon-dokumentumokról szóló, elgondolkodtató elemzésében Ralph White bebizonyítja, hogy vezetőinket a disszonancia teljesen elvakította minden olyan információval szemben, ami nem felelt meg a már egyszer meghozott döntésnek. A következőket írja White: „Amikor az akciók nem feleltek meg az elgondolásoknak, akkor az volt a szokás, hogy a döntéshozók elgondolásaikat igazították hozzá az akciókhoz. Hogy csak egy példát vegyünk a sok közül, az Észak-Vietnam bombázása további fokozásáról szóló döntést úgy hozták meg, hogy nem vették figyelembe a CIA-től és más forrásokból származó döntő bizonyítékokat, amelyek szerint a bombázás nem fogja megtörni az észak-vietnami nép akaratát, ellenkezőleg, csak fokozni fogja elszántságát."

> Tanulságos például McNamara (hadügyminiszter) nagyon tárgyilagos és tényszerű összefoglalóját – amely a bombázás elleni érveket sorolja fel (a Pentagon-dokumentumok 555–563. oldalán) – összehasonlítani a vezérkari főnökök egyesített bizottságának memorandumával, amely kétségbe vonja a hadügyminiszter következtetéseit, és a bombázást két lehetséges ütőkártyánk egyikének nevezte anélkül, hogy a legcsekélyebb figyelmet szentelte volna a bombázás célszerűtlenségét bizonyító tényeknek. Végül is a vezérkari főnökök diadalmaskodtak. (20)

White szerint a vezérkari főnökök azért tudtak diadalmaskodni, mert tanácsaik egybehangzóak voltak bizonyos, már korábban meghozott döntésekkel és tévesnek bizonyuló, kulcsfontosságú feltételezésekkel. (21)

Az eszkaláció olyan folyamat, amely folytonosan önmagából táplálkozik. Ha valaki egyszer némileg elkötelezi magát, akkor ezzel egyre nagyobb elkötelezettségnek készíti elő a talajt. A viselkedés igazolásra szorul, ezért megváltoznak az attitűdök, az attitűdváltozás pedig a további döntéseket és viselkedéseket befolyásolja. *A Time* című hetilap pontosan ragadta meg az ilyen kognitív eszkaláció jellemzőjét a Pentagon-dokumentumokról szóló elemzésében:

> De a bürokrácia, miként az a Pentagon-dokumentumokból kiderül, állandóan új alternatívákat követelt; minden újabb alternatíva nagyobb erőszak alkalmazását hozta magával. A csavar minden megszorítása olyan helyzetet teremtett, amit meg kellett védeni; ha egyszer elkötelezték magukat, a katonai nyomást fenn kell tartani. (22)

Az eszkaláció folyamatát kontrollált kísérleti feltételek között is megvizsgálták. Tegyük fel, hogy szeretnénk megnyerni valaki segítségét egy nagyobb vállalkozáshoz, de azt is tudjuk, hogy a neki szánt feladat olyan nehéz, oly sok időt és erőfeszítést követel, hogy az illető bizonyosan elhárítja kérésünket. Mit kellene tennünk? Az egyik lehetőség az, ha megpróbáljuk bevonni az illetőt a feladat egy apró részletébe, ami annyira könnyű, hogy esze ágában sem lesz nemet mondani. Ily módon elkötelezzük őt az „ügy" mellett. Ha már egyszer elkötelezte magát, akkor nagyobb a valószínűsége annak, hogy akkor is hajlandó lesz vállalni a dolgot, amikor a nagyobb kéréssel állunk elő. Jonathan Freedman és Scott Fraser (23) ezt a jelenséget mutatta ki. A kísérlet során néhány háztulajdonost arra akartak rávenni, hogy állítsanak fel a kertjükben egy hatalmas, ronda táblát ezzel a felirattal: „Vezess óvatosan!" Mivel egy ilyen felirat elcsúfította volna a kertjüket, a legtöbb háztulajdonos elutasította a kérést, mindössze 17 százalékuk állt kötélnek. Egy másik kísérleti csoportba tartozó háztulajdonosokat azonban előre „megpuhította" az egyik kísérletvezető. Úgy vette elejét annak, hogy becsapják az orra előtt

az ajtót, hogy rávette a háztulajdonosokat arra: írjanak alá egy beadványt, amely intézkedéseket sürget a közlekedésbiztonság javítása érdekében. Mivel egy beadványt könnyű aláírni, majdnem mindenki megtette. Néhány héttel később egy másik kutató kereste fel a háztulajdonosokat egy hatalmas és ronda táblával, amelyen ez állt: „Vezess óvatosan!" Most már több mint 55 százalékuk hozzájárult ahhoz, hogy felállítsák a kertjükben. Amikor tehát valaki némileg elkötelezte magát, ez megnöveli annak a valószínűségét, hogy a jövőben további kötelezettségeket fog vállalni. Azt a módszert, amikor az embereket kicsiny szívességekre kérik, hogy azután rá lehessen őket venni nagyobb kérések teljesítésére is, **„láb a küszöbön" módszer**nek nevezhetjük. Ez a módszer igen hatásos, mivel a kisebb szívesség teljesítése arra készteti az embereket, hogy a nagyobb kérésnek is eleget tegyenek, vagyis már előre igazolást nyújt a komolyabb kérésnek való engedelmeskedéshez.

Hasonló eredményeket kaptak Patricia Pliner és munkatársai (24) is. A kutatók arra szólítottak fel embereket, hogy csekély adománnyal támogassák a Rákellenes Ligát. Közvetlen felszólításkor a minta 46 százaléka volt hajlandó adakozni a Liga javára. Amikor viszont egy hasonló minta tagjait egy nappal korábban megkérték arra, hogy tűzzenek ki egy jelvényt, amely az adománygyűjtést népszerűsíti, azt tapasztalták, hogy ezek közül az emberek közül mintegy kétszer annyian járultak hozzá az akcióhoz.

Idézzük fel Stanley Milgramnek az engedelmeskedésről szóló klasszikus kísérletét, amellyel a 2. fejezetben foglalkoztunk. Tegyük fel, hogy Milgram már a kísérlet elején arra utasította volna kísérleti személyeit, hogy vezessék be áldozatukba a 450 voltot. Vajon ekkor is oly sokan engedelmeskedtek volna? Bizonyára nem. Azt hiszem, hogy az enyhe sokkok a kísérlet elején bizonyos értelemben arra szolgáltak, hogy – a „láb a küszöbön" technika jegyében – rávegyék a kísérleti személyeket az együttműködésre. Mivel a feszültség szintjét fokozatosan emelték, a kísérleti alanyok sorozatos önigazolásokba bonyolódtak bele. Ha egyszer már igazoltam magamnak az első lépést, könnyebb lesz megtennem a második lépést; ha igazoltam a második lépést, könnyebben megteszem a harmadikat, és így tovább. Amikor eljutok a 450 volthoz, nos, a fenébe is, ez nem sokkal több, mint a 435, ugye? Vagyis, amikor az emberek az önigazolás csúszós talaján süppedni kezdenek, egyre nehezebb lesz megálljt parancsolni maguknak, hiszen végül felteszik maguknak a kérdést: „miért álljak meg éppen itt, ha 15 volttal korábban nem álltam meg?"

A visszavonhatatlanság jelentősége

Az előző példák egyik fontos jellemzője, hogy a már meghozott döntést viszonylag nehéz megváltoztatni. Ehhez némi magyarázat szükséges. Gyakran

feltételes döntéseket hozunk. Ha például már bejelentettük, hogy megvennénk egy százezer dolláros házat San Francisco mellett, de még nem végleges az elhatározásunk, akkor bizonyára nem akarjuk mindenáron azt hinni, hogy helyes a döntésünk. Ám, ha egyszer kifizettük a pénzt, és tudjuk, hogy már nem kaphatjuk vissza, akkor valószínűleg már nem sokat törődünk azzal, hogy nedves a pince, megrepedezett az alapozás, és a ház történetesen a földrengésveszélyes Szent András törésvonalon épült. Hasonlóképpen: ha egyszer egy közép-európai zsidó úgy döntött, hogy *nem* szökik meg, s hagyta magát zsidónak nyilvánítani, döntése visszavonhatatlanná vált – ezek után nem adhatta ki magát egykönnyen kereszténynek. Miután a Pentagon tisztségviselői fokozták a bombázásokat, nem tehették meg, hogy visszalépjenek. Miután a háztulajdonosok aláírták a beadványt, elkötelezték magukat a biztonságos vezetés eszméje mellett.

A visszavonhatatlanság szerepével kapcsolatban közvetlen bizonyítékokat szolgáltatnak egy szellemes vizsgálat tapasztalatai. Robert Knox és James Inkster (25) azokat a kognitív körforgásokat tanulmányozta, amelyek a fogadók fejében mennek végbe a lóversenypályán. A lóversenypálya eszményi terep a visszavonhatatlanság tanulmányozásához, hiszen ha egyszer az ember megtette a fogadását, nem mehet oda megint az ablak mögött ülő úriemberhez, és nem mondhatja neki, hogy „pardon, meggondoltam magam". A kutatók olyan fogadókat választottak ki, akik éppen indultak, hogy kétdolláros fogadásukat megtegyék; a kutatók megkérdezték tőlük, mennyire biztosak abban, hogy pont az a ló győz, amelyikre tettek. Mivel éppen úton voltak a kétdolláros ablak felé, döntésük nem volt még visszavonhatatlan. A kutatók olyan fogadókat is leszólítottak, akik – *miután* megtették a fogadást – éppen elhagyták a kétdolláros ablakot. Azt tapasztalták, hogy az, aki már megtette a fogadást, favoritjának biztosabb esélyt jósol, mint az, aki még csak készül megtenni a fogadást. Természetesen semmi sem változott azon kívül, hogy a döntés immár megmásíthatatlanná lett. Hasonló eredményekre jutott egy másik vizsgálat is, amelyet kanadai szavazók körében végeztek. (26) Azok a szavazók, akiket közvetlenül a szavazás után kérdeztek meg, biztosabbra vették, hogy az ő jelöltjük nyer, s a jelöltet jobban is kedvelték, mint azok, akiket közvetlenül azelőtt kérdeztek meg, hogy szavazócéduláikat bedobták volna. Röviden: amikor a döntés már visszavonhatatlan, nagyobb a disszonancia, amelyet csökkenteni kell. Az emberek biztosak abban, hogy helyesen döntöttek, *miután* már az égvilágon semmit sem változtathatnak a dolgon.

A döntés megmásíthatatlansága mindig fokozza a disszonanciacsökkentés tendenciáját. Vannak azonban helyzetek, ahol szó sincs visszavonhatatlanságról. Hadd magyarázzam meg egy példán, mire gondolok. Tegyük fel, hogy Ön bemegy egy autószalonba, hogy új kocsit vásároljon. Már több kereskedőnél körülnézett, s megállapította, hogy a kívánt autót 9300 dollár kö-

rüli áron kaphatja meg. De a szalon eladója közli Önnel: a kocsi 8942 dollárba kerül. Örömében, hogy jó vásárt csinál, Ön rögtön rááll az alkura, s máris tölti ki a csekket. Az eladó magával viszi a csekket a főnökhöz, hogy kiállítsák a számlát. Ezalatt Ön elégedetten dörzsöli a kezét, s arra gondol, hogy nemsokára a fényes új autóval fog kocsikázni hazafelé. De – micsoda pech – tíz perc múlva jön vissza az eladó, és gondterhelt arccal közli: rosszul számolta ki a kocsi árát, és a főnök rájött a tévedésre. Az autó valójában 9384 dollárba kerül. Ugyanezt az autót Ön máshol olcsóbban megkaphatná, és persze a döntés sem visszavonhatatlan. És mégis, sokkal több ember áll rá a vásárlásra ilyen szituációban, mint akkor, ha az eredeti ár is 9384 dollár lett volna – annak ellenére, hogy semmi nem indokolja már, hogy éppen ennél a kereskedőnél vegye meg a kocsit (az árengedmény nem létezik). Egy szociálpszichológus, Robert Cialdini, (27) aki egy időre beállt eladónak egy autókereskedésbe, azt tapasztalta, hogy az imént leírt stratégia gyakori és gyümölcsöző üzleti fogás, amelyet a vásárló **becserkészés**ének neveznek.

Mi is történik ebben a szituációban? Legalább három dologra érdemes felfigyelnünk. Először, a vásárló döntése megmásítható ugyan, de a csekk aláírásával már valamennyire elkötelezte magát. Másodszor, ez az elköteleződés kiváltott egy kellemes fantáziaképet: milyen jó lesz az új kocsival kihajtani! A várt kellemes élmény elmaradása (a vásárlástól való visszalépés) disszonanciát és csalódást okozna. Harmadszor, bár a végső ár jóval magasabb, mint amit az eladó eredetileg mondott, csak alig magasabb, mint a többi üzletben. Ilyen körülmények között a vevő azt gondolja magában: „A fene egye meg – ha már itt vagyok, ha már kitöltöttem a csekket, akkor mi az ördögnek várjak?" (28) Nyilvánvaló persze, hogy ez az üzleti fogás nem volna hatásos, ha valamivel súlyosabbak lennének a következmények – mint az olyan helyzetekben, amikor élet és halál kérdéséről van szó.

Döntés az erkölcstelen viselkedés mellett. Hogyan tudunk egy becsületes embert rávenni arra, hogy tisztességtelenül viselkedjék? Vagy fordítva: hogyan tudunk valakit arra késztetni, hogy *még* tisztességesebben viselkedjék? Az egyik lehetőség az, hogy a nehéz döntésből fakadó disszonanciára építünk. Képzeljük magunkat egy egyetemista helyébe, akinek biológiából kell vizsgáznia, ettől a vizsgától függ szigorlata minősítése. A főtétel olyan anyagrészből van, amelyet egész jól ismerünk, de szorongás miatt leblokkol az agyunk. Ott ülünk, és csorog rólunk az izzadság az idegességtől. Egyszerre csak fölnézünk, és nézd csak, az évfolyamról a legokosabb lány ül éppen előttünk, akinek – szerencsés véletlen – az egész évfolyamon a legolvashatóbb kézírása van. Odasandítunk és észrevesszük, hogy éppen most fejezi be a legnehezebb kérdésre a választ. Tudjuk, hogy könnyen leolvashatnánk, amit ír, ha úgy döntenénk, hogy erre vetemedünk. Mit teszünk? Lelkiismeretünk azt súgja, hogy nem szép dolog a puskázás, azaz a csalás – ám ha nem puskázunk, akkor bizonyosak vagyunk benne, hogy gyenge jegyet kapunk. Vívódunk lelkiismeretünkkel. Akár úgy döntünk, hogy puskázunk, akár úgy, hogy nem puskázunk, mindenképpen kognitív disszonanciára vagyunk ítélve. Ha puskázunk, az a tudás, amely szerint erkölcsös, tisztességes emberek vagyunk, összeütközésbe kerül azzal, amely szerint éppen most követtünk el egy erkölcsileg kifogásolható cselekedetet. Ha viszont mégis úgy döntünk, hogy ellenállunk a kísértésnek, akkor az a tudás, hogy jó osztályzatot szeretnénk kapni, nem fog összeférni azzal, amely szerint megtehettük volna, hogy jó jegyet biztosítsunk magunknak, de úgy döntöttünk, hogy nem tesszük.

Tegyük fel, hogy hosszas vívódás után elhatározzuk, hogy lepuskázzuk a választ az előttünk ülő dolgozatáról. Hogyan fogjuk csökkenteni a disszonanciát? Álljunk itt meg és gondolkozzunk egy kicsit. A disszonancia csökkentésének egyik módja az, ha a döntésünkből fakadó tett negatívumait lebecsüljük, pozitívumait pedig felértékeljük. Ez nagyon hasonlít ahhoz, ahogy Jack Brehm kísérletében tették a háziasszonyok, miután kiválasztották azt a háztartási eszközt, amelyet meg akartak tartani. A mostani esetben a disszonancia csökkentésének igen hatékony módja, ha módosítjuk a puskázásra vonatkozó attitűdünket, vagyis elnézőbb álláspontra helyezkedünk. Valahogy így gondolkozhatunk: „Bizonyos körülmények között a puskázás nem olyan rossz dolog. Ha senkinek nem okozunk kárt, akkor tulajdonképpen nem is olyan erkölcstelen. Akárki megtenné. Végül is hozzátartozik az emberi természethez, és akkor tényleg nem lehet annyira rossz. Ha valaki puskázás miatt bukik le, nem kellene nagyon szigorúan megbüntetni, inkább megértően kell bánni vele."

Tegyük fel, hogy hosszas vívódás után úgy döntünk: mégsem puskázunk. Hogyan csökkentjük ez esetben a disszonanciát? Megint csak módosítanunk kell a cselekedet erkölcsösségével kapcsolatos attitűdöket – de most az ellenkező irányban. Vagyis, hogy igazoljuk azt a tényt, hogy lemondtunk a jó osztályzatról. Ehhez el kell magunkkal hitetni, hogy a puskázás égbekiáltó bűn, a puskázás egyike a legaljasabb dolgoknak, amit valaki egyáltalán elkövethet, és a puskázókat el kell kapni, és nem maradhat el példás büntetésük!

Figyelemre méltó az az érdekes és fontos tény, hogy az előzőekben leírt helyzetben más-más módon viselkedő emberek eredeti attitűdjei lényegében azonosak lehetnek. Lehetséges, hogy döntéseik csak hajszálnyira különböznek egymástól – az egyik már-már azon volt, hogy ellenáll, mikor mégis úgy döntött, hogy puskázik, a másik már-már ott tartott, hogy puskázik, amikor mégis úgy döntött, hogy nem teszi. Ha azonban már döntöttek, ennek következtében a puskázással kapcsolatos attitűdjük élesen el fog térni.

Ezeket az elgondolásokat Judson Mills (29) ellenőrizte kísérletileg. Legelőször hatodik osztályos gyerekek attitűdjét mérte meg a puskázással szem-

ben. Ezután egy versenyszerű vizsgaszituációt rendezett számukra: a nyerteseknek jutalmakat ajánlott fel. A szituáció olyan volt, hogy puskázás nélkül majdnem lehetetlen volt győzni, viszont nagyon könnyű volt csalni, mert a gyerekek azt hihették, hogy senki sem figyel rájuk. Ahogy várható volt, egyesek puskáztak, mások nem. Másnap újra megkérték a diákokat, hogy számoljanak be a csalásra vonatkozó attitűdjeikről. Az derült ki, hogy azok a gyerekek, akik csaltak, általában elnézőbbek voltak a csalás iránt, azok pedig, akik ellenálltak a kísértésnek, szigorúbb álláspontra helyezkedtek.

Mills kísérletének eredményei valóban elgondolkodtatóak. Az derült ki ugyanis belőlük, hogy egy adott álláspont legbuzgóbb ellenfelei nem azok, akik mindig távol voltak ettől az állásponttól. Megkockáztathatjuk például azt az állítást, hogy a hippi szubkultúrával járó állítólagos szexuális szabadosság legingerültebb elítélői esetleg nem azok, akiket sohasem érintett meg az ilyenfajta szabadosság szele. Mills eredményei arra engednek következtetni, hogy azok, akikben a legerősebb a szükséglet arra, hogy felháborodjanak az ilyen viselkedésen, talán éppen azok, akik súlyos kísértésbe estek, már veszélyesen közel voltak ahhoz, hogy engedjenek a csábításnak, végül aztán mégis ellenálltak. Gyakran éppen azok akarják leghamarabb megkövezni a bűnöst, akik maguk is *majdnem* a bűn útjára léptek.

Ennek a fejezetnek az elején arról beszéltem, hogy az önigazolás szükséglete sok mindent megmagyaráz abból, amiért egy bizonyos attitűd mellett mélyen elkötelezett emberek általában ellenállnak minden olyan kísérlettel szemben, amely ezt meg akarja változtatni. Ezek az emberek gyakorlatilag elérhetetlenek az ezt befolyásolni kívánó propaganda vagy felvilágosítás számára. Most azonban azt is látjuk, hogy ugyanaz a mechanizmus, amely lehetővé teszi, hogy ragaszkodjunk egy attitűdhöz, arra is rábírhat, hogy megváltoztassuk azt. Minden attól függ, hogy adott körülmények között melyik magatartás szolgálja jobban a disszonanciacsökkentés célját. Ha valaki megérti ezt az elméletet, könnyűszerrel megteremtheti az alapfeltételeket ahhoz, hogy attitűdváltozást idézzen elő másokban: sebezhetővé kell tenni őket bizonyos hiedelmekkel szemben. Ha egy modern Machiavelli egy mai fejedelem tanácsadója lenne, minden bizonnyal a következő stratégiát ajánlaná neki – a döntések következményeivel kapcsolatos elméleti megfontolások és empirikus adatok alapján:

1. Ha azt akarod, hogy valaki pozitívabb attitűdöket alakítson ki egy bizonyos tárgy iránt, vedd rá arra, hogy kötelezze el magát a tárgy birtoklása mellett.
2. Ha azt akarod, hogy valaki engedjen morális attitűdjéből, amellyel egy gonosztettet elítél, csábítsd arra, hogy kövesse el azt. Megfordítva, ha azt akarod, hogy szigorítsa meg morális attitűdjét, amellyel egy gonosztettet elítél, vidd kísértésbe – de ne annyira, hogy a gonosztettet tényleg elkövesse.

Az elégtelen igazolás pszichológiája

Az attitűdváltozás, mint a disszonanciacsökkentés egyik eszköze természetesen nem korlátozódik a döntés utáni szituációkra. Számtalan más szituációban is előfordul mindannyiszor, amikor valaki olyasmit mond, amit maga sem hisz el, vagy olyasmit tesz, ami ostobaság vagy erkölcsileg kifogásolható. A következmények egészen elképesztők lehetnek. Nézzünk néhány példát.

Bonyolult társadalmi viszonyaink közepette nemegyszer mondunk vagy csinálunk olyasmit, amiben magunk sem hiszünk egészen. Ez vajon *mindig* attitűdváltozáshoz vezet? Egyáltalán nem. Például Joe, az ügyvéd bemegy az irodájába és észreveszi, hogy társa, Joyce egy egészen förtelmes festményt akasztott közös irodájuk falára. Joe már mondaná is, milyen szörnyű a kép, amikor Joyce megszólal, büszkeséggel a hangjában: „Mit szólsz a festményhez? Én magam csináltam. Tudod, a festőtanfolyamon, ahová esténként járok.

„Hisz ez gyönyörű, Joyce!" – mondja Joe. Elméletileg vizsgálva Joe azon tudattartalma, hogy ő egy szavahihető ember, nem illik össze azzal, hogy gyönyörűnek mondott egy festményt, amelyet rettenetesnek tart. De bármekkora is a disszonancia, ami ilyenkor keletkezik, könnyen el lehet oszlatni egy olyan újabb tudattartalom által, amely szerint fontos, hogy ne sértsük meg az embereket. „Azért hazudtam, hogy meg ne bántsam; miért mondtam volna meg neki, hogy ronda a kép. Értelmetlen dolog lett volna." Ez hatékony módja a disszonancia csökkentésének, mivel teljes mértékben igazolja Joe lépését. Ezt az igazolást a szituáció határozza meg, ezért **külső igazolás**nak fogjuk nevezni.

De mi történik, ha magán a szituáción belül nem áll a rendelkezésünkre a megfelelő külső igazolás lehetősége? Képzeljük el, hogy Joe, az ügyvéd, aki politikailag meglehetősen konzervatív férfiú, egy koktélpartin találja magát olyan emberek társaságában, akik közül sokat nem is ismer. A beszélgetés a politikára terelődik. A társaság felháborodva kommentálja azt a tényt, hogy az Egyesült Államok egyre több barátságos gesztust tesz Kuba felé. Joe-nak bonyolult nézetei vannak erről a kérdésről, vegyesek az érzései, de azért általánosságban ellenzi a kubai diktatúrával való szövetkezést, mert úgy gondolja, hogy ez egy gonosz rendszer és nekünk nem szabad engednünk a gonosznak. Mivel a társaság tagjait részint annyira jámbornak, részint annyira nevetségesnek tartja, Joe egyszerre csak azon veszi észre magát, hogy itt a valóságosnál sokkal liberálisabb és radikálisabb nézeteket hangoztat. Ami azt illeti, Joe addig az állításig is elmerészkedik, hogy Fidel Castro igen tehetséges vezető, és a kubai nép a kommunizmusban sokkal jobban él, mint hosszú évszázadok óta bármikor. Valaki szembeszáll Joe érveivel, felhozván, hogy Castro az egységes államért folytatott harcban állítólag több ezer embert gyilkoltatott meg. A vita hevében Joe azt válaszolja, hogy ezek a számok erősen eltúlzottak.

Nagy teljesítmény ez egy olyan ember részéről, aki valóban azt hiszi, hogy Castro ártatlan emberek ezreit ölette meg hatalomra kerülése során.

Amikor másnap Joe felébred és visszagondol az este történtekre, a lélegzete is elakad a rémülettől. „Te jó isten, mit műveltem?" – mondja magában. Nagyon kínosan érzi magát. Másképpen szólva, egy nagy adag disszonanciát él át. „Egy csomó embert félrevezettem, egy sor olyan dolgot mondtam nekik Kubáról, amit magam sem hiszek el" – gondolja, és ez a tudattartalma összeférhetetlen ama másik tudattartalmával, amely szerint ő egy megbízható, tisztességes, igazmondó ember. Mit tesz azért, hogy enyhítse ezt a disszonanciát? Először is *külső igazolásokat* keres. Mindenekelőtt eszébe jut, hogy talán részeg volt, így nem felelős azért, amit mondott. De aztán rájön, hogy csak egy vagy két sört ivott – ez nem elég a külső igazoláshoz. Mivel nem talál elégséges külső igazolást viselkedésére, meg kell kísérelnie, hogy *belső igazolást* találjon, vagyis megváltoztassa attitűdjeit aszerint, amit mondott. Ha tehát Joe-nak sikerül elhitetnie önmagával, hogy ezek a kijelentések nem is voltak olyan messzire az igazságtól, akkor fel tudja oldani a disszonanciát – és így a koktélpartin tanúsított viselkedése már nem fog olyan abszurdnak tűnni a saját szemében. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy Joe hirtelen harcos kommunista forradalmárrá fog átvedleni. Csak arról van szó, hogy ezután kevésbé fog ellenséges érzületeket táplálni a kubai rendszerrel szemben, mint ominózus kijelentései előtt. A világon a legtöbb dolog amúgy is olyan, hogy se nem teljesen fehér, se nem teljesen fekete: sok minden szürke. Joe ezután elkezdheti szemlélni azon események némelyikét, amelyek az utóbbi ötven év során Kuba történetében lejátszódtak. Esetleg végiggondolja Castro politikai döntéseit is, és hajlamos lehet arra, hogy bölcsességet lásson ott, ahol ilyesmit eddig nem vett észre. Talán jobban oda fog figyelni azokra az információkra, amelyek a Castro előtti kormányok korruptságáról és kegyetlenségéről szólnak. Ismételjük: ha valaki egy olyan kijelentést tesz, amelyet nehéz *kívülről igazolni,* megpróbál **belső igazolások**at keresni oly módon, hogy attitűdjeit hozzáigazítja a kijelentéshez.

Foglalkoztunk a külső igazolás néhány módjával. Az egyik az volt, hogy rendjén való egy ártatlan hazugságot mondani, nehogy megbántsuk valakinek az érzéseit – mint ez Joe, az ügyvéd és társa esetében történt. Egy másik az volt, hogy ha valaki ittas, nem vonható felelősségre cselekedeteiért. Van még egy lehetőség a külső igazolásra: a jutalom. Képzeljük magunkat Joe helyébe, és képzeljük el azt is, hogy egy különc milliomos is ott van a koktélpartin. Amikor a beszélgetés során Kubára terelődik a szó, a milliomos félrevon minket, és azt mondja nekünk: „Szeretném, ha kedvezően nyilatkozna Castróról és a kubai kommunizmusról". Sőt mi több, képzeljük el, hogy átnyújt ezért ötezer dollárt. Megszámoljuk a pénzt, elakad a lélegzetünk, zsebre vágjuk az ötezer dollárt, csatlakozunk a vitához, és az egekig magasztaljuk Fidel Castrót. Lesz-e disszonanciánk reggel, amikor felébredünk? Nem hiszem. Az a tudás, hogy olyasmit állítottunk Castróról és a kubai kommunizmusról, amit magunk sem hiszünk el, nem illik ugyan össze a másikkal, amely szerint szavahihető és rendes emberek vagyunk; ugyanakkor van egy megfelelő külső igazolásunk arra, hogy miért tettük mégis ezeket a kijelentéseket: „Csupa szép dolgokat mondtam a kubai kommunizmusról, hogy ötezer dollárt keressek, és ez igazán megérte". Tulajdonképpen ötezer olyan tudattartalmunk van, amelyik összeegyeztethető azzal, hogy megtettük ezeket a kijelentéseket. Ahhoz tehát, hogy igazoljuk Castro melletti állásfoglalásunkat, ez esetben nem kell iránta való attitűdünket is megenyhíteni – tudjuk, miért mondtuk: *nem* azért, mintha azt gondolnánk, hogy így igaz, hanem azért, hogy ötezer dollárt kapjunk. Eladtuk a lelkünket ötezer dollárért, de legalább megérte.

Ezt nevezzük a *„kimondani annyi, mint elhinni" paradigmá*nak. Vagyis a disszonanciaelmélet szerint kezdjük elhinni saját hazugságainkat – de csak akkor, ha nincs elegendő külső igazolás arra, hogy eredeti attitűdjeinkkel ellenkező kijelentéseket tettünk. Itt az alkalom, hogy továbbgondoljuk azt, amit a 2. fejezetben a konformitásról mondottunk. Annak idején azt találtuk, hogy a nyílt behódoláskor minél nagyobb a jutalom, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az egyén engedelmeskedni fog. De most egy lépéssel tovább mehetünk és azt mondhatjuk: ha *tartós attitűdváltozás*t akarunk elérni, akkor minél nagyobb a jutalom, annál *kevésbé* valószínű, hogy bárminemű attitűdváltozás létrejön. Ha mindössze azt akarom valakitől, hogy tartson egy beszédet Fidel Castro, a Marx-testvérek, a társadalombiztosítás vagy akármi más mellett, a leghatásosabb módszer az, hogy a lehető legmagasabb összegű jutalmat ajánlom fel. Ez megnöveli annak valószínűségét, hogy az illető behódol, és engedelmesen megtartja a beszédet. De tegyük fel, hogy sokkal nagyratörőbb vagyok, tartós változásokat akarok előidézni az illető attitűdjeiben és nézeteiben. Ebben az esetben éppen a fordítottja igaz: minél kisebb a külső jutalom, amellyel a beszéd elmondására késztetem, annál inkább arra kényszerül, hogy pótlólagos igazolásokat keressen oly módon, hogy elhitesse magával, tényleg igaz, amit mondott. Mindennek következtében nem egyszerűen be fog hódolni, hanem attitűdjei is ténylegesen megváltoznak. Ennek a befolyásolási technikának a jelentőségét aligha lehet túlbecsülni. Amikor valaki azért változtatja meg attitűdjeit, mert nyilvánosan kijelentett valamit minimális külső igazolhatóság mellett, akkor ez az attitűdváltozás viszonylag állandó marad. Az ember nem azért változtatja meg attitűdjeit, mert jutalmat vár (behódolás) vagy mert egy vonzó személy hatott rá (identifikáció). Azért változtatta meg attitűdjeit, mert sikerült *elhitetnie magával,* hogy előző attitűdjei tévesek voltak. Ez az attitűdváltozásnak nagyon erőteljes formája.

Elmélkedéseink ez idáig nagyon spekulatív úton jártak. Ezeket az elgondolásokat számos kísérlet vetette tudományos vizsgálat alá. Ezek közül való Leon Festinger és J. Merrill Carlsmith (30) klasszikus vizsgálata. Festinger és Carlsmith arra kért egyetemi hallgatókat, hogy egy sor nagyon unalmas és többször ismétlődő feladatot végezzenek el – gombolyagokat tekerjenek, csavarokat forgassanak el stb. A kísérletvezető ezután arra ösztönözte őket, hogy valótlanságokat állítsanak a feladatról. Pontosabban arra vette rá őket, hogy mondják azt a kísérletben való részvételre várakozó diáklánynak, hogy nagyon érdekes és élvezetes volt a feladat, amely most az új kísérleti személyre is vár. A diákok egy része húsz dollárt kapott a hazugságért, másik részük pedig csak egy dollárt. A kísérlet végén a kísérletvezető megkérdezte a „hazug" kísérleti személyeket, hogy milyen benyomásaik vannak arról a feladatról, amelyet korábban kellett elvégezniük. Az eredmények egyértelműek voltak. Akik előzőleg húsz dollárt kaptak a hazugságért – vagyis azért, hogy a gombolyag feltekeréséről azt mondják, hogy érdekes volt –, azok most unalmasnak értékelték azt. Ami nem meglepő, a feladat *tényleg* unalmas volt. De mi van azokkal, akik mindössze egy dollárt kaptak azért, hogy azt mondják diáktársuknak, hogy a feladat élvezetes volt? Ők valóban úgy értékelték a feladatot, mint ami élvezetes tevékenység volt. Más szavakkal: azok, akik megfelelő mennyiségű külső igazolást kaptak a hazugsághoz, azok hazudtak, de nem hitték el, amit mondtak. Ezzel szemben, akik úgy hazudtak, hogy nem állt a rendelkezésükre komoly lehetőség a külső igazolásra, kezdték elhinni, hogy amit mondtak, tulajdonképpen igaz volt.

A kutatások azt bizonyítják, hogy a „kimondani annyi, mint elhinni" jelenség messze túlterjed az olyan viszonylag jelentéktelen attitűdökön, hogy például egy feladat unalmas-e vagy sem. Az attitűdváltozást kimutatták olyan fontos kérdések tekintetében is, mint például a rendőrség brutalitása vagy a marihuána legalizálása. Az egyik kísérletben például Arthur R. Cohen (31) rávette a Yale Egyetem néhány diákját, hogy attitűdjeikkel szöges ellentétben levő, tehát különösképpen nagy erőfeszítést kívánó módon viselkedjenek. A kísérletet közvetlenül egy diáktüntetés után végezték, amelyen a városi rendőrség nagyon brutális módon lépett fel a tüntető diákokkal szemben. A diákokat – akik mélyen meg voltak győződve arról, hogy a rendőrség felháborító módon viselkedett – arra kérték, hogy írjanak egy olyan dolgozatot, amelyben a rendőri akciókat támogatják. Kifejezetten arra ösztökélték őket, hogy a tőlük telhető legerőteljesebb, leghatásosabb érvekkel védjék meg a rendőrséget. Mielőtt hozzáfogtak volna a dolgozathoz, a kísérleti személyeknek fizettek fáradozásukért. Négyféle kísérleti helyzet volt: egy csoport tíz dollárt, egy másik ötöt, egy harmadik egyet kapott, egy negyedik pedig nyomorúságos ötven centet. Miután minden kísérleti személy megírta a dolgozatot, megkérték őket arra, hogy jelöljék meg saját attitűdjeiket is a rendőrség

beavatkozásáról. Az eredmény teljesen lineáris volt: minél kisebb volt a jutalom, annál nagyobb volt az attitűdváltozás. Vagyis akik szegényes ötven centért írtak szépeket a rendőrségről, kedvezőbb attitűdöket alakítottak ki a rendőri akciók iránt, mint azok, akik egy dollárért tették ugyanezt. Az egy dollárért szépeket írók pozitívabbra változtatták attitűdjeiket a rendőrség iránt, mint azok, akik öt dollárért hízelegtek. Minél kisebb a pénzben kifejezett külső igazolás, annál nagyobb az attitűdváltozás.

Nézzük az etnikai viszonyok és a faji előítéletek kérdését, Amerika egyik legmaradandóbb problémáját. Elképzelhető volna-e, hogy embereket rávegyünk arra: támogassanak egy kisebbséget kedvezményekben részesítő politikát – utána pedig megnézzük, pozitív irányban változtak-e attitűdjeik eme kisebbségi csoport iránt? Mike Leippe és Donna Eisenstadt (32) arra kértek egyetemi hallgatókat, hogy írjanak egy, a **saját attitűdjükkel ellentétes álláspontot** tükröző dolgozatot, vagyis nyilvánosan álljanak ki egy egyetemükön felmerült javaslat mellett, amely az ott tanuló afroamerikai diákok ösztöndíjtámogatásának megkétszerezésére vonatkozott. Mivel a felosztható ösztöndíjalap teljes összege adva volt, a javaslat elfogadása azt jelentené, hogy a fehér diákok rendelkezésére álló összeg a felére csökken. Képzelhetjük, mennyire diszszonáns helyzet volt ez. Hogyan csökkenthették hát a diákok disszonanciájukat? A csökkentés legjobb módja az, ha meggyőzik magukat arról, hogy őszintén hisznek a javasolt ösztöndíj-elosztási rendszerben, vagyis abban, hogy – tágabb összefüggésben – végső soron talán nem is volna olyan méltánytalan több anyagi segítségben részesíteni az afroamerikaiakat. Sőt, jogosan feltételezhetjük, hogy a disszonanciacsökkentés hatása túlmegy a konkrét problémán, vagyis az elmélet előrejelzése szerint a diákok általános attitűdjei is sokkal kedvezőbbé és sokkal támogatóbbá válnak az afroamerikaiak iránt. Leippének és Eisenstadtnak éppen ezt a változást sikerült kimutatnia.

Mi a külső igazolás? Mint az imént említettem, a külső igazolás igen sokféle formát ölthet. Az embereket rá lehet venni arra, hogy olyasmit mondjanak vagy olyasmit cselekedjenek, ami ellentmond véleményüknek vagy preferenciáiknak. Ez elérhető büntetéssel való fenyegetés útján, de úgy is, ha hízelgünk nekik. Nemcsak pénzjutalommal csábíthatjuk őket, hanem úgy is, ha a dicséret utáni vágyukat elégítjük ki. Sőt, legtöbbünk fontolóra venné, hogy – amennyiben egy jóbarát kérne szívességet – megtegyen-e valami olyasmit, amit egyébként nem tenne meg. Vegyünk egy roppant távoli példát. Tegyük fel, hogy egy barátunk meghív vacsorára, és olyan étellel traktál bennünket, amit nemrég tanult egy egzotikus főzőtanfolyamon. És hogy még izgalmasabb legyen a történet, tegyük fel, hogy ez az étel nem egyéb, mint rostonsült sáska. De képzeljük el a fordított helyzetet is: olyasvalaki hív meg bennünket a sáskalakomára, aki nem igazán a favoritunk.

Nos, kedves olvasó, végiggondolta a szituációt? Tegyük fel, hogy már le is nyelte a tányérján sorjázó sáskákat. Vajon mikor ízlett jobban az eledel? Akkor, ha egy jóbarát vette-e rá, hogy egye meg, vagy pedig akkor, ha egy nem annyira kedvelt ismerős? A józan ész azt diktálná, hogy persze, még a sáska is jobban ízlik, ha barátunk tukmálja ránk. Hiszen egy barátban jobban megbízunk, ennélfogva hitelesebb információforrás, mint olyasvalaki, akit nem szeretünk. Ám gondolkozzunk egy kicsit. Mely feltételek között áll rendelkezésünkre kevesebb külső igazolás? A józan ész sugallata dacára a kognitív diszszonancia elmélete azt jósolja, hogy a sáskát akkor fogjuk ízletesebbnek találni, ha olyasvalaki unszolására esszük meg, aki személyében nem tartozik éppen a kedvenceink közé.

A lényeg a következő. Az az ismeretem, hogy sáskát enni undorító dolog, ellentmond annak a ténynek, hogy éppen most ettem meg egy adagot belőle rostonsülve. De ha a *barátom* volt az, aki rámtukmálta, akkor bőséges külső igazolás áll rendelkezésemre ahhoz, hogy megettem, hiszen csak egy barátomnak tettem szívességet ezzel. Ám nincs a sáska felfalására megfelelő külső igazolásom akkor, ha olyasvalaki traktál vele, akit nem kedvelek. A disszonanciacsökkentés ebben az esetben azt jelenti, hogy megváltoztatom attitűdömet a sáskák iránt, mégpedig úgy, hogy ízletesebbnek fogom találni őket, elvégre mégiscsak aranyos pici bogárkákról van szó.

Bár a disszonancia csökkentésének ez a fenti példája kissé bizarrnak tűnik, nem annyira távoli, mint ahogy gondolnánk. Philip Zimbardo és munkatársai tartalékos katonákat kértek fel arra, hogy kóstolják meg a rostonsült sáskát – mégpedig egy olyan kísérleti helyzetben, amelyről a katonák úgy tudták: egy „túlélőcsomaghoz" tartozó élelmiszerek tesztelése a feladat. (33) A kísérleti személyek egyik felénél a felszólítást egy barátságos, meleghangú tiszt tolmácsolta, a másik felénél viszont egy rideg és barátságtalan tiszt. Az étel elfogyasztása előtt és után is megmérték a tartalékos katonák sáskaevés iránti attitűdjét. Az eredmények pontosan megfeleltek a várakozásnak. Azok a tartalékosok, aki a barátságtalan tiszt unszolására nyeltek sáskát, sokkal ízletesebbnek találták ezt az eledelt, mint azok, akik a barátságos tiszt felszólítására tették ugyanezt. Tehát amikor elegendő külső igazolás állt rendelkezésükre – vagyis amikor a barátságos tiszt utasításának tettek eleget – nem igazán érezték szükségét annak, hogy megváltoztassák a sáskaevés iránti attitűdjüket. Hiszen már volt egy meggyőző magyarázatuk arra, hogy miért nyeltek sáskát: csak segíteni akartak annak a szimpatikus pasasnak. De azoknak a tartalékosoknak, akik a rideg modorú tiszt unszolásának engedelmeskedtek, kevés külső igazolás állt rendelkezésére ahhoz, hogy megmagyarázzák cselekedetüket. Így aztán sokkal pozitívabb attitűdöt alakítottak ki a sáskaevés iránt, és ekképpen racionalizálták korábban elképzelhetetlen viselkedésüket.

Mi az elégtelen igazolás? Az előbbiekben többször utaltunk az *elégtelen* és a *bőséges* külső igazolásra. Ezek a kifejezések némi további magyarázatot igényelnek. A Festinger–Carlsmith kísérletben minden kísérleti személy belement abba, hogy hazudjon – még azok is, akik csak egy dollárt kaptak. Bizonyos értelemben tehát egy dollár *elegendő* volt – elegendő arra, hogy hazugságra késztesse a kísérleti személyeket, de mint kiderült, ahhoz már nem volt elég, hogy ne jöjjenek zavarba. Hogy könnyítsenek zavarodottságukon, csökkenteniük kellett azt a disszonanciát, amely abból származott, hogy képesek voltak ilyen csekély összegért hazudni. Ebből következett az a pótlólagos megerősítés, hogy elhitették magukkal: tulajdonképpen nem is hazudtak olyan nagyon, mert az először oly unalmasnak tűnő feladat voltaképpen, ha máshonnan nézzük, nem is volt olyan érdektelen.

Érdekes összevetni ezeket az eredményeket a hatodikosok puskázásával kapcsolatos Judson Mills-féle kísérlet tanulságaival. (34) Emlékezzünk arra, hogy az utóbbi kísérletben a legtöbb gyerek számára nehéz döntési helyzet volt a csalás vagy tisztességes út közötti választás. Ezért aztán mindenképpen disszonanciát éltek át, függetlenül attól, hogy valóban csaltak-e vagy ellenálltak a kísértésnek. Felvethetjük azt a kérdést, hogy mi történne, ha a csalás révén nyerhető jutalom nagyon magas lenne. Egyfelől, természetesen, sokkal csábítóbb lenne a csalás, és ebből következően a legtöbb ember nyilván csalna is. De másfelől ennél fontosabb, ha a csalás jutalma kincseket érne, a csalók attitűdje csak nagyon csekély változáson menne keresztül. Festinger és Carlsmith húszdolláros kísérleti személyeihez hasonlóan, a nagy jutalom fejében csaló emberek sokkal kevésbé éreznék annak szükségletét, hogy eloszlassák disszonanciáikat, mivel *bőségesen* rendelkezésükre állt a külső igazolás ahhoz, hogy megmagyarázzák viselkedésüket. Mills ezt a szempontot figyelembe véve újra elvégezte a kísérletet, és eredményei egybevágtak az előző érveléssel, a következőképpen: akik kis jutalomért csaltak, elnézőbb attitűdöt vettek fel a csalás iránt, mint azok, akik nagy jutalom reményében folyamodtak csaláshoz. Továbbá, akik a nagy jutalom ellenében is ellenálltak a kísértésnek – ez pedig nagyfokú disszonanciához vezet –, inkább *megszigorították* a csalással kapcsolatos attitűdjeiket, mint azok, akik csekély jutalom ellenében nem engedtek a csábításnak – pontosan úgy, ahogyan ez várható volt.

Disszonancia és énkép. A disszonancia jelenségének most következő elemzése szükségessé teszi, hogy egy kissé eltávolodjunk Festinger eredeti elméletétől. Festinger és Carlsmith kísérletében például a disszonanciáról szóló eredeti megállapítás így hangzott: az a tudás, amely szerint a feladatot unalmasnak tartom, összeegyeztethetetlen azzal, hogy a feladatot érdekesnek mondtam. Néhány évvel ezelőtt módosítottam az elméletet oly módon, hogy több figyelmet összpontosítson az egyénnek önmagáról alkotott elképzelésére. (35)

E módosítás lényegében azt tartalmazza, hogy a disszonancia azokban a szituációkban a legerősebb, amikor az egyén énképe veszélyeztetve van. Számomra tehát az ismertetett szituációban keletkező disszonancia legfontosabb jellemzője nem az, hogy az „én »X«-et mondtam" tudattartalom ellentétben van az „én azt tartom, hogy nem »X«" tudással. A döntő tényező itt sokkal inkább az, hogy félrevezettem az embereket: az a tudás, amely szerint „valami olyasmit mondtam, amit magam sem hiszek, és ennek káros következményei lehetnek másokra nézve" nem illik össze énképemmel, vagyis disszonáns azzal a tudással, amely úgy hangzik, hogy „én rendes, értelmes, szavahihető ember vagyok".

Ez a megfogalmazás azon az előfeltevésen alapszik, amely szerint általában azt hisszük magunkról, hogy rendes emberek vagyunk, s nem vezetünk félre senkit – hacsak nincs jó okunk rá –, és különösképpen akkor nem vezetünk félre valakit, ha ez súlyos következményekkel járhat a számára. Vegyük például Kathyt, aki azt hiszi, hogy a marihuána veszélyes szer, és semmiképpen sem szabad megengedni, hogy törvényesen hozzáférhető legyen. Tegyük fel, hogy ráveszik arra, hogy tartson egy beszédet a marihuána mellett. Továbbá tételezzük fel, hogy ezt a beszédet olyan közönség előtt tartja, amelyről tudja, hogy rettenthetetlen ellenfele a marihuána használatának (például az erkölcsrendészet tagjai, az Amerikai Forradalom Leányai nevű szervezet képviselői vagy a teljes kábítószer-tilalom hívei). Ebben az esetben beszédének nem lehetnek veszélyes következményei a hallgatóságra nézve, hiszen valószínűtlen, hogy hagyják magukat befolyásolni Kathy szövegétől. A kommunikátort tehát kevéssé fenyegeti az, hogy ténylegesen árt valakinek. A disszonanciaelmélet – a mi értelmezésünk szerint – arra enged következtetni, hogy Kathy nem fogja megváltoztatni az attitűdjét, mert senkinek semmiféle kárt nem okoz. Ugyanígy, ha Kathyt arra kérnék, hogy egy harcos marihuánahívőkből álló társaság előtt tartsa meg beszédét, szintén nem tudná befolyásolni a közönség tagjait. Ha azonban Kathynek ugyanezt a beszédet olyan hallgatók előtt kellene megtartania, akiknek nincsenek előzetes ismereteik a marihuánáról, azt várhatjuk, hogy a szónok sokkal nagyobb disszonanciát fog átélni, mint az előbb említett szituációkban. Azon tudattartalom, amely szerint ő jó és becsületes ember, nem fog összeférni azzal a másik tudással, amely szerint olyasmit mondott, amit maga sem hisz el. Ezen túlmenően kijelentései *súlyos következményekkel* járhatnak hallgatósága *nézeteire* vagy *magatartására.* A diszszonancia csökkentése érdekében el kell hitetnie önmagával, hogy az általa hangoztatott álláspont helyes. Ez aztán lehetővé teszi azt is, hogy azt higgye: nem ártott senkinek. Továbbá, ebben a szituációban is fennáll az, hogy minél kisebb az álláspont hangoztatásáért kapott díjazás, annál nagyobb lesz az attitűdváltozás. Kollégáimmal, Elizabeth Nellel és Robert Helmreichhel együtt megvizsgáltuk és igazoltuk ezt a hipotézist. (36)

Óriási attitűdváltozást tapasztaltunk a marihuána iránt akkor, amikor a kísérleti személyeknek csekély jutalmat ajánlottunk fel azért, hogy a képmagnó kamerája előtt elmondjanak egy marihuánapárti beszédet – de ez is csak akkor történt így, amikor azt hitettük el velük, hogy a felvételt a *marihuána ügyében elkötelezetlen* közönség előtt fogjuk lejátszani. Amikor azt mondtuk, hogy a felvétel nézői olyanokból fognak állni, akik visszavonhatatlanul elkötelezték magukat e tárgyban (pro vagy kontra), akkor a szónok attitűdjei csak viszonylag csekély változáson mentek keresztül. A hazugság tehát akkor vált ki nagyobb attitűdváltozást abban, aki mondja, amikor nem díjazzák eléggé a hazudást; különösképpen, ha a hazugság alkalmas arra, hogy másoknak ártson.

Az újabb kutatások (37) megerősítik ezt a gondolatmenetet, és lehetővé teszik, hogy megfogalmazzunk egy általános elvet a disszonancia és az énkép viszonyáról. A disszonanciahatások akkor a legerősebbek, ha 1. az emberek személyes felelősséget éreznek cselekedeteikért, és ha 2. cselekedeteiknek súlyos negatív következményei vannak. Vagyis, minél nagyobb az ártalom lehetősége, és minél nagyobb a felelősségünk, annál nagyobb a disszonancia; minél nagyobb a disszonancia, annál nagyobb az attitűdváltozás.*

Sok érdekes elágazása van annak az elméletemnek, hogy a disszonancia mindig kialakul, amikor énképünk forog kockán. Nézzünk meg egy példát részletesebben. Ön otthon van, csöngetnek, belép valaki, s arra kéri, hogy adakozzék egy nemes célú jótékonysági akció javára. Ha nem akar adni, bizonyára nem lesz nehéz megindokolnia, miért nem ad (nincs rá pénze, úgy véli, hogy az adomány nem sokat segítene stb.). De tegyük fel, hogy az adománygyűjtő, miután kifejti jövetelének célját, még hozzáteszi: „pár fillér is segítene". Hogyha Ön ezek után sem hajlandó adni, akkor minden bizonnyal némi disszonanciát fog átélni, mivel ez az Ön énképét is érinti. Micsoda sóher alak az olyan, aki sajnál néhány nyomorult garast egy jótékonysági akció részére? Korábbi racionalizációi immár nem használhatók. Robert Cialdini és David Schroeder (38) ennek az esetnek a forgatókönyve alapján végzett egy kísérletet. Adománygyűjtő szerepben diákok jártak házról házra, néha egyszerűen csak adományt kértek, néha azt is hozzátették: „pár fillér is segítene". Ahogy várható volt, azok, akiknek a „pár fillért" is említették, szívesebben adtak pénzt – majdnem kétszer annyian, mint azok, akik csak a szo-

* Meg kell említenünk, hogy ebben a kísérletben is – mint minden más itt ismertetett kísérletben – minden kísérleti személyt a legteljesebb mértékben tájékoztattunk a kísérlet céljáról, amint véget ért a kísérlet. Mindent megtettünk azért, hogy ne okozzunk tartós változást a kísérleti személyek attitűdjeiben. Fontos, hogy a kísérlet után mindig tájékoztassuk a kísérleti személyeket; ez különösképpen így van, amikor a kísérlet egy fontos attitűdöt változtat meg vagy fontos viselkedésbeli következményei vannak.

kásos szöveget hallották. Sőt mi több: a „pár filléresek" többnyire ugyanannyit adtak, mint mások; vagyis az a közlés, hogy még egy csekély adomány is elegendő, nem csökkentette az adományok összegét. Miért? Nyilvánvalóan nem csak az ösztönözte az embereket a fizetésre, hogy a visszautasításhoz nem volt külső igazolásuk, hanem az is, hogy miután eldöntötték, hogy *adnak,* nem szeretnék, ha fösvénynek tartanák őket, ez pedig befolyásolja azt, hogy *mennyit* adnak. Ha már az ember belenyúl a pénztárcájába, csúnya dolog volna pár fillért elővenni onnan; egy nagyobb adomány jobban megfelel önmagunkról alkotott felfogásunknak, miszerint jóságos és nagylelkű emberek vagyunk.

Az elégtelen jutalom a pedagógiában. Számos kutatás bizonyította, hogy a nem kielégítő jutalom elve nemcsak a saját attitűdjeinkkel ellentétes kijelentésekre, hanem mindenféle más viselkedésformára is vonatkozik. Kimutatták például, ha valaki nagyon csekély külső igazolás mellett ténylegesen *végrehajt* egy nagyon unalmas feladatot, akkor élvezetesebbnek tartja, mintha nagy mennyiségű külső igazolás állt volna rendelkezésére. (39) Ez persze nem azt akarja jelenteni, hogy az embereknek inkább alacsony, mint magas fizetést kellene kapniuk munkájukért. Az emberek jobban szeretik, ha magas fizetést kapnak – és a magas fizetésért gyakran keményebben is dolgoznak. De ha egy munkáért alacsony fizetést kapnak és ennek ellenére még mindig elvégzik, akkor disszonanciát fognak átélni az egyhangú munka és az alacsony bér között. A disszonancia csökkentése érdekében aztán mindenféle pozitívumokat fognak tulajdonítani a munkának és ennek következtében mechanikusságát jobban fogják élvezni alacsony, mint magas fizetség mellett. Ennek a jelenségnek messzire vezető következményei lehetnek. Nézzünk meg például egy elemi iskolai osztályt. Ha azt akarjuk, hogy Johnny felmondja a szorzótáblát, meg kell jutalmaznunk aranycsillagokkal, dicsérettel, jó osztályzatokkal, ajándékokkal stb. – mind megannyi külső igazolás. Fel fogja-e mondani Johnny a szorzótáblát csak úgy szórakozásból, amikor már régen nem lesz érte jutalom? Más szavakkal: elérhető-e nagy jutalommal az, hogy élvezze a feladatot? Nem hiszem. De ha a külső jutalom nem túlságosan magas, akkor Johnny a matek bemagolásához hozzá fogja adni a saját igazolását is; még az is meglehet, hogy sportot fog űzni belőle. Vagyis valószínűbb, hogy a szorzótáblára akkor is emlékezni fog, amikor az iskoláskornak már régen vége lesz, és már nem kap érte jutalmat.

Bizonyos rutinfeladatok esetében mi, pedagógusok nem túlságosan törődünk azzal, hogy Johnny élvezi-e ezeket vagy sem, legalábbis mindaddig, amíg képes elvégezni. De ha megtanulja, hogy élvezze a feladat elkészítését, akkor az iskolai szituáción kívül is teljesíteni fogja. Következésképpen nagyobb gyakorlattal nagyobb uralmat szerezhet a művelet felett – és a megtanult anyagot szinte végtelenül hosszú ideig meg tudja őrizni. Így tehát, legalábbis bizonyos feltételek között, helytelen az a pedagógiai gyakorlat, amely túlságosan nagy jutalmakat osztogat. Ha egy tanuló csak éppen annyi jutalmat kap, amennyi elég ahhoz, hogy ösztönözze a feladat megoldására, akkor sikerül lehetővé tennünk számára, hogy maximálisan élvezze magát a feladatmegoldást. Ezáltal megjavul a teljesítménye és a hosszú távú emlékezetben tartás esélyei is megnövekednek. Nem azt akarom állítani, hogy a korlátozott jutalom az egyetlen módszer, amellyel az emberek rávehetők arra, hogy olyan anyag megtanulását is élvezzék, amelyből hiányzik a belső vonzerő. Amit igenis állítok, az az, hogy a túlzott külső igazolásra való támaszkodás gátolja az egyik olyan folyamatot, amely segíthet abban, hogy nagyobb öröm származzék a tanulásból.

Edward Deci néhány kísérlete nagyon szépen alátámasztja az előző megállapításokat. (40) Deci tulajdonképpen egy lépéssel továbbmegy, amikor kimutatja, hogy a kellemes időtöltésért felajánlott jutalom ténylegesen csökkenti az adott tevékenység belső vonzóerejét. Az egyik kísérletben például egyetemi hallgatók egy órán keresztül dolgoztak egymástól elkülönítve egy érdekes rejtvény megfejtésén. Másnap a kísérleti csoportban részt vevő diákoknak egy dollárt fizettek minden megoldott részfeladatért. A kontrollcsoport tagjai ugyanúgy, mint előző nap, most is fizetség nélkül foglalkoztak rejtvényfejtéssel. A harmadik alkalommal egyik csoport sem kapott pénzt. A kérdés az, mennyire szerették a kísérleti személyek az egyes csoportokban a rejtvényfejtést. Deci ezt úgy mérte meg, hogy megfigyelte: vajon folytatják-e a munkát a diákok a szünetben, vagyis amikor azt csinálhatnak, amit akarnak. Az eredmények szerint a *jutalomban nem részesült* csoport több szabad időt fordított a feladatra, mint a jutalmazott csoport. A jutalomban részesült csoport a díjazott kísérleti napon nagyobb erőfeszítéssel dolgozott ugyan, de a harmadik napra megszűnt az érdeklődése. Ezzel szemben azok, akik nem kaptak jutalmat, a harmadik alkalommal nagyobb érdeklődést tanúsítottak a feladat iránt.

Mark Lepper és munkatársai ugyanerre az összefüggésre bukkantak óvodás gyerekek vizsgálatakor. (41) A gyerekek egyik felét egy későbbi még érdekesebb tevékenység ígéretével arra vették rá, hogy egy műanyagból készült összerakós játékkal kezdjenek el játszani. A társaság másik felének nem ígérték be az érdekesebb játékot. Miután egy darabig játszottak az összerakós játékkal, *mindegyik* gyereknek megengedték, hogy a „még érdekesebb tevékenységhez" lássanak hozzá (de ne felejtsük el, hogy csak a gyerekek egyik felének mondták, hogy az új játék tulajdonképpen jutalom azért, mert hajlandók voltak az összerakóssal játszani). Néhány héttel később megengedték, hogy a gyerekek szabadon játsszanak az összerakós játékokkal. Azok, akik korábban azért ügyködtek az összerakós játékkal, mert egy azután következő,

még érdekesebb játék ígéretével csábították őket, most kevesebb időt töltöttek velük. Röviden: a játékért kapott jutalomnak sikerült munkává alakítani a játékot.

A korlátozott büntetés. Ez idáig arról van szó, mi történik akkor, ha az egyén csekély *jutalmat kap* azért, hogy mond valamit. Hasonló folyamat megy végbe a büntetésnél is. Mindennapi életünkben állandóan szembe kell néznünk olyan szituációkkal, amelyekben a törvény és a rend fenntartásával megbízott személyek büntetést mérhetnek ki ránk, ha nem alkalmazkodunk a társadalom követelményeihez. Mi felnőttek tudjuk: ha túllépjük a sebességkorlátozást és elkapnak bennünket, akkor súlyos pénzbüntetést kell fizetnünk. Ha ez gyakran megismétlődik, elveszik tőlünk a jogosítványt. Így hát megtanuljuk, hogy mindannyiszor betartsuk a sebességkorlátozást, valahányszor rendőrautó van a közelben. Az iskolás gyerekek tudják, ha puskáznak a vizsgán és a tanárok észreveszik, akkor súlyos megszégyenítésnek és büntetésnek néznek elébe. Így megtanulják, hogy ne puskázzanak, amikor a tanár ott van a teremben és figyeli őket. De vajon megtanítja-e őket a kemény büntetés arra, hogy nem szabad csalni? Nem hiszem. Szerintem mindössze arra tanítja őket, hogy próbálják meg elkerülni a lebukást. Vagyis a szigorú büntetéssel való fenyegetés csak akkor képes megakadályozni az embereket abban, hogy olyasmit tegyenek, amit szeretnek csinálni, ha állandóan rájuk szólnak és figyelik őket. Sokkal hatékonyabb lenne és sokkal kevesebb *ártó* tilalomra lenne szükség, ha az emberek valamiképpen azt szeretnék csinálni, ami saját egészségüket és jólétüket – és mások egészségét és jólétét – segítené elő. Ha a gyerekek élveznék, hogy *nem* verik a kisebb gyerekeket, ha élveznék, hogy *nem* csalnak, és *nem* lopnak, akkor a társadalom enyhíthetné éberségét és korlátozhatná büntető intézkedéseit. Az embereket (és különösképpen a kisgyerekeket) nagyon nehéz meggyőzni arról, hogy nem élvezet megverni a gyengébbeket vagy a kisebbeket. De elképzelhető, hogy bizonyos körülmények között *saját magukat fogják meggyőzni* arról, hogy nem szórakozás ilyesmit csinálni.

Nézzük meg közelebbről. Képzeljük el, hogy van egy ötéves gyerekünk, aki előszeretettel veri hároméves húgát. Már próbáltunk észérvekkel hatni rá, de mindhiába. Hogy tehát megvédjük a kisebbiket és remélhetőleg „rendes" embert faragjunk a nagyobbikból, büntetni kezdjük az ötéves gyereket agresszív megnyilvánulásaiért. A szülőknek számos büntetőeszköz áll rendelkezésre a legenyhébbtől (mint például egy szúrós tekintet) a legsúlyosabbig (elnáspángolás, kétórás sarokba állítás, a tévénézés jogának megvonása egy hónapig stb.). Minél szigorúbb a fenyítés, annál valószínűbb, hogy a gyerek megjavul – *mindaddig, amíg odafigyelünk rá.* De amint elfordulunk, könnyen lehet, hogy újra megüti a kishúgát.

Tegyük fel ezzel szemben azt, hogy nagyon enyhe büntetést helyezünk kilátásba. Mindkét esetben (a szigorú és az enyhe büntetésnél egyaránt) a gyerek disszonanciát fog átélni. Tudja, hogy éppen nem veri meg a kishúgát – de azt is tudja, hogy nagyon *szeretné* megverni. Amikor nagy kedve támad, hogy ráüssön a testvérére, de mégsem teszi, akkor tulajdonképpen ezt kérdezi magától: „hogyhogy nem verem meg a kishúgomat?" Szigorú büntetés esetén készen áll a válasz a megfelelő külső igazolás formájában: „nem ütök rá, mert akkor az a csúnya nagy ember (az apám) meg fog verni, a sarokba fog állítani, és el fog tiltani egy hónapra a televíziótól". A szigorú büntetéssel tehát elegendő külső igazolást szolgáltatott a gyereknek ahhoz, hogy ne üssön a kistestvérére, miközben figyelik.

Az enyhebüntetéses helyzetben ugyancsak disszonanciát él át a gyerek. De, amikor azt kérdezi magától: „hogyhogy nem ütöttem rá a kishúgomra?" – nem áll jó felelet a rendelkezésére, mert a kilátásba helyezett büntetés annyira enyhe, hogy nem ad lehetőséget megfelelő mértékű külső igazolásra. A gyerek valamit *nem* csinál, amit szeretne – *némileg* igazolni is tudja a maga számára, hogy nem teszi, de az igazolás nem teljes. Ebben a helyzetben továbbra is fennáll a disszonancia: nem tudja enyhíteni egyszerűen arra való hivatkozással, hogy azért nem cselekszik, mert büntetés vár rá. Valahogy mégis igazolni kell azt a tényt, hogy nem nyúl a kishúgához. Erre a legjobb módszer az, hogy meggyőzi magát arról: tulajdonképpen nem is akarja megütni a testvérét, mert a kisgyerekek megverésében semmi élvezet nincs. Minél enyhébb a várható büntetés, annál kisebb a külső igazolás lehetősége, minél kisebb mértékben áll rendelkezésre külső igazolás, annál nagyobb a belső igazolás szükséglete. Ha alkalmat adunk az embereknek arra, hogy kialakítsák belső igazolási rendszerüket, hozzásegítjük őket ahhoz, hogy stabil értékrendszerük bontakozzon ki.

Ennek az elgondolásnak a kipróbálása végett egy kísérletet végeztem a Harvard Egyetem óvodájában J. Merrill Carlsmith-szel együtt. (42) Etikai megfontolásokból nem akartunk változtatni olyan alapvető viselkedésformákon, mint például az agresszivitás – a szülők érthető módon ellenezték volna, ha a gyermekeik alapvető értékeit és viselkedését lényegesen módosítjuk. Ezért tehát a viselkedésnek egy nagyon jelentéktelen vonatkozását választottuk: a játékpreferenciát.

Először ötéves gyerekeket arra kértünk, hogy bizonyos játékokat vonzerejük szerint rangsoroljanak, majd mindegyik gyerek számára kiválasztottunk egyet, amelyről úgy látszott, hogy tetszik neki, és azt mondtuk, hogy ezzel nem játszhat. A tilalom áthágása esetére a gyerekek egyik felénél enyhe büntetést helyeztünk kilátásba: „egy kicsit mérges leszek" – mondtuk; a másik felét pedig szigorú büntetéssel fenyegettük: „nagyon mérges leszek, minden játékot elveszek, hazamegyek és soha többé nem jövök vissza; azt fogom

gondolni rólad, hogy pólyás baba vagy". Ezután kimentünk a helyiségből és vártuk, hogy mi történik: a gyerekek játszanak-e a szabad játékokkal, és ellenállnak-e a tiltott gyümölcs csábításának. Tényleg nem engedtek a kísértésnek: egyik gyerek sem játszott a tiltott játékkal.

A szobába visszatérve újból megkértük a gyerekeket, hogy értékeljék a játékok vonzerejét. Eredményeink meglepőek és egyben megindítóak voltak. Azok a gyerekek, akiket csak enyhén fenyegettünk meg, most a tiltott játékokat kevésbé tartották vonzónak, mint korábban. Vagyis mivel nem volt elegendő külső igazolás ahhoz, hogy elkerüljék a tiltott játékot, sikerült meggyőzniük magukat arról, hogy azért nem játszottak vele, mert tulajdonképpen nem is tetszett nekik. A szigorúan megfenyegetett gyerekek számára azonban a tiltott játék nem vesztett vonzerejéből. Ezek a gyerekek továbbra is nagyon kívánatosnak ítélték ezt a játékot – sőt, egyesek most még kívánatosabbnak, mint a súlyos fenyegetés elhangzása előtt. A szigorúan megfenyegetett gyerekeknek tehát jó külső okuk volt arra, hogy ne játsszanak azzal a bizonyos játékkal – ennélfogva nem kellett további okokat keresniük, és így továbbra is kedvelték a tiltott játéktárgyakat.

Jonathan Freedman (43) kiterjesztette eredményeink érvényét, és látványosan demonstrálta a jelenség stabilitását. „Kritikus játékként" egy különlegesen vonzó, elemmel működő robotembert mutatott, amely körberohangálva különféle tárgyakat hajigált a gyerekek „ellenségeire". A többi játék szóba se jöhetett az összehasonlításnál. Természetesen mindegyik gyereknek a robotember tetszett a legjobban. A kísérletvezető ezután arra kérte a gyerekeket, hogy ne játsszanak a játékkal és egyeseknek enyhe, másoknak pedig szigorú büntetést helyezett kilátásba arra az esetre, ha mégis játszanának vele. Ezután elment és sohasem tért vissza az óvodába. Néhány héttel később egy fiatal nő jelent meg, hogy különböző tesztfeladatokat végeztessen el a gyerekekkel. A gyerekeknek persze fogalmuk sem volt arról, hogy a hölgy Freedmannel együtt dolgozik, vagy hogy megjelenésének bármi köze lenne a múltkori játékokhoz és a velük kapcsolatos tilalmakhoz. Véletlenül azonban úgy adódott, hogy a tesztkitöltés ugyanabban a szobában történt, mint amelyikben Freedman is kísérletezett, és amelyikben ugyanazok a játékok voltak most is rendezetlenül szétszórva. Miután egy-egy gyerek a tesztkitöltést befejezte, Freedman munkatársnője azt mondta nekik, hogy foglalkozzanak valami mással, amíg ő kiértékeli az eredményeket és csak úgy mellékesen, azt is megjegyezte, hogy akár azokkal a játékokkal is játszhatnak, amelyeket valaki véletlenül ott felejthetett.

Freedman eredményei teljes mértékben egybevágnak a mieinkkel. A korábban enyhe büntetéssel fenyegetett gyerekek túlnyomó többsége hozzá sem nyúlt a robotemberhez, helyette más játékokat választottak. Ezzel szemben a szigorú fenyegetésben részesített gyerekek nagy része játszott vele. Vagyis a

szigorú fenyegetés nem tudta elérni, hogy gátló hatást fejtsen ki a viselkedésre, de az *enyhe* büntetés még kilenc hét elteltével is hatásos maradt. A jelenség megint csak azon alapszik, hogy a gyerek nem azért értékelte le ezt a viselkedést (a robotemberrel való játszást), mert egy felnőtt azt mondta volna, hogy ez a viselkedés nem kívánatos – a gyerek *maga győzte meg* saját magát arról, hogy tényleg nem kívánatos.

Azt hiszem, hogy ez a jelenség nemcsak a játékpreferenciára érvényes, hanem más, sokkal alapvetőbb és fontosabb viselkedésformákra is, így például az agresszivitásra. E sejtésemet részben bizonyítják azok a fejlődéslélektani vizsgálatok is, amelyek szerint akkor, ha a szülők az agresszivitás megfékezésére szigorú büntetéseket alkalmaznak, gyermekeik rendszerint szelíden viselkednek otthon, annál agresszívebbek azonban az iskolában és a nem otthoni játékok során. (44) Ez következik egyébként a behódolással kapcsolatos modellünkből is, amelyről a 2. fejezetben volt szó.

Az erőfeszítés igazolása

A disszonanciaelmélet alapján azt jósolhatjuk, ha valaki egy cél elérése érdekében komoly erőfeszítéseket tesz, vonzóbbnak fogja találni magát a célt, mint az, akinek a cél elérése alig vagy egyáltalán nem került megerőltetésbe. Egy példa talán megvilágítja, miről van szó. Képzeljük el, hogy egyetemistaként csatlakozni akarunk egy diáktársasághoz. A bebocsátáshoz át kell esnünk a felvételi ceremónián, amelyről tegyük fel, hogy nagyon szigorú és sok erőfeszítéssel, kínnal, kellemetlenséggel jár együtt. Végül, miután nagy nehezen kiálltuk a megpróbáltatásokat, felvételt nyertünk a diáktársaságba. Amikor beköltözünk a társaság diákotthonába, azt tapasztaljuk, hogy szobatársunknak különös szokásai vannak: például éjfél után is hangosan rádiózik; pénzt kér kölcsön, és nem adja meg, néha pedig még az is előfordul, hogy az ágyunkra szórja a szennyesét. Egyszóval, az objektív szemlélő faragatlan fickónak tartaná. De mi már nem vagyunk többé tárgyilagos szemlélők. Az a tudás, amely szerint a poklok kínjait is kiálltuk, csakhogy bekerüljünk ebbe a diáktársaságba, nem illik össze azzal, amely szerint bentlétünk valamiképpen negatív, kellemetlen, nemkívánatos volna. A disszonancia eloszlatása érdekében szobatársunkat megpróbáljuk a lehető legkedvezőbb színben látni. Vannak persze bizonyos lényeges korlátok – bármilyen kínkeservesen jutottunk be, egy faragatlan fickót semmiképpen sem lehet mesebeli királyfinak tekinteni –, de azért egy kis találékonysággal meggyőzhetjük magunkat arról, hogy szobatársunk nem is olyan rossz társaság. Amit például mások trehányságnak mondanak, azt mi lazaságnak nevezhetjük. Így az éjszakai rádiózás és a szennyes szétdobálása csak azt bizonyítja, hogy a mi szobatársunk igazán felszabadult

srác, és ha ilyen jópofán könnyed az anyagi dolgok tekintetében, akkor nem csoda, hogy elfeledkezik arról a pénzről is, amellyel nekünk tartozik.

Így hát, ha szobatársunk nem is a mesebeli királyfi, de azért végül is elviselhető. Vessük össze ezt a helyzetet azzal, amikor nem kellett erőfeszítést tennünk: tegyük fel, hogy egy közönséges kollégiumi hálóteremben akadunk össze ugyanezzel a szobatárssal. Mivel nem volt erőfeszítés, disszonancia sincs; mivel nincs disszonancia, nincs szükség arra sem, hogy kedvező színben tüntessük fel szobatársunkat. Azt hiszem, hamarosan úgy fogjuk elkönyvelni, hogy faragatlan fickó és megpróbáljuk gyorsan elintézni, hogy átkerülhessünk egy másik hálóterembe.

Ezeket az elgondolásokat több mint harminc évvel ezelőtt Judson Mills barátommal együtt kísérletileg ellenőriztük. (45) A vizsgálat során egyetemista lányok jelentkeztek, hogy részt vegyenek egy vitacsoportban, amely rendszeresen találkozik, hogy megvitassa a szexuális élet pszichológiájának különböző problémáit. A lányoknak azt mondtuk, hogy amennyiben részt akarnak venni, először próbát kell tenniük, amelynek az a célja, hogy csak olyanokat vegyünk fel a csoportba, akik szabadon és nyíltan mernek beszélni a szexuális kérdésekről. Ezzel az instrukcióval kezdtük meg a felvételi eljárást. A lányok egyharmadának nehéz próbán kellett keresztülmenniük: ez abból állt, hogy hangosan fel kellett olvasniuk egy obszcén szavakból álló listát. A diáklányok egy másik harmadának könnyű próbát kellett végigcsinálnia. Az volt a feladatuk, hogy egy listáról szexualitással kapcsolatos, de nem obszcén szavakat olvassanak fel. Végül a kísérleti személyek utolsó harmadát mindenféle felvételi eljárás nélkül vettük fel a csoportba. Ezután minden kísérleti személlyel végighallgattunk egy vitaülést, amelyen az a csoport beszélgetett, amelynek tagságáért folyamodtak. Noha a lányoknak azt mondtuk, hogy „élő", most folyó vitaülést hallanak, valójában csak egy magnófelvételt hallgattak végig. Minden kísérleti személy attól függetlenül, hogy melyik felvételi próbán ment keresztül, ugyanazt a beszélgetést hallgatta végig. A magnetofonra felvett vitát olyan unalmassá és terjengőssé tettük, amennyire csak tudtuk. Miután vége lett, minden kísérleti személyt arra kértünk, hogy értékelje az imént hallott vitát aszerint, hogy mennyire tetszett neki, mennyire tartotta érdekesnek, mennyire voltak szerinte értelmesek a résztvevők.

Az eredmények megfeleltek várakozásainknak. Akiknek semmilyen vagy csak kis erőfeszítésükbe került belépni a csoportba, azoknak nem különösebben tetszett a vita. Pontosan olyannak látták, amilyen volt: unalmas időfecsérlésnek. Azok a kísérleti személyek azonban, akiknek nehéz próbatételen kellett átmenniük, elhitették magukkal, hogy ugyanezt a vitát tulajdonképpen nagyon érdekfeszítő volt meghallgatni.

Hasonló eredményeket kaptak más kutatók is, másfajta kellemetlen felvételi próbákat alkalmazva. Így például Harold Gerard és Grover Mathewson

(46) az Aronson–Mills vizsgálat koncepciója alapján vezetett le egy kísérletet – a különbség csak annyi volt, hogy náluk a szigorú próbatétel nem obszcén szavak hangos felolvasásából állt, hanem abból, hogy a kísérleti személyek fájdalmas áramütést kaptak. Az eredmények megegyeztek Aronson és Mills eredményeivel. Azok a kísérleti személyek, akik fájdalmas áramütést kaptak azért, hogy egy bizonyos csoport tagjai lehessenek, jobban szerették ezt a csoportot, mint azok, akik csak enyhe áramütésben részesültek.

Világosan le kell szögeznünk: *nem* azt állítjuk, hogy az emberek szeretik a kínos élményeket – nem, egyáltalán nem szeretik –, azt sem állítjuk, hogy pusztán azért kedvelnének meg bizonyos dolgokat, mert azok kínos élményekkel társultak. Amit ténylegesen állítunk, az az, hogy ha valaki *azért,* hogy elérjen egy bizonyos célt vagy eredményt, aláveti magát valamilyen kínos élménynek, akkor ez a cél vagy eredmény vonzóbbá válik. Ezt a folyamatot nevezzük az **erőfeszítés igazolásának.** Tehát, ha a vitacsoport helyszínére vezető utunk során véletlenül fejünkre esik egy tégla, akkor egyáltalán nem fogjuk jobban szeretni ezt a csoportot, ha azonban önkéntesen fejbe veretjük magunkat egy téglával *azért, hogy bekerüljünk* ebbe a csoportba, akkor minden bizonnyal jobban fogjuk szeretni. Joel Cooper (47) egy kísérletben meggyőzően igazolta, milyen szerepe van *az önkéntességnek* abban, hogy az emberek hajlandók kellemetlen helyzeteket elviselni. A kísérleti személyek olyan emberek voltak, akik undorodnak a kígyóktól. A kígyófóbia mértékét egészen ártalmatlan módon úgy állapították meg, hogy megfigyelték, ki milyen távolságra mer megközelíteni egy üvegtartályban elhelyezett kétméteres óriáskígyót. A kísérleti személyeket azután olyan tapasztalatok sorozatának tették ki, amelyek a személyek egyik csoportjánál erős stresszélménnyel társultak, a másik csoportnál pedig azzal az élménnyel, hogy nagy erőfeszítésre van szükség, s mindkét csoportnak azt mondták, hogy ezek a helyzetek némi terápiai segítséget nyújtanak a kígyófóbia legyőzéséhez. Ami azonban lényeges, az az volt, hogy a kísérleti személyek egyik felének egyszerűen megmondták, mit kell csinálniuk, és aztán elvégeztették velük a feladatokat. A résztvevők másik felének viszont azt mondták, hogy a kísérletben önkéntes alapon vesznek részt, nem kötelező ott maradniuk, bármikor távozhatnak, ha akarnak. A „terápiás" eljárás után a kísérleti személyeket visszavitték az óriáskígyóhoz, és megkérték őket, hogy menjenek olyan közel hozzá, amennyire csak mernek. Csak akik önkéntesen vállalkoztak a kellemetlen „terápiás" feladatokban való részvételre, azok mertek sokkal közelebb menni a kígyóhoz, mint korábban. Akik viszont úgy csinálták végig a „terápiás" helyzetet, hogy nem volt módjukban önként vállalkozni, azoknál a kígyó iránti ellenszenv alig változott.

A legtöbb disszonanciahelyzetben többféle lehetőség van a disszonancia enyhítésére. A felvételi próbatételen alapuló kísérletben azt találtuk, hogy

azok, akik nagy erőfeszítést tesznek azért, hogy egy unalmas csoportba bekerüljenek, elhitetik magukkal, hogy a csoport tulajdonképpen érdekes. De csak ez volt az egyetlen lehetőség arra, hogy csökkentsék a disszonanciát? Nem. A kifejtett erőfeszítés értelmessé tételének egy másik módja az, hogy revideáljuk a múltról alkotott emlékeinket, azaz hibásan emlékezünk arra, hogyan is álltak a dolgok a szenvedés és kemény munka előtt. Michael Conway és Michael Ross (48) kísérletében a diákok egyik csoportja részt vett egy tanulási készségeket fejlesztő csoportban, amely sokkal többet ígért, mint amennyit valóban teljesített. A másik csoport feliratkozott a kurzusra, de nem járt rá. De függetlenül attól, hogy a kurzusra jártak-e vagy sem, minden diákot megkértek arra, hogy értékeljék saját tanulási készségeiket. Háromhétnyi felesleges tréning után azok a diákok, akik részt vettek a kurzuson, azt vallották magukról, hogy készségeik javultak, az objektív adatok szerint azonban egyáltalán nem jeleskedtek a munkájukban. Hogyan csökkentették disszonanciájukat? Úgy, hogy meghamisították emlékeiket arról, mennyire voltak rosszak, mielőtt felvették a kurzust, vagyis alábecsülték korábbi készségeiket. Azok viszont, akik feliratkoztak ugyan a kurzusra, de nem jártak rá, nem árultak el ilyesfajta önigazoló magatartást; korábbi önértékelésüket pontosan tudták felidézni. Ezek az eredmények azt is megmagyarázzák, miért van az, hogy azok az emberek, akik sok pénzt és időt áldoznak azért, hogy formában legyenek, elégedettek lehetnek akkor is, ha nem jártak teljes sikerrel. Arról talán nem tudják meggyőzni magukat, hogy céljukat valóban elérték, de megtehetik, hogy túlértékelik az elért eredményt, mégpedig oly módon, hogy eltorzítják emlékeiket arról, mennyire voltak rossz formában, mielőtt a tréninghez hozzákezdtek volna. Miként Conway és Ross megjegyzi: hogy hozzájussunk ahhoz, amit szeretnénk, annak egyik módja az, hogy átértékeljük, mi az, amink volt.*

A kognitív disszonancia csökkentésének további módja az, ha meggyőzzük magunkat arról, hogy a kifejtett erőfeszítés valójában nem is volt olyan nagy. Tulajdonképpen egyszerre több stratégiát is lehet használni. Ez egy érdekes problémát vet fel: amennyiben a kísérleti személy erőfeszítései nem egyetlen célra irányulnak, minden egyes külön erőfeszítés ereje csökken. Tegyük fel például, hogy kosárlabdaedzőként azt szeretnénk elérni, hogy javuljon játékosaink között a csapatszellem, az összetartás és a bajtársiasság. Ezért a csapatba való felvételkor minden játékost kemény próbának vetünk alá. Természetesen azt akarjuk elérni, hogy a nagy erőfeszítést igénylő próba miatt keletkező disszonancia és csökkenése úgy hasson, hogy a felvett játékosok jobban szeressék társaikat. De ha egy játékos társainak megszeretése helyett a disszonanciacsökkentésnek azt a módját választja, hogy elhiteti magával: „ó, nem is volt olyan nehéz ez a próba", akkor ettől nem fogja jobban megbecsülni társait. A disszonanciacsökkentésből származó energiát úgy tudnánk a csoportösszetartás növelésére összpontosítani, ha a próbát annyira megnehezítenénk, hogy többé már senki se tekinthesse tréfának. A disszonanciából származó feszültségnek ezt a „kanalizált" levezetését még azzal is elősegíthetjük, hogy szóban is elmondjuk, milyen nehéz a próba. Ezzel elérjük, hogy a játékosok utólag még nehezebben tudják lekicsinyelni.

* Az éles szemű olvasó felfigyelhetett arra, hogy kapcsolat van eme kísérlet és azon kísérlet között, amelyet e fejezetben fentebb mutattam be, és ahol arról volt szó, hogy azok az emberek, akik megszegték újévi fogadalmukat, a kudarc miatt rosszul érezték magukat, és ezen úgy segítettek, hogy a későbbiekben leszállították döntésük értékét. Javasoltam egy alternatív módszert a kudarccal járó kognitív disszonancia csökkentésére, mégpedig azt, hogy a siker meghatározásában ne legyünk maximalisták, olykor elégedjünk meg a részsikerrel is. Conway és Ross kísérlete még egy alternatíva lehetőségére hívja fel a figyelmet. Például, ha valakinek nem sikerült leszoknia a dohányzásról, sem úgy, hogy teljesen abbahagyta, sem úgy, hogy kevesebbet szív, az illető még mindig csökkentheti a kudarccal járó disszonanciát oly módon, hogy rosszul fog emlékezni arra, milyen sokat szívott, mielőtt elhatározta volna, hogy leszokik.

A kegyetlenség igazolása

Fejtegetéseink során többször rámutattunk arra a szükségletünkre, hogy azt a hitet tápláljuk magunkban: tisztességes és értelmes emberek vagyunk. Azt is láttuk, miképpen vezet e szükségletünk ahhoz, hogy számunkra fontos kérdésekben megváltoztassuk attitűdünket. Szó volt többek között például arról, hogy valaki a saját attitűdjével ellentétes tartalmú beszédet tart a marihuána használatának törvényes engedélyezése mellett. Miután arról értesül, hogy az előadásáról készült felvételt befolyásolható fiatalok előtt fogják lejátszani, ezután ő maga is kezdi elhinni, hogy a marihuána nem is olyan rossz, és ezt azért teszi, hogy ne kelljen magát rossz embernek tartania. Most a téma egyik variációját nézzük meg. Tételezzük fel, hogy bizonyos cselekedetünkkel súlyosan ártottunk ártatlan embereknek. Tegyük fel továbbá, hogy valóságosan és minden kétséget kizáróan ártottunk. Az a tudás, amely szerint „rendes, tisztességes, józanul gondolkodó ember vagyok", ellentmondásba kerül azzal a tudásommal, amely szerint „ártottam egy másik embernek". Ha a bajokozás kétségbevonhatatlan, nincs lehetőségünk oly módon megszüntetni a disszonanciát, hogy megváltoztatjuk véleményünket a kimenetelt illetően, vagyis meggyőzzük magunkat arról, hogy nem csináltunk bajt – úgy, ahogy ez a marihuánás kísérletben még lehetséges volt. Ebben az esetben a disszonancia enyhítésének hatékony módja az, ha maximálisra növeljük cselekedetünk áldozatának vétkességét, hogy meggyőzzük magunkat arról, hogy az áldozat megérdemelte, amit kapott. Egyrészt azért, mert tulajdonképpen

maga idézte elő büntetését, másrészt pedig azért, mert az illető rossz, gonosz, aljas, megvetésre méltó személy.

Ez a mechanizmus még akkor is működésbe léphet, ha történetesen nem közvetlenül mi okoztuk a bajt, ami az áldozatot érte, hanem csak egyszerűen nem kedveltük az illetőt, még mielőtt áldozattá vált volna, és titkon abban reménykedtünk, hogy szerencsétlenül fog járni. Így például nem sokkal azután, hogy az Ohiói Nemzeti Gárda a Kenti Állami Egyetemen négy diákot agyonlőtt, a következő híresztelések kezdtek terjedni: 1. mind a két diáklány terhes volt, tehát következésképpen szexuálisan túlfűtötteknek, szemérmetleneknek kellett lenniük; 2. mind a négy holttest tele volt tetvekkel; 3. az áldozatok annyira súlyos stádiumban levő szifiliszesek voltak, hogy két héten belül amúgy is meghaltak volna. (49) A rémhírekből egy szó sem volt igaz. Éppen ellenkezőleg: a meggyilkolt diákok mind tiszta, becsületes, nagyszerű gyerekek voltak. Valójában kettő közülük nem is vett részt azon a tüntetésen, amely a tragédiához vezetett, hanem éppen az egyetemi városban sétáltak, amikor eltalálta őket a nemzeti gárdisták golyója. Miért terjesztették mégis, és hitték el oly szenvedélyesen ezeket a híreszteléseket a város lakói? Nem állapítható meg pontosan, de az az érzésem, hogy az ok hasonló lehetett ahhoz, amiért a Prasad és Sinha által vizsgált indiai falvakban az emberek rémhíreket terjesztettek (*lásd:* 189. oldal); vagyis azért, mert a rémhírek megnyugtató hatásúak voltak. Képzeljük el a szituációt. Kent konzervatív kisváros. A polgárok nagy részét egyenesen felbőszítette a diákok radikális magatartása. Sokan bizonyára reménykedtek abban, hogy a diákok megkapják a magukét, de azért a halál több volt annál, mint amennyit szerintük megérdemeltek volna. Ilyen helyzetben minden olyan információ, amely rossz fényben tüntette fel az áldozatokat, hozzájárult a disszonancia csökkentéséhez, miután haláluk tényét tulajdonképpen jó dolognak próbálta beállítani. Ráadásul sokkal közvetlenebb módon is kifejeződött, mennyire kapóra jött az a vélekedés, hogy az áldozatok mind vétkesek voltak és megérdemelték sorsukat. Az Ohiói Nemzeti Gárda egyes tagjai fennhangon hirdették, hogy a diákok rászolgáltak arra, hogy meghaljanak; egy kenti középiskolai tanárnő pedig, akivel James Michener készített interjút, egészen odáig ment, hogy kijelentette: „aki olyan városban, mint Kent, hosszú hajjal, piszkos ruhában és mezítláb jelenik meg az utcán, az megérdemli, hogy lelőjék". Ezután még hozzátette, hogy kijelentése saját gyermekeire is vonatkozik. (50) Könnyű volna ezeket az embereket minden további nélkül őrültnek nyilvánítani – de ne ítéljünk elhamarkodottan! Persze igaz, hogy nem mindenki gondolkodik olyan szélsőségesen, mint a kenti középiskolai tanárnő, de az is igaz, hogy csaknem mindenkit lehet ilyen irányban befolyásolni. Ennek megvilágítására hadd idézzünk fel egy esetet, amely nem sokkal azelőtt történt meg, hogy Nyikita Hruscsov a Szovjetunió Kommunista Pártja főtitkára lett. Emlékirataiban Hruscsov makacs és gyanakvó embernek írja le magát, akitől mi sem állt távolabb, mint hogy mindent elhiggyen, amit mondanak neki. Ő maga említ néhány példát, amelyből kiderül, mennyire gyanakvóan és hitetlenkedve fogadta a legkülönfélébb botránytörténeteket; e tekintetben Sztálinhoz képest kedvezően ítélte meg magát. De nézzük csak, mennyire hiszékeny volt Hruscsov, amikor az érdekei úgy kívánták! Sztálin halála után Lavrentyij Berija, az állambiztonsági szervek főnöke arra készült, hogy átvegye a hatalmat. Hruscsov meggyőzte az elnökség tagjait, hogy Berija veszedelmes ember. Beriját nem sokkal azután letartóztatták, börtönbe vetették, és végül kivégezték. A disszonanciaelmélet alapján az várható, hogy Hruscsov – minthogy oroszlánrésze volt Berija megbuktatásában – hajlamos lesz minden rosszat feltételezni Berijáról, bármennyire abszurdak legyenek is ezek az állítások. De hadd mondja el Hruscsov a saját szavaival.

> Miután megtörtént (Berija letartóztatása), Malenkov félrevont és így szólt: „Hallgassa csak meg, mit mond a testőrségem parancsnoka!" Az ember odajött hozzám és a következőket mondotta: „Most hallottam, hogy Beriját letartóztatták. Szeretném tájékoztatni önt arról, hogy Berija megerőszakolta hetedik osztályos nevelt lányomat. Körülbelül egy éve a kislánynak meghalt a nagymamája, az édesanyjának kórházba kellett mennie, ő pedig egyedül maradt otthon. Egyik este lement kenyérért a Berija lakásának közelében levő üzletbe. Ott találkozott egy öregemberrel, aki hosszasan figyelte őt. Megijedt. Valaki megragadta és Berija lakására vitte. Berija leültette és megvacsoráztatta. A kislány ivott valamit, elaludt. Berija pedig megerőszakolta"... Később több mint száz olyan lányról és asszonyról szereztünk tudomást, akit Berija megerőszakolt. Mindegyikkel ugyanazt a módszert alkalmazta. Vacsorát adott nekik és borral kínálta őket, amelybe valamilyen altatószert kevert. (51)

Fantasztikusnak látszik, hogy valaki elhiggye: Berija több mint száz nővel elkövette ezt a tettet. De Hruscsov minden jel szerint elhitte – bizonyára azért, mert komoly érdeke fűződött hozzá.

Ezek az esetek jól elemezhetők a disszonanciaelmélet segítségével, de perdöntő bizonyítékokkal nem szolgálnak. Például lehetséges, hogy az ohiói nemzeti gárdisták már *azelőtt* úgy gondolták, hogy a diákok megérdemlik a halált, mielőtt még rájuk lőttek volna. Lehet, hogy Hruscsov már *azelőtt* is elhitte a Berijáról szóló fantasztikus történeteket, mielőtt még leváltását kezdeményezte volna; sőt az sem kizárt, hogy Hruscsov egyáltalán *nem* hitte el ezeket a mendemondákat, s csak azért hivatkozik rájuk, hogy Beriját lejárassa.

Hogy megbizonyosodjék e folyamatok valódi létezéséről, a szociálpszichológusnak egy időre ki kell vonnia magát a külvilág nyüzsgéséből és feltevéseit a laboratórium jobban ellenőrizhető feltételei között kell kipróbálnia. Ha meg akarjuk mérni a disszonanciafeszültségből fakadó attitűdváltozáso-

kat, ideális esetben ismernünk kell, milyenek voltak az *attitűdök a* disszonanciát kiváltó esemény megjelenése *előtt.* Keith Davis és Edward Jones (52) kísérletében ilyen szituáció valósult meg. Davis és Jones diákokat nyertek meg arra, hogy önkéntesen vállalják, hogy segédkeznek egy kísérletben. Az volt a feladat, hogy ki-ki figyeljen meg egy másik diákot, amint interjút készítenek vele, és aztán mondja azt neki, hogy a megfigyelés alapján az a benyomása támadt róla, miszerint nagyon felszínes, megbízhatatlan, szürke ember. A kísérlet legfontosabb felfedezése az volt, hogy a kísérleti személyek, akik önkéntesen vállalkoztak arra, hogy ezt a minősítést közlik társaikkal, sikeresen *meggyőzték magukat* arról, hogy tényleg nem szeretik kegyetlenségük áldozatát. Vagyis *miután* olyasmiket mondtak, amivel nyilvánvalóan megbántották a másikat, elhitették magukkal, hogy a másik meg is érdemelte azt. Ennélfogva sokkal kevésbé találták most vonzónak, mint a sértő minősítés kimondása *előtt.* Ez a változás annak *ellenére* végbement, hogy a kísérleti személyek pontosan tudták, hogy a diáktársaik semmivel sem érdemelték ki a kritikát, és hogy áldozattá tételük csupán a kísérletvezető utasítására történt.

Hasonló eredményre jutott David Glass is egyik kísérletében. (53) Magukat jó és tisztességes embereknek ismerő kísérleti személyek a kísérletvezető instrukciójára elektromos áramot bocsátottak másokba, és miután fájdalmat okoztak nekik, az áldozatokat negatívan értékelték. Említésre méltó, hogy ezt az eredményt a legtisztábban a magas önértékeléssel rendelkező embereknél kapták. Ha ugyanis közönséges csirkefogónak tartanám magam, akkor a másik ember bántalmazása miatt nem kellene túl sok disszonanciát éreznem és így nem is volna különösen szükségem arra, hogy mindenáron elhitessem magammal: megérdemelte a sorsát. Értsük meg az egész iróniáját: ha én szenvedést okozok neked, akkor éppen azért kell azt hinnem, hogy féreg vagy, mert én jó embernek tartom magam. Vagy másképpen: éppen, mert az olyan rendes tagok, mint én vagyok, nem szoktak ártatlan embereket bántani, ezért kellett, hogy megérdemeljed mindazt a disznóságot, amit veled műveltem.

Vannak olyan körülmények is, amelyek korlátozzák ennek a jelenségnek az általánosíthatóságát. Az egyiket már az előbb említettük: az alacsony önértékeléssel rendelkező embereknek kevésbé van szükségük arra, hogy áldozataikat lealacsonyítsák. A másik tényező, amely korlátozza az áldozat lealacsonyítását, az, ha az illetőnek lehetősége van arra, hogy sérelmét megtorolja. Ha az áldozat képes és hajlandó arra, hogy valamikor megtorolja, ami vele történt, akkor a támadó úgy gondolhatja, hogy a megsértett jogrend helyre fog állni és nem lesz szüksége arra, hogy az áldozat lealacsonyítása révén igazolja cselekedetét. Ellen Berscheid és munkatársai (54) egy szellemes kísérlet során arra kérték az önkéntesen jelentkező egyetemistákat, hogy fájdalmas áramütésben részesítsék diáktársukat. Mint várható volt, e cselekedet

eredményeképpen mindegyik kísérleti személy lealacsonyította a maga áldozatát. Ám a diákok egyik felének azt mondták, hogy lesz egy visszavágó is: vagyis áldozataiknak lehetőségük lesz arra, hogy *őket* részesítsék áramütésben. Azok, akiknek azt mondták, hogy reváns fog következni, *nem* állítottak rosszat áldozataikról. Vagyis a disszonanciát eloszlatta az a tény, hogy az áldozatoknak módjukban áll visszavágni. A támadóknak tehát nem kellett negatívan értékelniük az áldozatokat csak azért, hogy elhitessék magukkal: azok megérdemelték.

Ezeknek az eredményeknek a fényében arra a következtetésre juthatunk, hogy háború idején a katonák inkább a polgári, mint a hadviselő áldozataikat kell hogy kedvezőtlen színben tüntessék fel, minthogy az előbbiek nem tudnak bosszút állni. A My Lai vietnami falu ártatlan lakosainak meggyilkolásáért hadbíróság elé állított William Calley hadnagy pszichiátriai megfigyelője arról az észrevételéről számolt be a tárgyalás során, hogy a hadnagy a vietnamiakat nem tekintette embernek. Calley magatartására talán némi magyarázatul szolgálnak azok a kutatások, amelyekről az imént számoltunk be. A szociálpszichológusok megfigyelték, hogy azok az emberek, akik kegyetlenséget követtek el, maguk sem ússzák meg szárazon tetteik következményeit. Nem tudom pontosan, hogyan jutott odáig Calley hadnagy (sok ezer társával együtt), hogy azt tartsa: a vietnamiak nem emberek, de ésszerűnek látszik feltételezni, hogy ha belekeveredünk egy háborúba, amely során akcióink következtében sok-sok ártatlan ember pusztul el, a fejleményekben való szerepünket megpróbálhatjuk igazolni oly módon, hogy az áldozatot alsóbbrendűnek tartjuk. Gúnyt űzhetünk belőlük, „sárgáknak" nevezhetjük őket, **dehumanizálhatjuk,** gondolatban megfoszthatjuk őket emberi mivoltuktól, de ha egyszer ezt sikeresen végigcsináltuk, akkor vigyázat, mert könnyebb lesz bántalmazni és megölni az „emberi formájú állatokat", mint embertársainkat. Az ilyenfajta disszonanciacsökkentésnek tehát szörnyű következményei lehetnek: valószínű, hogy a jövőben hajlandók (hajlamosak) leszünk még nagyobb rémtetteket elkövetni. Ezzel a következő fejezetben fogunk részletesebben foglalkozni. Most szeretnék egy kicsit bővebben visszatérni az 1. és a 2. fejezet néhány megállapítására. Végső soron mindenki felelősségre vonható tetteiért. Nem mindenki viselkedett úgy, ahogyan Calley hadnagy. Mindamellett meg kell jegyeznünk, hogy Calley hadnagy nem volt egyedül, ő csak egy nagyon is mindennapi jelenség szélsőséges példája. Ezt szem előtt tartva el kell ismernünk, hogy bizonyos szituációs tényezők hihetetlenül nagy befolyást képesek gyakorolni az emberi cselekedetre. Mielőtt az ilyen cselekedetet egyszerűen bizarrnak, őrültnek vagy gonosznak könyvelnénk el, tanácsos megvizsgálni azokat a körülményeket is, amelyek kifejlesztik a mechanizmust az ilyen tett elkövetéséhez. Ezután már beláthatjuk, milyen rettenetes árat kell fizetnünk azért, amiért hagyjuk, hogy bizonyos ál-

lapotok fennmaradjanak. Netalán tehetnénk is valamit azért, hogy ezek az állapotok megváltozzanak. A disszonanciaelmélet némi fényt vet ezekre a mechanizmusokra.

Az ilyenfajta helyzetek természetesen nem korlátozódnak a háborúra. Sokszor előfordul, hogy az ártatlan áldozatok ellen elkövetett erőszakos akciók olyan igazolásokat nyújtanak, amelyekből egyre több erőszak következik. Képzeljük el, hogy egy olyan társadalomban élünk, amely nem bánik tisztességesen a kisebbségi csoportokkal – például a feketékkel és a latinókkal, vagyis a latin-amerikai származású amerikaiakkal. Hogy egy nagyon abszurd példát vegyünk, gondoljuk el egy pillanatra, hogy hosszú évtizedeken át a fehér kisebbség nem engedte meg, hogy a feketék és a latinók elsőrendű iskolákba járjanak, ehelyett kidolgoztak számukra egy másodrendű és népbutításon alapuló oktatási rendszert. Ennek a „jótékony mellőzésnek" a következményeképpen az átlagos fekete és az átlagos latino gyerek kevésbé képzett és kisebb benne a tudásvágy, mint a vele egykorú fehér gyermekben. Ez kiderül például abból, hogy a teljesítményteszteket általában gyengén oldják meg. Ez a tény aztán ragyogó alkalmat biztosít a fehér többség vezetőinek arra, hogy igazolják diszkriminatív magatartásukat, és ily módon csökkentsék disszonanciájukat. „No lám – mondhatják –, a színes bőrűek ostobák (milyen gyenge teljesítményt nyújtanak a teljesítménytesztekben), milyen bölcsen is tettük, hogy úgy döntöttünk, nem pazaroljuk erőforrásainkat arra, hogy magas szintű oktatást biztosítsunk a számukra. Ezek az emberek nem taníthatók meg semmire." Az ilyen gondolkodásmódot a szociológusok **önmagát beteljesítő jóslás**nak hívják. Ez tökéletesen alkalmas arra, hogy a kegyetlenséget és a nemtörődömséget igazoljuk vele. Ugyanez a funkciója annak is, ha a feketéket és a latinókat erkölcsileg alacsonyabb rendűeknek állítjuk be. Ezeket az embereket túlzsúfolt gettókba zárjuk és olyan helyzetet teremtünk, amelyben valakinek a bőrszíne automatikusan működésbe lépteti azokat az erőket, amelyek megakadályozzák, hogy részesüljön a sikernek és a gyarapodásnak azokból a lehetőségeiből, amelyekkel a fehér amerikaiak rendelkeznek. Ugyanakkor a televízió eléje varázsolja azokat is, akik sikeresen beeveztek a fényűző középosztálybeli életformába. Fájdalmasan tudatában lesz, mik azok a lehetőségek, milyen az a kényelem és luxus, amelyek számára elérhetetlenek maradnak. Ha aztán ez a frusztráció erőszakhoz, a kétségbeesés pedig kábítószer-fogyasztáshoz vezet, akkor fehér testvére könnyedén megteheti, hogy önelégülten hátradől, mindentudóan bólint és kijelenti, hogy ez a magatartás bizonyos erkölcsi csökkentértékűségre vall. Mint ahogy Edward Jones és Richard Nisbett mondja: (55) ha *bennünket* ér valamilyen baj, akkor leginkább a környezetet okoljuk; ha viszont *valaki mást* éri ugyanaz a szerencsétlenség, akkor hajlamosak vagyunk ezt valamilyen személyiségbeli adottságával magyarázni.

Az elkerülhetetlenség pszichológiája

George Bernard Shaw sokat szenvedett apja alkoholizmusa miatt, de megpróbálta könnyedén venni a dolgot. Azt írta egyszer: „ha nem tudsz megszabadulni egy családi csontváztól, akkor próbáld megtanítani táncolni". (56) A disszonanciaelmélet bizonyos értelemben arról szól, hogy az emberek hogyan tanítják meg a csontvázat táncolni – vagyis hogyan próbálnak meg kellemetlen dolgokkal együtt élni. Ez különösképpen igaz, amikor olyan szituáció áll fenn, amely egyszerre negatív és elkerülhetetlen. Az emberek mindent elkövetnek azért, hogy kognitív módon enyhítsék a szituáció kellemetlenségét. Egyik kísérletében Jack Brehm (57) gyerekeket rávett arra, hogy saját elhatározásukból fogyasszanak el egy olyan főzeléket, amelyről előzetesen kijelentették, hogy utálják. Miután megették, a kísérletvezető azt mondta a gyerekek felének, hogy a jövőben arra számíthatnak, hogy sokkal több ilyen főzeléket kell enniük, a társaság másik felének nem mondott semmit. Azok a gyerekek, akikkel elhitették, hogy a jövőben elkerülhetetlenül meg kell enniük a főzeléket, meggyőzték magukat arról, hogy nem is olyan rossz ez a főzelék. Vagyis, az a tudás, hogy „nem szeretem ezt a főzeléket", konfliktusba került azzal, hogy „a jövőben ezt a főzeléket fogom enni". A disszonancia enyhítése céljából a gyerekek kezdték azt hinni, hogy a főzelék nem is olyan borzalmas, mint ahogy korábban gondolták. John Darley és Ellen Berscheid kimutatta, (58) hogy ugyanez a jelenség nemcsak főzelékek, hanem emberek vonatkozásában is fennáll. Kísérletük során egyetemista lányok önkéntesen vállalkoztak arra, hogy szexuális szokásaikat és viselkedésüket megtárgyalják egy másik diáklánnyal – olyannal, akit nem ismernek. Mielőtt elkezdődött volna a beszélgetés, mindegyik lány két ívet kapott kézhez. Mindkét íven egy-egy olyan fiatal lány személyiségének leírása volt, aki állítólag szintén jelentkezett erre a kísérletre; a személyiségprofilok kedvező és kedvezőtlen tulajdonságokat keverve tartalmaztak. A kísérleti személyek egyik felének azt mondták, hogy azzal a lánnyal fognak beszélni, akiről az *A* ív szól, a többieknek meg azt mondták, hogy azzal, aki a *B* íven van jelezve. Mielőtt a kísérleti személyek ténylegesen találkoztak volna beszélgetőpartnereikkel, megkérték őket, hogy értékeljék a partnereket az előttük fekvő személyiségleírás alapján. Azok a kísérleti személyek, akik azt hitték, hogy elkerülhetetlenül az *A* íven jellemzett társukkal kell megosztaniuk intim titkaikat, magasabbra értékelték az *A* íven bemutatott lányt, mint azt, akiről a *B* ív szól. És megfordítva, akik úgy tudták, hogy a *B* íven leírt társukkal fognak beszélgetni, a *B* íven jellemzett lányt értékelték magasabbra. Az elkerülhetetlenség itt is, csakúgy, mint a főzelékeknél, megindította a szíveket. Annak tudata, hogy elkerülhetetlen végzetként másvalakivel kell hosszabb időt eltöltenünk, ennek a másiknak a pozitívumait állítja előtérbe, vagy legalábbis háttérbe szo-

rítja negatívumait. Vagyis az emberek hajlamosak arra, hogy a legjobb oldaláról szemléljék azt, ami mindenképpen bekövetkezik.

A negatív oldal semmibe vétele jó alkalmazkodási stratégia lehet akkor, ha főzelékről vagy ha egy korábban nem ismert személlyel való beszélgetésről van szó. Vannak azonban olyan helyzetek, amikor az ilyen stratégia végzetesnek bizonyulhat. Nézzük például a Los Angeles-i Kaliforniai Egyetem (UCLA) hallgatóinak esetét. Az 1980-as évek közepén végzett geológiai vizsgálatok kimutatták: kilencven százalékos esélye van annak, hogy az elkövetkezendő húsz év során legalább egy nagy földrengés be fog következni Los Angeles térségében.

Egy ilyen fenyegető természeti csapás tudatában a racionálisan gondolkodó emberek számolnak a veszéllyel, igyekeznek mindent megtudni róla, és megtenni a megfelelő óvintézkedéseket is. 1987-ben az egyetemen működő két szociálpszichológus, Darrin Lehman és Shelley Taylor interjút készített 120 alsóbb éves hallgatóval, és megállapította, hogy egyáltalán nincs így. (59) Eredményeik nyugtalanítóak voltak, ugyanis kiderült, hogy a megkérdezetteknek csupán öt százaléka tett már óvintézkedést (például megfigyelte, hol van a legközelebbi tűzoltó készülék); csak egyharmaduk tudta, hogy a legcélszerűbb, amit tehetünk földrengés idején, az az, hogy bemászunk egy nehéz bútor alá, vagy megállunk egy kapualjban; egyetlen megkérdezett sem tette meg a szakemberek által javasolt előkészületeket. Úgy látszik, hogy egy elkerülhetetlen katasztrófára adott tipikus válasz még az iskolázottabb embereknél is az, hogy semmit sem tesznek azért, hogy felkészüljenek rá.

Figyelemreméltó, hogy a megküzdési stílusok az egyetemisták lakáskörülményeinek függvényében változtak. Azok a diákok, akik nem földrengésbiztos kollégiumban laktak, ellentétben azokkal, akiknek lakóhelye viszonylag biztonságos volt, sokkal inkább hajlamosak voltak arra, hogy a fenyegető veszéllyel úgy küzdjenek meg, hogy vagy egyáltalán nem gondolnak rá, vagy a várható következményeket alábecsülik. Vagyis éppen azok voltak azok, akik lebecsülték a fenyegető katasztrófa súlyát, akik egy valóban bekövetkezett földrengés idején a legtöbbet kockáztatnának. Hiszen ha majdnem biztos vagyok abban, hogy lesz földrengés, akkor hogyan is tudnám igazolni a magam számára azt, hogy továbbra is egy földrengésveszélyes helyen lakom. A válasz egyszerű: nem hiszem el, hogy lesz földrengés és nem is vagyok hajlandó gondolni rá. A veszélyes vagy elkerülhetetlen eseményekre való önigazoló válaszok rövid távon megnyugtatóak lehetnek. Ezek a válaszok azonban életveszélyesek lehetnek, ha megakadályoznak bennünket abban, hogy lépéseket tegyünk biztonságunk növelése érdekében.

Mondanom sem kell, hogy az 1980-as évek közepéről származó geológiai előrejelzések helyesnek bizonyultak. 1994 telén valóban volt egy hatalmas földrengés Los Angeles térségében és ennek következtében sok épületben

esett kár, a megrongálódott autópályák pedig hónapokra megnehezítették a közlekedést. Mivel a földrengés szerencsére egy munkaszüneti napon hajnali fél ötkor következett be, viszonylag kevés emberáldozatot követelt. Noha ez egy meglehetősen nagy földrengés volt, a legtöbb szakember szerint az „igazi nagy" még hátra van. Vajon az 1994-es földrengés meggyőzte-e az embereket arról, hogy a következőre jobban fel kell készülniük?

Miként az olvasó már észrevehette, van egy furcsa különbség egyfelől az utált főzelékkel traktált gyerekek és egy másik személlyel elkerülhetetlen találkozásra kényszerülő diákok reakciói, másfelől a kaliforniai egyetemistáknak a földrengésveszélyre adott válaszai között. Az előbbi helyzetekben az alanyok elfogadják az elkerülhetetlent, és az elkerülhetetlen esemény pozitív vonásait hangsúlyozó attitűdöket alakítanak ki. Az utóbbi szituáció viszont azt jelenti, hogy nagy valószínűséggel bekövetkező életveszélyes és szinte kontrollálhatatlan eseménnyel kell szembenéznünk. Az emberi képzelőerő határait igen tágra kellene kinyújtanunk ahhoz, hogy egy földrengést kívánatosnak, de legalábbis egy katasztrófánál kisebb jelentőségű dolognak tartsuk. A földrengéseket nem tudjuk megelőzni; az egyetlen reményünk az, hogy adaptív módon reagálunk a veszélyre, noha nincs semmiféle garancia arra, hogy a biztonsági intézkedések valóban megóvnak bennünket. Reakcióink milyensége tehát nagymértékben attól függ, vajon hiszünk-e abban, hogy a megelőző intézkedések valóban megnövelik-e azt az érzésünket, hogy az elkerülhetetlen fölött valamiféle kontrollt tudunk gyakorolni. Ha az ilyen intézkedések jórészt hasztalannak látszanak, akkor a túl sok rájuk pazarolt energia csak még tovább növeli disszonanciaérzésünket. Ilyen körülmények között arra hajlunk, hogy a megfelelő biztonsági intézkedések megtételének hiányát úgy igazoljuk, hogy a potenciális természeti csapás valószínűségét tagadjuk, vagy legalábbis súlyosságát alábecsüljük.

Az önértékelés jelentősége

E fejezet során végig azt láttuk, hogy az elkötelezettség egy bizonyos cselekvésmódhoz miképp fagyasztja vagy olvasztja meg az attitűdöket; torzítja el az észlelést és határozza meg, milyen jellegű információkat fogadunk be. Láttuk továbbá azt is, hogy egy szituáció mellett sokféleképpen kötelezheti el magát valaki. Ennek egyik lehetősége, hogy valamilyen döntést hoz. Az elkötelezettség egyik módja az is, hogy súlyos erőfeszítéseket tesz egy cél elérése érdekében. Az is előfordulhat, hogy végzetszerűnek tekint valamit, de előfordulhat, hogy olyasmit tesz, aminek súlyos következményei lehetnek, mint például valakinek a sérelme stb. Mint már említettük, akkor a legmélyebb a kötelezettségvállalás, amikor a személy önértékelése forog kockán.

Például ha kegyetlen vagy ostoba módon cselekszem, ez zavarni fogja az önértékelésemet, mert felmerülhet bennem, hogy kegyetlen és ostoba ember vagyok. A kognitív disszonancia elmélete által inspirált száz és száz kísérlet közül azok a legegyértelműbbek, amelyekben figyelembe vették a személyiség önértékelését is. Láttuk továbbá, hogy – amint várható – azok élték át a legnagyobb disszonanciát, akik ostoba és kegyetlen cselekedeteket követtek el, miközben önértékelésük magas volt.

Mi van akkor, ha valakinek alacsony az önértékelése? Ha az ilyen ember követ el ostoba és erkölcstelen cselekedetet, akkor elméletileg nem kell, hogy sok disszonanciát éljen át. Az a tudattartalma, hogy „erkölcstelenül viselkedtem", *egybevág* azzal a tudattartalmával, hogy „gazember vagyok". Vagyis aki gazembernek tekinti magát, az azt is várja magától, hogy gaztetteket kövessen el. Másképpen úgy is mondhatjuk, hogy az, akinek alacsony az önértékelése, annak nem is esik olyan nehezére erkölcstelen cselekedeteket elkövetnie – éppen azért, mert az ilyen tettek elkövetése nem összeegyeztethetetlen önmagáról alkotott képével. Másfelől azonban egy magas önértékelésű személy könnyebben ellenáll a csábításnak, hogy erkölcstelen tettet kövessen el, hiszen az erkölcstelen viselkedés túlságosan nagy disszonanciát váltana ki belőle.

David Mettee-vel együtt megvizsgáltam ezt a feltevést. (60) Azt vártuk, hogy az alacsony önértékelésű személyek hajlamosabbak csalni (ha megvan rá a lehetőségük), mint azok, akik magasra értékelik önmagukat. Világosan le kell szögeznünk: nem egyszerűen azzal a triviális feltevéssel dolgoztunk, hogy azok az emberek, akik becstelennek tartják magukat, inkább csalnak, mint azok, akik becsületesek. Feltevésünk egy kicsit merészebb volt: azon alapult, hogy az, akinek az önértékelése időleges csapást szenved (például otthagyja a partnere vagy kivágják egy vizsgáról, és ezért rosszkedvűnek, értéktelennek érzi magát), akkor hajlamosabb arra, hogy csaljon a kártyában, belerúgjon a kutyájába, rosszul összepárosított pizsamanadrágot és -kabátot hordjon – egyszóval, csupa olyasmit csináljon, ami megfelel a saját magáról vallott rossz véleményének. Amikor az embereknek rossz véleményük van magukról, akkor rossz cselekedeteket fognak elkövetni.

Kísérletünkben ideiglenesen módosítottuk a kísérleti személyek önértékelését oly módon, hogy hamis információkat adtunk nekik személyiségükről. Egy személyiségteszt felvétele után a kísérletben részt vevő egyetemi hallgatók egyharmada pozitív visszajelentést kapott; azt mondtuk nekik, hogy a teszt eredményei szerint érett, sokszínű, elmélyült stb. személyiségeknek látszanak. Egy másik harmad azt a negatív visszajelentést kapta, hogy a teszt bizonysága szerint személyiségük viszonylag éretlen, egyhangú, felületes stb. Végül a harmadik harmad nem kapott semmiféle információt a teszteredményekről.

Közvetlenül ezután a diákok egy másik kísérletben vettek részt, más pszichológus irányításával, akinek láthatóan semmi köze nem volt az előzetes személyiségteszthez. A második kísérlet egyik részében a kísérleti személyek egy bizonyos kártyajátékban vettek részt, diáktársaik ellen játszottak. Ez olyan szerencsejáték volt, amelyet pénzben lehetett játszani és a kísérleti személyeknek azt mondtuk, hogy minden pénzt, amit nyernek, megtarthatják maguknak. A játék során néhányszor lehetőségük nyílt arra, hogy csaljanak – méghozzá úgy, hogy azt hihették: semmiképpen sem leplezhetik le őket. A szituáció úgy volt megszervezve, ha valaki *nem* csalt, mindenképpen veszített, ha viszont csaláshoz folyamodott, jelentékeny pénzösszeghez juthatott.

Az eredmények egyértelműen arról tanúskodnak, hogy az önértékelés csökkentésére szolgáló információban részesített kísérleti személyek sokkal többet csaltak, mint azok, akik önértékelést növelő visszajelzést kaptak. A kontrollcsoport – amely nem részesült információban – csalásainak számát tekintve pontosan a másik kettő közé esett. Ezek az eredmények arra intik a szülőket és a tanárokat, hogy érdemes lenne elgondolkodniuk: milyen messzemenő következményei lehetnek, ha saját magatartásukkal gyermekeik és tanítványaik önértékelését befolyásolják. Ha igaz az, hogy az alacsony önértékelés a bűnözésnek és a kegyetlenségnek egyik fontos előzménye, akkor talán minden lehetőt el kellene követnünk azért, hogy hozzásegítsük az embereket ahhoz, hogy tiszteljék és szeressék önmagukat.

A disszonancia fiziológiai és motivációs hatásai

Milyen messzire terjedhetnek a disszonancia hatásai? Az elmúlt néhány év során a kutatók kimutatták, hogy ezek a hatások túlléphetik az attitűdök szféráját és képesek befolyásolni azt is, ahogyan alapvető fiziológiai késztetéseinket átéljük. Bizonyos, jól körülhatárolt feltételek között – a disszonanciacsökkentés következtében – éhes emberek kevésbé érzik magukat éheseknek, a szomjas emberek kevésbé érzik magukat szomjasnak és olyanok, akiket erős áramütés ér, kisebb fájdalmat éreznek. Hogyan lehetséges ez? Tegyük fel, hogy Vic önkéntes alapon vállalkozik arra, hogy elkötelezze magát egy olyan szituáció mellett, amelyben hosszú ideig meg lesz fosztva az élelemtől vagy a víztől, vagy áramütéseket fog kapni. Ha mindehhez kevés *külső igazolás* áll rendelkezésére, akkor disszonanciát fog átélni. Az a tudás, amely szerint korog a gyomra, kiszáradt a torka és fájdalmat okoz az áramütés, disszonáns azzal, amely szerint önkéntesen vállalta, hogy keresztülmegy ezeken az élményeken, és nem is kap érte olyan sokat cserébe. Hogy csökkentse a disszonanciát, Vic kezdi bebeszélni magának, hogy nem is olyan nagyon éhes, a szomjúság nem kínozza olyan nagyon, és hogy az áramütés sem olyan fájdalmas. Ez nem is meglepő.

Bár az éhségnek, a szomjúságnak és a fájdalomnak fiziológiai alapja van, jól ismert tény, hogy fontos pszichológiai összetevői is vannak. Így például szuggesztióval, önszuggesztióval, meditációval, hipnózissal, placebo-tablettákkal, egy ügyes orvosnak a betegágy melletti magatartásával vagy ezeknek az eszközöknek a kombinációjával elérhető, hogy csökkenjen az észlelt fájdalom. A kísérleti szociálpszichológia kimutatta, hogy magas disszonanciás feszültség esetén az önszuggesztióban nem különösen jártas vagy hipnózis által kevéssé befolyásolható emberek is csökkenteni tudják ily módon a fájdalmukat.

Így például, Philip Zimbardo és munkatársai (61) fájdalmas áramütésnek vetették alá kísérleti személyeiket. A kísérleti személyek egyik fele nagy diszszonanciát élt át, vagyis úgy rendezték meg a szituációt, hogy önkéntesen *vállalják a kötelezettséget* a kísérletben való részvétel mellett és mindehhez igen csekély külső igazolást kaptak. A kísérleti személyek másik fele viszont kevés disszonanciát élt át, mivel nem volt választási lehetősége, de bőségesen rendelkezésére állt a külső igazolás. Az eredmények szerint a magas disszonanciát átélő kísérleti személyek általában kisebb fájdalmakról számoltak be, mint azok, akiknek csekélyebb disszonanciában volt részük. Sőt, ez a jelenség hatását tekintve túlment szubjektív beszámolóikon is. Bizonyos jelek arra mutatnak, hogy maga a fájdalomra adott fiziológiai reakció (mint például a galvanikus bőrreakció) is kevésbé volt intenzív a nagy disszonanciát átélő kísérleti személyeknél. Továbbá a nagy disszonanciát átélőknél az áramütés okozta fájdalom kevésbé zavarta őket annak a feladatnak a végzésében, amelyen éppen dolgoztak. Tehát nemcsak kisebb fájdalomról *számoltak be,* hanem a fájdalomviselkedésüket is kevésbé befolyásolta.

Hasonló eredmények mutatkoztak éhséggel és szomjúsággal kapcsolatban is. Jack Brehm (62) olyan kísérletekről számol be, amelyekben a résztvevőket hosszabb időre megfosztották vagy az élelemtől, vagy a víztől. Az éhség vagy a szomjúság észlelésén kívül ezek a kísérleti személyek – hasonló okokból, mint Zimbardo kísérletében – magas, illetve alacsony fokú disszonanciát éltek át. Pontosabban a kísérleti személyek egy részének kevés, más részének viszont sok külső igazolás állt rendelkezésére, amiért vállalták az éhezést (a szomjúságot). A disszonanciát *átélő* kísérleti személyek számára a disszonancia csökkentésének leghatásosabb módja az volt, ha kevésbé éhesnek, illetve kevésbé szomjasnak érezték magukat. Külön-külön kísérletezve az éhséggel és a szomjúsággal, Brehm azt tapasztalta, hogy a nagy disszonanciát *átélő* kísérleti személyek kisebb éhségről (szomjúságról) számoltak be, mint a csekély disszonanciát átélők, akiket pedig ugyanannyi időre fosztottak meg az élelemtől (víztől). Mindez megint csak nem egyszerűen szubjektív tapasztalatuk volt – amikor a kísérlet végeztével ehettek (ihattak), amennyit akartak, a nagy disszonanciát átélők kevesebbet ettek (ittak), mint azok, akik kisebbet éltek át.

Kritikai megjegyzések a kognitív disszonancia elméletéről

Szeretném újra meghívni az olvasót a színfalak mögé. Emlékezzünk arra, hogy a 3. fejezetben (*lásd:* 106–110. oldal) már egyszer betekintettünk a kulisszák mögé, hogy megvizsgáljuk, hogyan gondolkozik a kutató akkor, amikor értelmezni akarja azokat az ellentmondásos adatokat, amelyeket az eltérés mértékének a véleményváltoztatásra gyakorolt hatásáról kapott. Ez alkalommal azért hatolunk be a színfalak mögé, hogy megfigyeljük, miként alakul ki és miként fejlődik tovább egy elmélet. A tudományban az elméletek szinte sohasem állandóak. Egy elméletet azért alkotnak meg, hogy értelmezzenek egy – vagy akár számos, egymástól függetlennek látszó – jelenséget. Az elmélet lehetővé teszi, hogy új szemszögből lássuk a világot, ez pedig hipotézisek felállítására, új kutatásokra, új tények felismerésére ösztönöz. Nincs igaz vagy hamis elmélet. Az elméletet inkább aszerint ítélik meg, mennyire hasznosak; a haszon pedig attól függ, milyen mértékben képesek magyarázatot adni a meglevő tényekre és mennyiben járulnak hozzá új információk megszerzéséhez. De egyetlen elmélet sem mondja meg pontosan, milyen is a világ. Az elméleteket tehát gyakran kétségbe vonják és kritizálják. A bírálatok szükségképpen ahhoz vezetnek, hogy egy meglevő elméletet átfogalmaznak, vagy kidolgoznak egy teljesen új elméletet, amelyről úgy tűnik, hogy jobban megfelel a célnak. Egy elmélet átdolgozása úgy megy végbe, hogy hatósugarát kiterjesztik, vagy éppen korlátozzák. Így például, ha egy elmélet túlságosan tág vagy pontatlan, akkor megpróbáljuk egyszerűsíteni, korlátozni a terjedelmét vagy átfogalmazni nyelvezetét annak érdekében, hogy bizonyosabbak lehessünk feltevéseink igazságában. Mindezeknek az ismeretében nézzük meg a kognitív disszonancia elméletét.

A disszonanciaelmélet további finomításai. Mint már láttuk, a kognitív disszonancia elmélete az emberi interakciók hasznos vizsgálati módszerének bizonyult. De vannak bizonyos komoly konceptuális problémák az elmélettel – legalábbis abban a formájában, ahogyan eredetileg megfogalmazták. A nehézség talán abból ered, hogy az eredeti megfogalmazás konceptuálisan nagyon bizonytalan volt. Nézzük meg az eredeti megfogalmazást. „A kognitív disszonancia feszültségállapot, amely mindannyiszor fellép, valahányszor az egyénnek két, egymással pszichológiailag összeegyeztethetetlen tudattartalma van. Mivel a kognitív disszonancia előfordulása kellemetlen, az emberek motiváltak arra, hogy csökkentsék a disszonanciát." De mit jelent pontosabban az, hogy a tudattartalmak összeegyeztethetetlenek? A bizonytalanság onnan származik, hogy az elmélet nem korlátozódik olyan szituációkra, amelyekben az összeegyeztethetetlenség logikai alapon áll fenn. Ellenkezőleg, a disszonanciát kiváltó összeegyeztethetetlenségek *pszichológiai* természetűek.

Ez a tény az elméletet sokkal izgalmasabbá és általánosan alkalmazhatóvá teszi, sajnálatos módon azonban csökkenti pontosságát. Viszonylag könnyű lenne pontosan megállapítani az elmélet érvényességének határait, ha feltevései pusztán a logikai összeegyeztethetetlenségekre korlátozódnának, hiszen a formális logika szigorú szabályokkal rendelkezik annak megállapítására, hogy valamely konklúzió a premisszákból következik-e vagy sem. Vegyük például a híres szillogizmust.

Minden ember halandó.
Szókratész ember.
Tehát Szókratész halandó.

Ha valaki elfogadná a két premisszát, de mégis azt hinné, hogy Szókratész nem halandó, akkor ez a disszonancia tiszta esete lenne.

Vegyük ezzel szemben a tipikus disszonanciahelyzetet.

Én azt tartom, hogy a cigarettázás rákot okoz.
Én cigarettázom.

Az a tudás, hogy „én cigarettázom", *formális logikai* alapon nem összeegyeztethetetlen azzal a tudással, amely szerint „a cigarettázás rákot okoz". Összeegyeztethetetlen viszont pszichológiai alapon; vagyis a két kijelentés implikációi ellentétesek egymással, mivel tudjuk, hogy a legtöbb ember nem akar meghalni. De gyakran nehézséget okoz annak a megállapítása, hogy mi az, ami egy ember számára pszichológiailag összeegyeztethetetlen. Tegyük fel például, hogy rajongva tiszteljük Franklin Delano Rooseveltet, és egyszer csak tudomásunkra jut, hogy házassága során volt egy titkos szerelmi ügye. Lesz-e disszonanciánk? Nehéz megmondani. Ha nagyra értékeljük a házastársi hűséget, és ugyanakkor azt gondoljuk, hogy a nagy embereknek nem szabad megszegniük ezt a követelményt, akkor valóban némi disszonanciát fogunk átélni. Csökkentése érdekében vagy megváltoztatjuk attitűdjeinket Rooseveltről, vagy enyhítjük attitűdjeinket a házastársak hűtlenségéről. Mivel ilyen sok ember bizonyára nem vallja egyszerre mind a két értéket, kevesen fognak disszonanciát átélni. De ha valaki mégis *egyszerre vallaná* mindkét értéket, ezek a tudattartalmak akkor is lehetnek kevéssé fontosak. Honnan tudjuk tehát, hogy disszonanciához vezetnek-e? Innen adódik a fő kérdés: még akkor is, ha ezek a tudattartalmak tagadhatatlanul fontosak, a disszonancia csekély marad ahhoz a disszonanciához képest, amelyet akkor élnénk át, ha mi magunk sértenénk meg saját értékeinket – mint például az iskolás gyerekek, akik Judson Mills kísérletében csaltak a vizsgán.

Az utóbbi években néhány kutató megkísérelte, hogy csökkentse a disszonanciaelmélet eredeti konceptuális szerkezetének bizonytalanságát. (63) Így például, mint ahogy már szó volt róla ebben a fejezetben, saját kutatásaim (64) ahhoz a következtetéshez vezettek, hogy a disszonancia hatásai esetleg csak azokra a szituációkra korlátozódnak, amelyekben egy személy viselkedése a saját énképét sérti meg. Ez kétféleképpen történhet: 1. ha tudatosan és szándékosan ostobaságot követünk el; 2. ha olyasmit művelünk, ami másnak bajt okoz – még akkor is, ha ezt nem szándékosan tesszük. Ostoba cselekedet lehet például az, amikor valaki súlyos megpróbáltatásoknak teszi ki magát, hogy bejusson egy olyan csoportba, amelyről könnyen kiderülhet, hogy teljesen érdektelen; vagy pedig nagyon csekély jutalom ellenében önként vállalja, hogy a saját attitűdjeivel ellentétes tartalmú dolgozatot ír. Ártalmas és így bűntudatot okozó cselekedet tehát például az, amikor félrevezetünk egy másik embert úgy, hogy rávesszük arra: olyasmit csináljon, amiről mi magunk tudjuk, hogy árt neki; amikor kegyetlenkedünk valakivel, aki nem bántott bennünket; amikor elektromos áramot vezetünk egy ártatlan áldozatba stb.

A disszonanciaelmélet konceptuális szerkezetének változásai nem maguktól következtek be. Fokozatosan mentek végbe – részint a külső bírálatok hatására. Így például régebben magam is azt hittem, hogy bármely két tudattartalom között disszonancia lehet, és az előre jelzett eredményeket szükségképpen meg fogjuk kapni. A legtöbbször *valóban* meg is kaptuk, mert kísérleteinket – anélkül, hogy ennek tudatában lettünk volna – úgy terveztük, hogy az önértékelés megsértése majdnem minden esetben ott legyen a kísérleti feltételek között. Így például kísérleteinkben a kísérleti személyek vagy tudatosan ostobaságokat követtek el (például attitűdjeikkel ellentétes tartalmú dolgozatot írtak), vagy erkölcsileg kifogásolható módon viselkedtek (csaltak vagy becsaptak egy másik embert). De minthogy annak idején nem ismertük fel, hogy ezek a tényezők jelen vannak, néha meglepődtünk, amikor úgy látszott, hogy egy világos feltevés nem válik be. Így például Milton Rosenberg (65) egyszer elvégzett egy Cohenéhez hasonló kísérletet (*lásd:* 212–213. oldal); a kísérletben a saját nézettel ellentétes dolgozat írásáért vagy nagy, vagy csekély jutalmat fizettek. Eredményei azonban teljesen másképp alakultak, mint Cohennél. Ebben a kísérletben ugyanis a kísérleti személyek véleménye jobban változott akkor, ha *nagy* jutalmat kaptak. Mindebből nagy zűrzavar keletkezett. Végül aztán Darwyn Linder és munkatársai (66) olyan különbséget vettek észre a két kísérlet között, amely csak csekély eltérésnek látszott. Cohen kísérletének résztvevői ugyan szándékosan elkötelezték magukat amellett, hogy olyan dolgozatot fognak írni, amelyben helyeslőleg számolnak be a Yale-i egyetemisták tüntetését szétoszlató brutális rendőri akcióról, de az elején tájékoztatták őket, hogy nem kell megírniuk,

ha nem akarják. Ezzel ellentétben, Rosenberg kísérleti személyei úgy egyeztek bele a kísérletben való részvételbe, hogy nem kaptak pontos tájékoztatást arról, mit kell majd tenniük. Azaz amikor azt hitték, hogy a kísérletben való részvételre várakoznak, akkor elvállaltatták velük, hogy kisegítenek egy másik pszichológust. Csak *miután* elkötelezték magukat a feladat vállalására, akkor jöttek rá, hogy olyan dolgozatot kell írniuk, amely ellentétes saját attitűdjükkel. Most már túl késő volt nemet mondani; könnyű volt viszont önértékelésüket sértetlenül kimenteni a szituációból, mondván: „de hát honnan is tudhattam volna?"*

Ez a különbség keltette fel Linder és munkatársai érdeklődését. Olyan kísérletet végeztek, amelyben szisztematikusan variálták azt a tényezőt, hogy a kísérleti személyek szabadon választhatnak-e. Eredményeik egyértelműek voltak: amikor a kísérleti személyek előre tudták, hogy mire vállalkoznak, akkor bekövetkezett a disszonancia. Akik kis jutalomért írtak attitűdjeikkel ellentétes dolgozatot, jobban megváltoztatták attitűdjeiket a dolgozat tartalmával egyező irányban, mint azok, akik ugyanezt nagy jutalomért tették. Amikor nem választhattak szabadon a kísérleti személyek, hanem egy ismeretlen feladatra vállalkoztak, az eredmény éppen fordított volt. Linder kísérlete és azt követő kutatások (67) tehát hozzásegítettek ahhoz, hogy világosabban lássuk a disszonancia hatásának korlátait, és kijelölhessük az elmélet továbbfejlesztésének útjait.

Alternatív magyarázatok a disszonanciahatásokra. A disszonanciaelmélet módosítása az önértékelés problémakörével való kiegészítés révén hozzájárult ahhoz, hogy világosabbá tegyük az elméletét. Ily módon sikerült azt is elérnünk, hogy előrejelzéseinket pontosabbá tegyük, ez természetesen nem jelenti azt, hogy az elmélet elfogadható lenne mindenki számára. Egyesek szerint az elmélet még mindig túlságosan nehézkes. Daryl Bem (68) például azt kifogásolja, hogy a disszonanciaelmélet olyan belső eseményeket előfeltételez, amelyek nehezen mérhetők. Bem megkísérelte, hogy a disszonanciaelmélet által felfedezett jelenségek egy részét konkrétabban és könnyebben megfigyelhető módon magyarázza. Röviden, alapgondolata a következő volt: ne használjunk olyan, belső állapotokra utaló fogalmakat, mint például „tudattartalom" és „pszichológiai diszkomfort", hanem ezeket olyan fogalmakkal helyettesítsük, amelyek a behaviorizmus egzaktabb „inger–reakció" nyelvezetéből származnak. Bem a saját attitűdökkel ellentétes megnyilvánulás problémájára összpontosította figyelmét. Nézzük meg ezt a szituációt úgy, ahogy Bem látja.

Képzeljük el, amint egy nő bemegy a cukrászdába, megnézi a kirakott süteményeket, aztán kiválaszt egy káposztás rétest. Mire gondolunk? „Bizonyára szereti a káposztás rétest. Minthogy szabad választási lehetősége van és olyan nagy a választék, mi másért vett volna éppen káposztás rétest?" Idáig rendben van. De tegyük fel, hogy *én* megyek a cukrászdába, *én* választok ki egy káposztás rétest és *én* eszem meg. Mit gondolok saját cselekedetemről? „Bizonyára szeretem a káposztás rétest – különben miért enném meg?" Bem az olvasó számára jól ismert jelenségre alkalmazta ezt az érvelést. Tegyük fel, hogy megfigyelünk valakit, aki éppen egy olyan dolgozatot ír, amelyben kedvezően nyilatkozik a tüntető Yale-i egyetemisták elleni rendőrterrorról, és ezért ötven centet kap. Nem arra gondolnánk-e, hogy a rendőrség akciója ésszerű és helyeselhető? Különben miért mondaná? Az ötven centért bizonyára nem. Tegyük fel, hogy azon vesszük észre magunkat, amint mi helyeseljük ötven centnyi fizetség fejében a rendőrség brutális akcióit! (El tudjuk magunkat képzelni, amint a rendőrség brutális akcióit helyeslő dolgozatot írunk ötven centnyi fizetség fejében?)

Vagyis Bem úgy gondolja, hogy sok esetben a disszonanciahatás nem egyéb, mint olyan racionális következtetés, amelyet az emberek saját attitűdjeikről vonnak le saját viselkedésük észlelése alapján. Ezt nevezzük **önészlelés-elméletnek**. Ezen elgondolás alapján Bem egy olyan módszert dolgozott ki, amely éppoly egyszerű, mint elmélete. Egyszerűen ismertet egy kísérletet az általa vizsgált személyeknek. Elmondja például Cohen kísérletét a Yale-i egyetemisták ellen fellépő rendőrség iránti attitűdökről. Ezután arra kéri a kísérleti személyeket, hogy próbálják meg az imént említett kísérletben részt vett kísérleti személyek igazi attitűdjét kitalálni, vagyis azt, hogy szerintük Cohen dolgozatírói mennyire helyeselték őszintén a rendőrség beavatkozását. Bem eredményei megegyeznek az eredeti kísérletével – az ő kísérleti személyei arra tippeltek, hogy azok, akik ötven centért nyilatkoztak kedvezően a rendőrség akcióiról, szükségszerűen jobban elhitték, amit írtak, mint azok, akik öt dollárért tették ugyanezt.

Bem érvelése elegánsan egyszerű; elemzése kétségtelenül sokkal gazdaságosabb, mint azok a hagyományosabb elemzések, amelyek az ilyen jelenségek értelmezéséhez olyan hipotetikus fogalmakat használnak fel, mint például pszichológiai diszkomfort, önértékelés stb. A tudományban egyszerűségre és gazdaságosságra törekszünk: ha van két olyan elméletünk, amely egyformán pontosan tud értelmezni egy bizonyos adatsort, akkor az egyszerűbb elméletet választjuk. De vajon a Bem-féle felfogás szerint ugyanolyan pontosan lehet-e

* Emlékezzünk arra, hogy az önértékelés megsértésével kétféleképpen keletkezhet disszonancia: 1. tudjuk, hogy ostobaságot követünk el; 2. olyasmit követünk el, ami másoknak bajt okoz. Az első esetben nem lesz nagy a disszonancia, ha könnyen mondhatjuk, hogy „hogyan tudhattam volna?" A második esetben az, hogy valakit baj ér, lehetetlenné teszi, hogy elkerüljük a disszonanciát azzal, hogy egyszerűen azt mondjuk: „hogyan tudhattam volna?"

értelmezni ezeket az adatokat, mint a disszonanciaelmélet alapján? Nehéz lenne erre válaszolni, de úgy tűnik, hogy Bem nem vesz figyelembe egy alapvető tényt: azt, hogy adott szituációban a cselekvő sokkal több információval rendelkezik, mint a megfigyelő. Vagyis ha egy dolgozatot írok arról, hogy helyeslem a rendőrség brutális fellépését, akkor jó esélyem van rá, hogy tudjam, hogyan vélekedtem korábban a dologról; aki viszont megfigyel engem, amint éppen ezt a dolgozatot írom, az *nem tud* korábbi vélekedéseimről. Russel Jones és munkatársai, valamint Jane Piliavin (69) és kollégái egyaránt kimutatták, hogy amikor ilyen szituációban a megfigyelők ismerik a cselekvők korábbi vélekedéseit, akkor megállapításaik nem fognak megegyezni az eredeti kísérlet kísérleti személyeinek megállapításaival, vagyis Bem eredményei nem ismétlődnek meg. Azt jelenti-e ez, hogy Bem elemzése pontatlan? Nem feltétlenül. Lehetséges, hogy vannak olyan helyzetek, amikor maga a *cselekvő* is bizonytalanul vagy ambivalens módon idézi fel saját korábbi véleményét vagy attitűdjét, és így éppen saját viselkedésének megfigyelése révén szerez bizonyosságot arról, hogy valójában mi is a véleménye. Bem felfogása szerint ez az *önreferencia* vagy *önmegítélés* folyamata. Eszerint elképzelhető, hogy a New Haven-i rendőrség akcióját kedvezően megítélő dolgozat megírása előtt Cohen kísérleti személyei maguk sem tudták világosan, mit gondoljanak az esetről – erről saját viselkedésük nyújtott számukra használható információkat. A disszonanciacsökkentés működésének legtisztább eseteiben azonban jól meghatározottak az egyén korábbi vélekedései, így például, Carlsmith és Festinger kísérletének résztvevői kezdetben jól tudták, hogy elvégzett feladatuk unalmas volt. Disszonanciájuk csak akkor keletkezett és csak akkor indult be csökkentésének igyekezete attitűdváltoztatás révén, amikor viselkedésük ellentmondásba került véleményükkel és értékeikkel – vagyis amikor társuknak azt állították, hogy a feladat érdekfeszítő és szórakoztató volt. A legtöbb kutatás (70) is megerősíti, hogy azokban az esetekben, amikor az egyén attitűdje és viselkedése között lényeges és világos az eltérés, az így végbemenő változások magyarázatakor és előrejelzésekor a disszonanciaelmélet fölényben van az önreferencia folyamataira hivatkozó magyarázatokkal szemben.

A disszonancia mint izgalmi állapot. A disszonanciaelmélet egyik lényeges pontja az a megállapítás, amely szerint az attitűdváltoztatásra irányuló késztetésünket egy averzív jellegű izgalmi állapot *(arousal)* motiválja – ezt az állapotot énképünk megsérülése idézi elő. Nehéz elhinnem, hogy a disszonancia nem társul nyugtalan, rossz érzésekkel. Azok a kutatók, akik a disszonanciaelméletből származó hipotézisek kipróbálására folytattak kísérleteket, többnyire biztosak abban, hogy a disszonanciát átélő személy kellemetlenül érzi magát. Amikor disszonanciát keltő szituációba kerül valaki, minden külső jel szerint nem úgy viselkedik, mint aki hideg, számító, tárgyilagos, majdnem mechanikus, érzelem nélküli logikai játékot játszana – vagyis nem úgy, ahogyan Bem véli. A kutatóknak az ilyen esetleges megfigyelései persze nem fogadhatók el bizonyítékként. Van-e valamilyen független bizonyíték arra, hogy a disszonanciát átélő emberek valóban kínosan érzik magukat? Van egy kevés. Michael Pallak és Thane Pittman (71) olyan kísérletet végzett, amely amellett szól, hogy a disszonanciaélményt valóban kíséri a pszichológiai rossz közérzet. Mielőtt ismertetném a kísérletet, hadd említsek meg egy ismert jelenséget a tanulás pszichológiájából. Tegyük fel, hogy olyan feladatot végzek, amelynek egyszerre több lehetséges megoldása van, és ezek versengenek figyelemért (szemben az olyan feladatokkal, amelyekben világos, hogy egyetlen megoldás van). Ha valamilyen erős késztetés (éhség, szomjúság, szexuális vágy stb.) állapotában vagyok, akkor gyengébben fogok teljesíteni, mint ha késztetéseim nem lennének ilyen erősek. Ha viszont a feladat világos és egyszerű, akkor az erős késztetés állapota energikussá tesz anélkül, hogy zavart okozna. Vagyis, ilyen feladatnál jobb teljesítményt nyújtok, ha erős késztetés állapotában vagyok. Pallak és Pittman egyszerűen azt tette, hogy a kísérleti személyek egy részét erősen disszonáns, más részét pedig nagyon kevéssé disszonáns helyzetbe hozta. A komplex – vagyis több lehetséges megoldást nyújtó – feladatokban a kevés disszonanciát átélő kísérleti személyek jobb teljesítményt nyújtottak, mint a nagy disszonanciát átélők. Ezzel szemben az egyszerű – kevesebb lehetséges megoldást kínáló – feladatokban a nagy disszonanciát átélők teljesítettek jobban. Úgy látszik, a disszonanciaélmény fokozódása úgy hat, mint az éhség vagy a szomjúság.

Mark Zanna és Joel Cooper (72) érdekes kísérlete újabb bizonyítékokkal szolgál amellett, hogy a disszonancia izgalmi állapotot vált ki. A vizsgálat résztvevőinek *placebót* adtak – egy cukortablettát, amelynek nincs semmiféle fiziológiai hatása. A kísérleti személyek egy részének azt mondták, hogy a tabletta izgatottá és feszültté fogja tenni őket; másik részükkel viszont azt közölték, hogy a tabletta hatására relaxált állapotba kerülnek. A kontrollhelyzetben azt mondták a kísérleti személyeknek, hogy a tablettának semmilyen hatása nem lesz rájuk. A tabletta bevétele után a kísérlet résztvevői önkéntes alapon dolgozatot írtak, amelyben egy saját attitűdjükkel ellentétes álláspontot képviseltek (már találkoztunk ilyesmivel, ugye?), s így disszonancia keletkezett. Zanna és Cooper – ahogy várható volt – azt az eredményt kapta, hogy a kontrollcsoport tagjainál jelentős attitűdváltozás ment végbe. Az „izgatott" csoport tagjainál nem volt változás: kellemetlen érzéseiket nyilvánvalóan a tablettának, nem pedig a saját attitűdjükkel ellentétes dolgozat megírásának tulajdonították. Ám a legizgalmasabb eredmények a „relaxált" csoportnál mutatkoztak. Ezek a személyek *még* jobban megváltoztatták attitűdjeiket, mint a kontrollcsoport tagjai. Miképpen lehetséges? Egyetlen ésszerű magyarázat lehetséges. Ezek a kísérleti személyek arra a következtetésre jut-

hattak, hogy a saját maguk álláspontjának ellentmondó dolgozat megírása *különösképpen* feszültségkeltő volt, s *különösképpen* összeegyeztethetetlen az önmagukról mint „tisztességes, jó és értelmes emberről" alkotott felfogásukkal, hiszen (a disszonancia manipulálásának köszönhetően) feszültséget éltek át annak ellenére, hogy bevették a „nyugtató" tablettát. Attitűdjeik tehát még inkább megváltoztak. Az újabb kísérletek hasonló eredményeket hoztak. (73) Továbbá, egy követéses vizsgálatban Charles Bond (74) diákok egy csoportjának megmutatta Zanna és Cooper kísérletének leírását. Ezután megkérte őket: találják ki, melyik csoportnál volt a legnagyobb és melyiknél a legkisebb az attitűdváltozás. Bem elméletével ellentétben a diákok találgatásai nem vágtak egybe Zanna és Cooper kísérleti személyeinek tényleges viselkedésével.

Mindent egybevetve, ezek az eredmények azt jelzik, hogy a disszonancia átélése közben az emberekben valami olyasmi megy végbe, ami a fiziológiai diszkomfort állapotához hasonló. Bármennyire egyszerű és lényegre törő is tehát Bem értelmezése a disszonanciajelenségekről, úgy érzem, hogy pontosabban és sokoldalúbban ragadja meg a jelenséget az a magyarázat, amely „az önértékelés megsérüléséből fakadó diszkomfortból" indul ki.

A disszonanciaelmélet gyakorlati alkalmazása

A kognitív disszonancia elmélete nagy érdeklődést váltott ki és számtalan kutatásnak lett ihletője. Sikerének egyik oka az, hogy ez az elmélet olyan jelenségeket képes megvilágítani és előre látni, amelyekre a józan ész nemigen tud magyarázatot. Az olvasó láthatta azt is, hogy a disszonanciaelmélet segítségével igen sokféle jelenséget próbáltak már megmagyarázni a rémhírek terjedésétől kezdve fontos attitűdök és viselkedések nagymértékű átalakulásáig, a biztonságos szexre való neveléstől a faji előítéletek csökkentéséig.

A katasztrófára adott válaszok értelmezése. Izgalmas vállalkozás lenne, ha az elmélet segítségével korunk társadalmának olyan jelenségeit próbálnánk megmagyarázni, amelyek egyébként rejtélyesnek látszanak. Vizsgáljuk meg például az 1979-es Three Mile Island-i válságot, amikor is baleset történt egy atomerőműben. A baleset következtében a reaktor is meghibásodott; néhány napig az a veszély fenyegetett, hogy a reaktor megolvad, és katasztrofális szennyezést idéz elő a környező területeken, az ott lakó emberek százezreit is fenyegetve. A józan ész azt diktálná, hogy azok az emberek ijednek meg leginkább, s azok fognak leginkább cselekedni is, akik a legközelebb laknak az erőműhöz. A disszonanciaelmélet alapján más előrejelzést tehetünk. Tételezzük fel, hogy Ön a baleset idején az erőműtől néhány mérföldnyi távolságra

lakik. A radioaktív pára a baleset kezdeti szakaszán távozott az erőműből, így hát lehetséges, hogy Ön és hozzátartozói már megfertőződtek. Mit tesz Ön ebben a helyzetben? Megteheti, hogy elmenekül, de munkahelyének otthagyása és új lakóhely keresése költséges és fáradságos dolog. De még ha *elmenekül* is, nincs kizárva, hogy a sugárártalom már bekövetkezett. Sok, egymásnak ellentmondó hír kering a veszély nagyságáról. Szomszédainak egy része a távozás mellett döntött, de vannak, akik lekicsinylik a veszélyt. Egy idő után megérkeznek a Nukleáris Felügyelő Bizottság (Nuclear Regulatory Commission, NRC) szakértői, és megnyugtató közleményeket adnak ki, miszerint a sugárveszély jelentéktelen, s hogy egy komolyabb tragédia veszélye továbbra is minimális. Mennyire valószínű, hogy Ön hisz ezeknek a közleményeknek?

A krízis idején azt feltételeztük, hogy az erőműhöz legközelebb lakók fogják leginkább elhinni ezeket a közleményeket, s bízni fognak minden megnyugtatásban, amivel csak találkoznak. Ha Ön Three Mile Island közelében lakik, az Ön fejében levő azon tudattartalom, miszerint olyan környéket választott lakóhelyéül, amely egy atomerőmű közelében van, elég közel ahhoz, hogy egy baleset során sugárfertőzést szenvedjen – nos ez a tudás disszonáns lesz azzal a másik tudással, miszerint Ön okos, értelmes, bölcs, családjáról gondoskodó ember. Így tehát, függetlenül attól, hogy elmenekült-e vagy sem, Ön boldogan fogad minden megnyugtató hírt. Néhány nap elteltével az illetékesek megváltoztatják álláspontjukat, és azt *tanácsolják:* a terhes nők hagyják el a területet. De az erőmű közelében lakók még mindig bizalommal vannak az NRC megbízottja iránt, aki azt mondja, hogy csupán óvintézkedésről van szó, és a veszély továbbra is minimális. Nézzük ezzel szemben azoknak az embereknek a reakcióit, akik éppen a veszélyzónán kívül laknak! Ők is félnek és rettegnek, noha közvetlen veszély nem fenyegeti őket és még nem is érhette szervezetüket ártalmas sugárzás. Mivel nincsenek annyira elkötelezve, mint a közvetlen veszélyövezetben lakó társaik, gyanakvásukat és felháborodásukat is könnyebben ki tudják fejezni. Ez saját érdekük is, hiszen ha az atomerőműben rosszabbodik a helyzet, vagy ha mégis kiderül, hogy a válság súlyosabb volt, mint amilyennek hivatalosan beállították, valóban veszélybe kerülnének. Egy széles körű felmérés, (75) amelyet közvetlenül az incidens után készítettek, megerősítette azon feltételezésünket, hogy a Three Mile Island-i reaktor tőszomszédságában lakók szavahihetőbbnek fogják tartani a Nukleáris Felügyelő Bizottság közleményeit, mint azok, akiknek a lakóhelye távolabb esik. Az adatok szerint az erőmű közvetlen közelében lakó válaszadók közül szignifikánsan többen állították, hogy az NRC információi rendkívül hasznosak voltak; a huszonöt kilométeres övezeten kívül lakók közül viszont többen mondták azt, hogy ezek az infor-

mációk tökéletesen hasznavehetetlenek.* Feltételezésünket néhány anekdotikusnak látszó adalék is alátámasztja. Kiderült, hogy a legvadabb rémhírek a távoli Kaliforniából származtak, s míg az országos hírközlő eszközök tele voltak az NRC hozzá nem értéséről és tehetetlenségéről szóló beszámolókkal, a helyi lakosság úgy ünnepelte az NRC embereit, mint „egy éppen időben érkező felmentő sereget". (76)

Fogyókúra disszonanciacsökkentés segítségével. Egy elmélet – túl azon, hogy hozzásegít bennünket a jelenségek megértéséhez és előre látásához – különösen értékes, ha gyakorlatilag is alkalmazni lehet oly módon, hogy az emberek javát szolgálja. E fejezet során rámutattunk már arra, hogyan segítheti a kognitív disszonancia elmélete a nevelőket abban, hogy tanítványaiknál kialakítsák a tanulás iránti belső késztetést. Szó volt arról is „hogy az elmélet miként nyújthat támpontokat a szülőknek ahhoz, hogy gyermekeik erkölcsi és humánus értékeinek kialakítása során a szigorú büntetésnél hatékonyabb eszközökre leljenek. Bizonyos intézmények – mint például a haditengerészet vagy a főiskolai diáktársaságok – már régóta alkalmazzák a szigorú beavatási próbatételeket abból a célból, hogy fokozzák a tagok csoport iránti elkötelezettségét. Danny Axsom és Joel Cooper (77) egy újabb kísérlete különösen szép példája annak, miképpen lehet a kognitív disszonancia elméletét egy keserves egyéni probléma – az elhízás – megoldására felhasználni. A kutatók abból indultak ki, hogy minél nagyobb erőfeszítésbe kerül egy cél elérése, az emberek annál jobban elkötelezik magukat a cél mellett. Önkéntes alapon fogyni kívánó nőket toboroztak egy testsúlycsökkentő programhoz: ennek során olyan intellektuális feladatokkal bízták meg a hölgyeket, amelyek vagy nagyobb, vagy csekélyebb erőfeszítést igényeltek –, de nem voltak kapcsolatban a súlycsökkentéssel. A négyhetes program végén mindkét csoportban megmérték a résztvevők súlyát, s csak kis mértékű fogyást tapasztaltak. De amikor hat hónap és egy év elteltével a kutatók újra megkeresték a program résztvevőit, nagy eltéréseket találtak. Azok a nők, akik nagy erőfeszítést igénylő feladatokat oldottak meg, átlagosan csaknem négy kilót fogytak, míg azok, akiknek könnyű feladat jutott, egyáltalán nem fogytak. A viselkedés igazolását célzó attitűdváltoztatásnak tehát nem csupán nagy hatása van, hanem olyan folyamatokat is beindíthat, amelyek hosszabb időn át feltűnően maradandónak bizonyulnak.

* Meg kell azonban jegyeznünk, hogy ezeknek az eredményeknek más magyarázata is elképzelhető. Azok az emberek, akik közelebb laktak a Three Miles Islanden lévő nukleáris erőműhöz, lényeges szempontból különbözhettek azoktól, akik távolabb laktak. Lehetséges például, hogy maga az a tény, hogy az erőmű közelében lévő lakóhelyet *választottak*, azt tükrözi, hogy az illetőknek már eleve pozitívabb volt az attitűdjük a nukleáris ipar iránt. Tehát az erőműhöz közelebb lakók már a baleset előtt is hitelesebbnek találhatták az NRC-t, mint a távolabb lakók.

A disszonancia és az AIDS megelőzése. Mint tudjuk, a disszonancia kellemetlen feszültséget hoz létre az emberben. Tehát nem csupán arra törekszünk, hogy csökkentsük a disszonanciát, mihelyt átéljük azt, hanem elsősorban arra, hogy megvédjük magunkat a disszonancia átélésétől is. A disszonancia figyelmen kívül hagyásának egyik módja az, hogy odafigyelni sem vagyunk hajlandók arra, hogy odafigyeljünk arra, amit csinálunk. Ennek jó példája a nemtörődöm magatartás, amelyet fiatal felnőttek milliói tanúsítanak az AIDS-járvánnyal szemben. Talán még emlékszik az olvasó arra, hogy ezt a kérdést a 3. fejezetben már végigvettem. Mind ismeretes, száz- és százmillió dollárt költenek a tömegkommunikációs eszközökben az AIDS-szel kapcsolatos felvilágosító és megelőző kampányokra. Ami a felvilágosítást illeti, ezek a kampányok meglehetősen eredményesnek bizonyultak, korántsem voltak azonban annyira sikeresek abban, hogy elejét vegyék a szexuális viselkedéssel járó kockázatoknak. Például, noha a szexuálisan aktív egyetemisták általában tisztában vannak az AIDS-probléma súlyosságával, csupán egy megdöbbentően csekély kisebbség az, amelyik rendszeresen használja az óvszert. Ennek az a feltehető magyarázata, hogy az óvszer kényelmetlen, illúzióromboló, és használóit a betegségre emlékezteti – olyasvalamire, amelyre gondolni sem akarnak, amikor szexuális együttlétre készülnek. Továbbá, miként a kutatások egyértelműen kimutatták, az emberekben nagyon erős a tagadásra való hajlam – ebben az esetben szeretik azt hinni, hogy az AIDS más emberek problémája, ők maguk semmit sem kockáztatnak. (78) Ha tehát a média hatástalannak bizonyul, van-e valami egyéb cselekvési lehetőség?

Az elmúlt évek során tanítványaim és jómagam komoly sikereket értünk el abban, hogy rávegyük az embereket az óvszerhasználatra, mégpedig az ebben a fejezetben korábban már bemutatott „mondani annyi, mint elhinni" paradigma egyik változatának alkalmazásával. Mint az olvasó emlékezhet rá, egy tipikus „mondani annyi, mint elhinni" kísérletben az egyéneket arra kérik, hogy tegyenek egy olyan kijelentést, amely saját véleményükkel ellentétes álláspontot fejez ki. Ez disszonanciát vált ki. A disszonancia ezután úgy csökken, hogy az illető személyek megváltoztatják attitűdjüket oly módon, hogy közelebb hozzák azt ahhoz az állásponthoz, amelyet kijelentésükben megfogalmaztak. Miként lehetne hát ezt a paradigmát az AIDS kérdésére alkalmazni?

Mint kutatóknak, a következő problémával kellett szembenéznünk. Amikor a biztonságos szexről van szó, csaknem mindenki elhiszi az üzenetet, vagyis elfogadja, hogy az AIDS valódi veszélyt jelent; szexuális érintkezés esetén tehát az óvszer használata felettébb helyeselendő. A bökkenő csak az,

hogy bár a többség valóban hisz ebben, nagyon kevesen vannak, akik rendszeresen használnák is a kondomot. Hogyan is lehetne disszonanciaérzést kiváltani valakiből oly módon, hogy az óvszer használatát hirdesse, ha már eleve jól tudja, hogy az óvszer használata roppant módon tanácsos. Ez valódi dilemma; megoldásunk azonban pofonegyszerű volt. Mivel az emberek a disszonanciától a tagadás segítségével szabadították meg magukat, mi ezen a tagadáson próbáltunk meg áthatolni, mégpedig úgy, hogy az embereket saját **képmutatás**ukkal szembesítettük.

Kísérleteinket (79) azzal kezdtük, hogy egyetemistákat kértünk fel arra, fogalmazzanak meg egy beszédszöveget, amelyben vázolják az AIDS veszélyeit, és egyben az óvszer használatára szólítanak fel: „mindig használj kondomot, ha szexuális életet élsz!" A diákok készségesen vállalták ezt a feladatot, mivel mindannyian meg voltak győződve arról, hogy a szexuálisan aktív emberek számára az óvszer használata nagyon is célszerű. Az egyik feltétel során a diákokat mindössze arra kértük, hogy fogalmazzák meg a kondomhasználat melletti érveiket. A másik feltétel abból állt, hogy a diákoknak, miután megfogalmazták az érveket, egy videokamera előtt fel kellett olvasniuk azt, amit írtak, mégpedig úgy, hogy előbb közölték velük: a felvételt középiskolásoknak fogják majd lejátszani egy szexuális neveléssel foglalkozó osztályfőnöki órán. A beszéd elkészítése előtt mind a két feltétel esetén a diákok egyik felét emlékeztettük arra, hogy ők maguk a múltban mennyire hanyagok voltak az óvszer használatát illetően; ezt úgy értük el, hogy megkértük őket, állítsanak össze egy listát azokból a helyzetekből, amikor a kondom alkalmazását különösen nehézkesnek, ügyetlennek, sőt lehetetlennek találták.

Nagyfokú disszonancia állapotába tulajdonképpen csak egyetlen kísérleti feltétel résztvevői kerültek: azok, akik a középiskolások számára készülő videofelvételen szerepeltek, és egyszersmind emlékeztetve lettek arra, mennyire hanyagok voltak ők maguk is az óvszer használatát illetően. Ezt úgy értük el, hogy tudatosítottuk bennük saját képmutatásukat. Ezek a diákok ugyanis teljes mértékben tisztába kellett hogy jöjjenek azzal a ténnyel, hogy a középiskolásoknak olyan viselkedést prédikálnak, amelyet ők maguk nem tartanak be. Tehát hogy megszabaduljanak a képmutatás terhétől, és fenntarthassák önértékelésüket, égető szükségét fogják érezni annak, hogy saját maguk is megtegyék azt, amit másoknak hirdetnek. A kísérlet eredményeinek értékelése során valóban ezt tapasztaltuk. A kísérlet végén ugyanis a „képmutatásos" feltételben részt vevő diákok a többi kísérleti személyhez képest sokkal inkább hajlandók voltak óvszert vásárolni (amelyet a kísérleti szoba bejáratánál elhelyezett asztalon kínáltak nekik eladásra). Az ebben a feltételben résztvevő diákok nagyobbik része néhány hónap elteltével is állította, hogy rendszeresen használ óvszert.

Disszonancia és a víztakarékosság. Néhány évvel ezelőtt Kalifornia középső részeit ismét krónikus vízhiány sújtotta, és Santa Cruz városában – egyetemem székhelyén – is adagolni kellet a vizet. A campuson az egyetem vezetése kétségbeesetten igyekezett rávenni a hallgatókat arra, hogy ne pazarolják a vizet, inkább rövidebb időt töltsenek a zuhany alatt. Amikor direkt módon próbáltak hatni a diákok takarékossággal kapcsolatos értékeire, meg is volt az eredmény, de csak korlátozott mértékben. Miként már a 2. fejezetben említettem, néhány évvel korábban némileg több sikert értünk el, amikor arra vettük rá a diákokat, hogy megfelelő szerepmodellekhez alkalmazkodjanak. Ám abból a célból, hogy még inkább befolyásolni tudjuk a vízmegtakarítási szokásokat, az óvszerhasználattal kapcsolatos, fenti kísérletekből már ismert „képmutatásmodell" segítségével próbáltunk disszonanciaérzést kiváltani diákjainkból.

A zuhanyozós kísérletben (80) egyik asszisztensem leszólította a kollégiumi tussolóba tartó diákokat. Miként az óvszeres kísérletben, itt is alkalmaztuk az *elköteleződés* és a *tudatosítás* változót. Az „elköteleződési" kísérleti feltételben a diákokat megkértük, írjanak alá egy felhívást, amely a vízzel való takarékoskodásra szólít fel: „Ne tusolj sokáig! Ha én tudok spórolni a vízzel, te is tudsz! A „tudatosító" feltételben a diákok nem csak a felhíváshoz csatlakoztak, hanem válaszoltak egy vízpazarlással kapcsolatos „felmérés" kérdéseire is; a kérdések úgy lettek összeállítva, hogy segítettek tudatosítani bennük a vízspórolással kapcsolatos attitűdjeiket, és azt a tényt, hogy olykor bizony ők is sok vizet pazaroltak zuhanyozás közben.

A diákok ezután a zuhanyozóba mentek, ahol egy másik asszisztens már észrevétlenül várta őket, és egy vízhatlan stopperórával megmérte, mennyi ideig tusolnak. Miként az óvszeres kísérletben, itt is az derült ki, hogy csak a nagyfokú disszonanciát kiváltó kísérleti feltétel – vagyis amikor az egyetemisták csatlakoztak a „zuhanyozz gyorsabban!"-mozgalomhoz, és egyszersmind tudatosult bennük korábbi viselkedésük –, és csakis ez a feltétel volt képes komoly hatást kiváltani. Ebben a helyzetben a diákok felismerték, hogy korábban vizet prédikáltak és bort ittak. Átlagos tusolási idejük most viszont alig volt több mint három és fél perc (ami nem sok); sokkal rövidebb, mint a kontrollfeltétel résztvevőinek a zuhany alatt eltöltött ideje.

A szektavezérek hatalmának titka. Végül a kognitív disszonancia elmélete olyan események megértéséhez is közelebb vihet bennünket, amelyek egyébként meghaladják képzeletünket. Ilyen volt az a rendkívüli hatalom, amellyel bizonyos szektavezérek rendelkeztek híveik teste és lelke felett – például Jim Jones (tömeges öldöklés a guyanai Jonestownban), David Koresh (tömeges önégetés a Texas állambeli Wacóban), Marshall Herff Applewhite (a Menny Kapui szekta csoportos öngyilkossága). Nézzük meg közelebbről a jonestow-

ni esetet. Nem is kell mondanunk, micsoda szörnyű tragédia volt ez az eset. Felfoghatatlannak látszik, hogy egyetlen ember akkora hatalommal rendelkezzék, hogy parancsszavára emberek százai végeznek gyermekeikkel és önmagukkal. Mégis, hogyan lehetséges? A Jim Jones-jelenség túlságosan összetett ahhoz, hogy egyetlen átfogó magyarázatot lehessen rá találni. De bizonyos támpontok adódnak számunkra abból, amit ennek a fejezetnek egy korábbi részében a *láb a küszöbön* jelenségének neveztünk. Jones lépésről lépésre szerezte meg követőinek nagyfokú bizalmát. Közelebbről megvizsgálva, valóban a hívek egyre szorosabb elköteleződésének láncolatáról volt szó. A végső kimenetelt persze így sem lehet teljes mértékben felfogni, de mégis, kicsit érthetőbbé válik, ha egy ilyen sorozatnak a részeként értelmezzük. Ahogy már korábban említettem: ha egyszer bekövetkezett az elköteleződés, nyitva áll az út a további, egyre erősebb elköteleződésekhez.

Kezdjük a legelején. Nem nehéz megérteni, hogy egy Jones-szerű karizmatikus vezető hogyan tudott pénzt kisajtolni szektájának tagjaitól. Eleinte a hívek csak azt vállalták, hogy kisebb összegeket adományoznak Jonesnak, hogy meghálálják a békéről és az egyetemes testvériségről szóló prédikációt. Ezt elérve, a szektavezér már sokkal többet kérhetett, és kapott is: rávette az embereket, hogy adják el házaikat, és az így kapott pénzt ajánlják fel a szektaközösség javára. Nem sokkal ezután Jones felszólítására sok követője fölkerekedett, otthagyta hozzátartozóit és barátait, hogy új életet kezdjen Guyana szokatlan és nehéz körülményei között. Nem csupán keményen kezdtek dolgozni (ez is az elköteleződést növelte), hanem el voltak vágva minden ellenvéleménytől is, hiszen csakis igaz hívőkkel voltak körülvéve. Az események láncolata tovább folytatódik. Jones sok hívének asszonyát szexuálisan is magáévá teszi, a férfiak, ha vonakodva is, de beleegyeznek. Jones kijelenti, hogy gyermekeik atyjának tekinti magát. Végül, mint egy szörnyű esemény előjátékaként, Jones rituális álöngyilkosságok sorozatát rendezi meg, hogy próbára tegye híveinek hűségét és engedelmességét. A Jones iránti elkötelezettség tehát lépésről lépésre növekszik. *Önmagában véve* egyik lépés sem jelent nagyobb vagy feltűnőbb ugrást az előzőtől.

Persze az egész elemzés szándékosan leegyszerűsítő. Sok minden történt még Jones követői között azon kívül, amit fokozatosan növekvő elköteleződésként írtunk le. Ezek mind hozzájárultak a tragikus végkifejlethez. Ha azonban ezt a végkifejletet megpróbáljuk oly módon szemlélni, mint a megelőző események által meghatározott elköteleződési folyamat következményét, némi világosságot gyújthatunk egy olyan jelenség értelmezésében, amely első megközelítésben teljességgel felfoghatatlannak látszott.

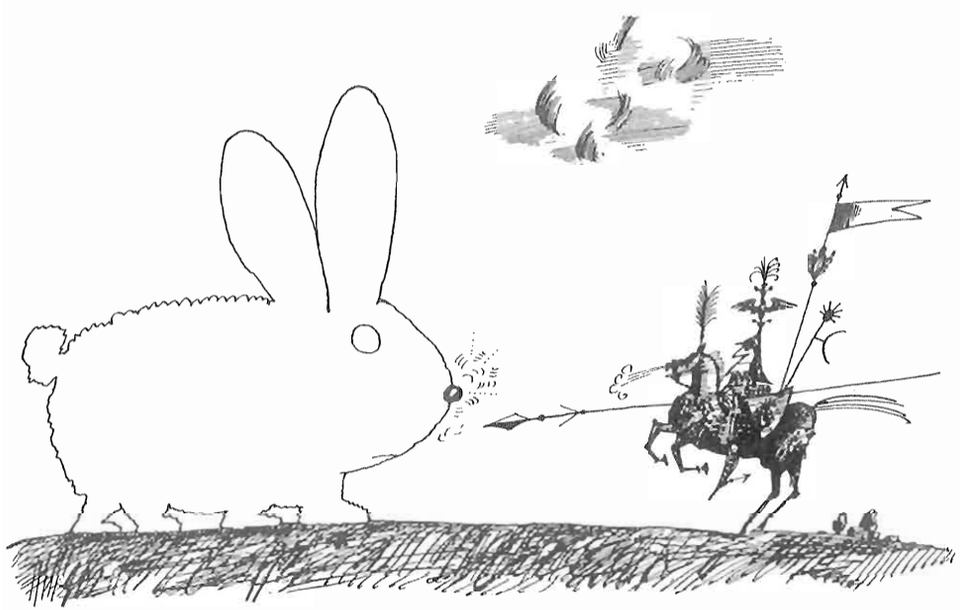
Nemcsak összhanggal él az ember

Ennek a fejezetnek az elején azt állítottam, hogy az emberek racionális, alkalmazkodó viselkedésre éppúgy képesek, mint disszonanciacsökkentőre. Térjünk vissza ehhez az állításhoz. Ha valaki minden idejét azzal tölti, hogy énjét védelmezze, akkor sohasem fog fejlődni. Fejlődésünk érdekében tanulnunk kell tévedéseinkből. De ha mindenáron disszonanciát csökkentünk, akkor sohasem fogjuk bevallani tévedéseinket. Éppen ellenkezőleg, takargatni fogjuk őket, sőt erényt kovácsolunk belőlük. A volt elnökök önéletrajzai és emlékiratai tele vannak öndicsérő és önigazoló megjegyzésekkel, amelyeket Lyndon Johnson volt elnök szavaival így lehetne összefoglalni: „ha még egyszer újra kellene csinálnom, mindent pontosan ugyanúgy csinálnék". (81) Ronald Reagan exelnök ugyanígy érvel önéletrajzában, amikor tagadja kormánya szerencsétlen beavatkozását az iráni túszdrámába, noha minden tény ennek ellenkezőjét igazolja. „Mind a mai napig azt hiszem – írja Reagan –, hogy az irániak *nem* kezdeményezték a túszok kicserélését fegyverekre... Soha nem léptünk kapcsolatba az emberrablókkal." (82)

Az emberek azonban időnként mégis fejlődnek – vagyis, tanulnak tévedéseikből. Hogyan? Milyen feltételek között? Ideális esetben ennek úgy kellene végbemennie, hogy képesek lennénk azt mondani magunkról: „Hát igen, ezt elszúrtam. Milyen tanulságok vonhatók le ebből, hogy legközelebb ne jussak idáig?" Ennek belátásához a következőképpen juthatunk el.

1. Megértjük saját védekezéseinket és disszonanciacsökkentő tendenciáinkat.
2. Felismerjük, hogy ha valamilyen ostoba vagy erkölcsileg kifogásolható tettet követünk el, az még nem jelenti azt, hogy végérvényesen ostoba és erkölcstelen emberek vagyunk.
3. Elegendő énerőt fejlesztünk ki magunkban ahhoz, hogy elviseljük saját tévedéseinket.
4. Kifejlesztjük ama képességünket, hogy észrevegyük, fejlődésünk és tanulásunk szempontjából milyen hasznos tévedéseink belátása.

Persze könnyebb recepteket felsorolni, mint véghezvinni őket. Egyáltalán, hogyan kerülünk szembe saját védekezéseinkkel és disszonanciacsökkentő tendenciáinkkal? Hogyan jöhetünk rá, hogy még a hozzánk hasonló okos és erkölcsös emberek is követhetnek el butaságot és erkölcstelenséget? A válaszok felszínes ismerete nem elegendő; ahhoz, hogy hasznosíthassuk ilyen ismereteinket; ahhoz át kell élnünk, és gyakorolnunk kell őket. A 8. fejezetben szó lesz olyan szituációkról, amelyek lehetővé teszik, hogy ezeket az önmagunkra vonatkozó tapasztalatokat gyakorolhassuk.



© 1965 by Saul Steinberg

6. FEJEZET

Az emberi agresszió

Sok évvel ezelőtt egy alkalommal Walter Cronkite hírműsorát néztem a televízióban. A délkelet-ázsiai háború tetőpontja volt ez az időszak. A műsorvezető beszámolt arról, hogy amerikai repülőgépek napalmbombát dobtak egy dél-vietnami falura, amelyről azt gondolták, hogy a partizánok egyik megerősített állása. Legidősebb fiam, aki akkoriban tízéves lehetett, azt kérdezte: „mondd, papa, mi az a napalm?"

„Hát – mondtam szórakozottan – úgy tudom, valami vegyszer, ami tapad és éget, ha rákerül a bőrre, nem lehet eltávolítani, és elég csúnyán összeég tőle az ember." Ennyit válaszoltam; aztán néztem tovább a híradót.

Néhány perccel később véletlenül a fiamra sandítottam, és egyszer csak azt láttam, hogy könnyek folynak le az arcán. Kezdtem rosszul érezni magam, és riadtan kérdeztem magamtól: mi történt velem? Hát én magam is olyan brutálissá váltam, hogy egy ilyen kérdésre ilyen tényszerű választ tudok adni – mintha csak azt kérdezte volna a gyerek, hogyan játsszák a baseballt vagy mitől nő a falevél? Hát annyira hozzászoktam az emberi brutalitáshoz, hogy már akkor is közömbös tudok maradni, ha saját szememmel látom?

Bizonyos értelemben ez nem is olyan meglepő. Kimondhatatlan borzalmak korszakában élünk. Az elmúlt két évtized alatt számtalan példáját láttuk annak, miféle embertelenségeket képesek elkövetni az emberek embertársaik ellen. Tudjuk, hogy a vietnami háborúban szinte teljesen ötletszerűen gyilkoltak meg polgári lakosokat; de értesültünk a Közép-Amerikában folyó kegyetlen polgárháborúkról is, ártatlan polgárok millióinak tömeges kivégzéséről Kambodzsában, etnikai tisztogatásról Boszniában, vérfürdőkről Ruandában, Szudánban, Algériában és így tovább... De bármennyire szörnyűek is ezek az események, nem csak a mi korunkban fordulnak elő. Az egyik barátom egyszer egy nagyon vékony könyvet mutatott nekem – nem lehetett nagyobb a terjedelme, mint tíz vagy tizenöt oldal, valamiféle zseb-világtörténelem akart lenni; az írott történelem legfontosabb eseményeinek időrendi felsorolását tartalmazta. És vajon melyek voltak ezek a fontos események? Nem nehéz kitalálni: háborúk, egyik a másik után, közöttük nagy ritkán néhány egyéb esemény, mint Jézus születése vagy a könyvnyomtatás feltalálása. Miféle állatfaj is az ember, ha rövid történelmének legfontosabb eseményei azok, amikor halomra ölik egymást az emberek?

Mi, amerikaiak kiábrándító módon hajlamosak vagyunk elfogadni az agressziót olyankor is, amikor az tökéletesen abszurd és értelmetlen. 1986-ban amerikai harci repülők bombázták Líbiát, megtorlásként amiatt, hogy ez az ország fokozta terrorista tevékenységét. Amikor az amerikai polgárokat később megkérdezték, vajon helyeslik-e ezt a katonai akciót, a válaszolók megdöbbentően nagy többsége, 71 százaléka felelt igennel, noha csak 31 százalékuk hitte el, hogy az ilyen támadás valóban képes elejét venni a terrorizmus fokozódásának. (1) Milyen más következtetésre juthatnánk ebből, mint arra, hogy az amerikaiak igen jelentős része véli úgy: a merő bosszú elfogadható módon tartozik hozzá az Egyesült Államok külpolitikájához.

Mi, emberek tágabb összefüggésben is különlegesen agresszív lénynek mutatkozunk. Egyes rágcsálók kivételével egyetlen más gerinces sem öli meg a fajtájabelit olyan elszántsággal, és annyira készakarva, mint az ember. A szociálpszichológiát úgy határoztuk meg, hogy tárgya a társas befolyásolás, vagyis az egyik embernek (vagy csoportnak) a másikra gyakorolt befolyása. Az agresszió legszélsőségesebb formája (a fizikai megsemmisítés) úgy tekinthető, mint a társas befolyásolás legvégső foka. Vajon az emberi természet része-e az agresszió? Meg lehet-e változtatni? Melyek azok a társas és szituációs tényezők, amelyek növelik vagy csökkentik az agresszivitást?

Az agresszió meghatározása

A szociálpszichológusok meghatározása szerint az **agresszív cselekvés** nem más, mint olyan szándékos viselkedés, amely másoknak fizikai vagy lelki szenvedést okoz. Nem tévesztendő össze az önérvényesítéssel, noha a köznyelv előszeretettel címkézi „agresszívnak" az olyan embereket is, akik határozottan fellépnek a jogaikért, beírogatnak az újságokba, elpanaszolva vélt vagy valódi sérelmeiket, nagy erőfeszítéssel dolgoznak, hatalmasak az ambícióik vagy egyszerűen csak rámenősek. Egy szexista társadalomban sokan bélyegzik – velem ellentétben – agresszívnak azt a nőt, aki ki is mondja, amit gondol, vagy aki maga teszi meg a kezdeményező lépést, amikor ő hívja vacsorára férfi ismerősét. Meghatározásom egyszerű: az agresszió olyan szándékos cselekvés, amely másoknak kárt vagy fájdalmat okoz. A cselekvés lehet fizikai és lehet verbális. Akkor is agressziónak minősül, ha szándékolt célját nem éri el. Ha például egy ismerősöm mérgében sörösüveget akar a fejemhez vágni, ez akkor is agresszív cselekedet, ha sikerül félreugranom, és így dobása nem talál célba. Ugyanakkor nem számít agresszív cselekedetnek, ha egy részeg autós elgázol a kocsijával, mialatt megpróbálok átkelni az úttesten – bár ez sokkal súlyosabb baleset lehet, mint az, ha sörösüveggel vágtak volna fejbe.

Célszerű továbbá megkülönböztetést tenni a rosszindulatú, ellenséges, és az eszközértékű, instrumentális agresszió között. (2) Az **ellenséges agresszió** olyan agresszív cselekedet, amely dühös indulatból származik, és az a célja, hogy fájdalmat vagy sérülést okozzon a másiknak. Az **instrumentális agresszió**nak a másik ember bántalmazása ugyancsak célja, de ez a bántalmazás csupán eszköze olyan célnak, amely nem azonos a fájdalom okozásával. Így például a profi rögbimérkőzésen egy csatárnak általában nem okoz gondot, hogy elgáncsolja az ellenfelét, a védőjátékost, ha így leszerelheti a támadót, akinél éppen a labda van. Ez általában együtt jár azzal, hogy fájdalmat okoz a másik csapat tagjának, mivel csak így tudja elérni, hogy a védőjátékost eltávolítsa az útból, és megszerezhesse a labdát a támadótól. Ez instrumentális agresszió. Ha azonban úgy gondolja, hogy ellenfele szabálytalanul játszik, felmehet benne a pumpa, és jól megruházhatja a másik játékost, még akkor is, ha ez a cselekedet korántsem növeli annak esélyét, hogy magához veheti a labdát. Ez tehát nem más, mint ellenséges agresszió.

Ösztönös-e az agresszió?

Tudósok, filozófusok és más komoly gondolkodók vitatkoznak arról, vajon az agresszivitás velünk született, ösztönszerű jelenség-e, vagy pedig olyasmi, amit meg kell tanulnunk. (3) A vita nem új keletű, évszázadok óta tart. Például, Thomas Hobbes klasszikus művében, a *Leviathán*ban (amely 1651-ben jelent meg először) azt vallja, hogy mi emberek természetes állapotunkban vadállatok vagyunk, és csak a társadalom adta rend és törvény tudja megfékezni azt, amit Hobbes természetes agresszív ösztönnek tart. Ezzel szemben Jean-Jacques Rousseau, aki 1762-ben felállította a „nemes vademberről" szóló elméletét, úgy gondolja, hogy az ember természetes állapotában jóindulatú lény, csak a korlátokat állító társadalom kényszeríti ki belőle az agressziót és az aljasságot. (4)

Hobbes pesszimista felfogását a huszadik században Sigmund Freud (5) fejlesztette tovább. Freud elmélete szerint az emberrel vele születik az életre irányuló ösztön (**Erósz**), de vele születik egy hatalmas erejű halálösztön (**Thanatosz**) is, amely nem más, mint ösztönös késztetés a halálra, és amely agresszív cselekedetekhez vezet. A halálösztön – írta Freud – minden élőlénynél jelen van és arra törekszik, hogy lerombolja az életet, és visszavezesse az élettelen anyag eredeti állapotába." (6) Freud úgy vélte, hogy az agresszív impulzusoknak valamiképpen felszínre kell törniük, különben egyre halmozódnak és végül betegséget váltanak ki. Ezt a felfogást **hidraulikus elmélet**nek lehetne nevezni, vagyis – miként a nyomás alatt levő víztartályban – ha nincs mód az agresszió levezetésére, akkor ez valamilyen robbanást fog eredményez-

ni. Freud szerint a társadalom egyik lényeges funkciója, hogy ezt az ösztönt szabályozza, és hozzásegítse az embereket ahhoz, hogy a pusztító energiákat szublimálják, azaz elfogadható, sőt hasznos viselkedés formájában vezessék le.

Az ember eredendő agresszivitásáról vallott felfogást egy lépéssel továbbfejlesztve egyes kutatók úgy vélik, hogy az ember természetes állapotában nem csupán gyilkos, hanem ok nélküli destruktivitása még az állatvilágban is csak kivételes esetben fordul elő. Éppen ezért, ha az embert vadállatnak nevezzük, ez tulajdonképpen az állatokra nézve sértő. Ezt az álláspontot hatásosan fejtette ki Anthony Storr.

> Az emberi kegyetlenség legvisszataszítóbb megnyilvánulásait általában vadállatinak, bestiálisnak nevezzük, és ezeknek a jelzőknek a használatával arra engedünk következtetni, hogy az ilyen viselkedés a nálunk kevésbé fejlett lényekre jellemző. Az igazság szerint azonban a „vadállati" viselkedés szélsőségei az emberre korlátozódnak. Sehol a természetben nincs példája annak, amilyen kegyetlenül bánunk mi egymással. A szomorú tény az, hogy mi vagyunk a legkegyetlenebb és a legirgalmatlanabb faj, amelyet valaha is hátán hordozott a Föld; és bár szörnyülködve olvassuk az újságokban és a történelemkönyvekben az emberek egymás ellen elkövetett rémtetteit; lelkünk mélyén tudjuk, hogy ugyanazokat a vad ösztönöket hordozzuk magunkban mindannyian, amelyek a gyilkossághoz, kínzáshoz, háborúhoz vezetnek. (7)

Nincs semmiféle biztos, vagy legalábbis egyértelműnek látszó bizonyítékunk annak eldöntésére, vajon az agresszió ösztönös-e vagy sem. Azt hiszem, hogy éppen ez az oka annak, amiért még mindig dúl a vita. Ha vannak egyáltalán bizonyítékaink, azok többnyire nem emberi lények megfigyeléséből, illetve a velük való kísérletezésből származnak. Az egyik ilyen vizsgálat során Zing Yang Kuo (8) például szét akarta oszlatni azt a mítoszt, amely szerint a macskák ösztönösen elkapják és megölik a patkányokat. Nagyon egyszerű kísérletet végzett: egy macskakölyköt és egy patkányt ugyanabban a ketrecben nevelt fel. A macska nemcsak hogy nem támadt rá a patkányra, hanem a két állat hűséges társa lett egymásnak. Sőt, a macska más patkányokra sem volt hajlandó vadászni és nem volt hajlandó megölni őket. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy ez a kísérlet nem bizonyítja azt, hogy az agresszív viselkedés nem ösztönszerű; csupán azt bizonyítja, hogy az agresszivitást valamilyen korai tapasztalat meggátolhatja. Így például Irenäus Eibl-Eibesfeldt (9) egyik kísérletében kimutatta, hogy az elkülönítve – vagyis a társaival való küzdelem lehetőségétől megfosztva – nevelt patkányok is megtámadják a társukat, ha berakják hozzájuk a ketrecbe; továbbá az elkülönítve nevelt patkány ugyanazokat a fenyegetési és támadási viselkedésmintákat használja, mint a tapasztalt állat. Noha az agresszív viselkedést, mint ahogy Kuo kísérletéből kiderült, módosíthatja a tapasztalat, Eibl-Eibesfeldt mégis azt mutatta ki, hogy az agresszióhoz minden látszat szerint nem szükséges tanulás. Másfelől azonban ebből a vizsgálatból nem kell arra következtetnünk, hogy az agresszivitás *feltétlenül* ösztönszerű. John Paul Scott (10) rámutatott arra, hogy e következtetés levonásához fiziológiai bizonyítékkal kell rendelkeznünk arról, hogy a harcra való spontán késztetés magán a szervezeten belül felléphet. Az előbbi kísérletben az inger kívülről jött – vagyis, egy új patkány látványa késztette az egyedül neveltet arra, hogy harcolni kezdjen. Scott a rendelkezésre álló adatokat átvizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy a harciasság nem veleszületett szükségletből fakad. Ha a szervezetnek sikerül úgy megszerveznie az életét, hogy ne legyen jelen külső inger a harcias viselkedésre, akkor semmiféle fiziológiai vagy lelki károsodás nem fogja érni annak következtében, hogy nem fejezett ki agresszivitást. Ez a megállapítás ellentmondásban van Freud elméletével, és az következik belőle, hogy agresszív ösztön nem létezik.

Az érvek és az ellenérvek folytatódnak. Konrad Lorenz kétségbe vonta Scott következtetését. (11) Lorenz egy rendkívül agresszív trópusi halfajta (a bölcsőszájú halak) viselkedését figyelte meg. A hím bölcsőszájúak a saját fajtájukhoz tartozó hímeket territoriális viselkedésük részeként támadják meg – vagyis abból a célból, hogy megvédjék a rendelkezésükre álló területet. Természetes környezetben a hím bölcsőszájú nem támadja meg sem a saját nőstényeit, sem a más fajhoz tartozó halakat – csak a saját fajtájabeli hímeket. Mi történik akkor, ha egy akváriumból eltávolítjuk az összes hím bölcsőszájút, egy kivételével, amely méltó ellenfél nélkül marad? Az ösztön hidraulikus elmélete szerint az agressziós szükséglet egészen addig fog felhalmozódni, amíg az egyedül maradt bölcsőszájú meg fog támadni egy olyan halat, amelyik nem tartozik az adekvát támadási ingert szolgáltatók közé. Pontosan ez történik. Ha nincsenek jelen más hím bölcsőszájúak, akkor más fajtához tartozó hímeket fog megtámadni, olyanokat, amelyekről korábban tudomást sem vett. Sőt, ha az *összes* hímet eltávolítják, akkor végül is a bölcsőszájú megtámadja és megöli a nőstényeket is.

Újabban Richard Lore és Lori Schultz (12) adott hangot annak a felfogásnak, amely szerint az agresszió egyetemessége gerincesek körében arra utal, hogy agresszivitás éppen azért alakult ki és maradt fenn, mert a túlélés szempontjából nagy jelentősége van. E kutatók rámutatnak azonban arra is, hogy csaknem minden élőlénynél kifejlődött valamiféle gátló mechanizmus, amely lehetővé teszi, hogy az organizmus elfojtsa az agressziót, valahányszor érdekei ezt kívánják. Az agresszió mint stratégia tehát még az agresszív viselkedésre leginkább készen álló fajoknál is opcionális, azaz csupán az egyik lehetőség. Akár kifejezésre jut, akár nem, az agressziót az élőlény előzetes társas tapasztalatai és az éppen fennálló társas kontextus mindig együttesen határozza meg.

A szociálpszichológusok többsége egyetért Lore és Schultz állatok körében végzett vizsgálatainak következtetéseivel. Sőt, úgy gondolják, hogy –

már ami az embereket illeti – a társas helyzeteknek még nagyobb befolyásuk van, mint az alacsonyabb rendű élőlényeknél, hiszen a társas interakciók az ember esetében még sokkal bonyolultabbak. Mint Leonard Berkowitz megjegyzi, (13) az embernél minden valószínűség szerint van egy veleszületett hajlam arra, hogy bizonyos provokatív ingerekre úgy válaszol, hogy támadója ellen fordul. Ám az, hogy ez az agresszív tendencia nyílt cselekvésben is kifejeződik-e, a veleszületett adottságok, a tanult agresszió gátlási reakciók és a társas helyzetre jellemző konkrét sajátosságok bonyolult kölcsönhatásának függvénye. Például, bár igaz, hogy a rovaroktól a majmokig sok állatfaj egyedei rátámadnak arra az egyedre, amelyik megsérti területi rátámadnak arra az egyedre, amelyik megsérti területi rátámadnak arra az egyedre, amelyik megsérti területi

ra, hogy agresszív viselkedést váltsanak ki. Ami azonban még ennél is fontosabb, az az, hogy az ilyen viselkedést szituációs és társas tényezők egyaránt módosíthatják. Vagyis, másképpen fogalmazva, az agresszív viselkedést vissza lehet szorítani.

Hasznos-e az agresszió?

A legerősebb fennmaradása. Rendben van, lehet csökkenteni az agressziót az embereknél, de vajon kell-e? Hasznos-e? Egyes kutatók szerint az agresszió bizonyos módozatai hasznosak, sőt alapvetően fontosak lehetnek. Konrad Lorenz (19) például azzal érvel, hogy „az agresszió lényeges szerepet játszik az ösztönök életfenntartó funkciójában". Megállapításait az állatokon végzett megfigyeléseire alapozza, és úgy látja, hogy az agresszivitásnak alapvető evolúciós jelentősége van, minthogy lehetővé teszi, hogy az utódok a legerősebb és legtapasztaltabb szülőktől származzanak. Ezen túlmenően hozzásegít ahhoz, hogy az állatok csoportjait a lehető legjobb vezetők uralják. Egy antropológus, Sherwood Washburn, és egy pszichiáter, David Hamburg (20) óvilágbeli majmokon végzett megfigyeléseket. Úgy találták, hogy az agresszió egy majomcsoporton belül erősen befolyásolja mind a táplálkozást, mind a szaporodást, mind pedig a dominanciaviszonyok alakulását. A kolónia legerősebb és legagresszívebb hímje úgy tesz szert vezető szerepre, hogy kezdetben kimutatja agresszivitását. Ebből következően, mint azt Steven Pinker (21) megfigyelte, a későbbiekben mérséklődik a kolónián belüli harciasság, minthogy mindenki tisztában van azzal, hogy ki a főnök. Továbbá, a domináns állat a szaporodásban is meghatározó szerepet játszik, ily módon nagyobb a kolónia esélye a túlélésre, hiszen az erős hím továbbadja energiáját a következő nemzedéknek.

Hasonló – ámde kissé brutálisabb – viselkedésminta jellemző az elefántfókákra. Egy pszichobiológus, Burney LeBoeuf (22) eme állatok megfigyelése során azt tapasztalta, hogy a párosodási időszak kezdete előtt, minden évben, a hímek egymásba akaszkodnak és elkeseredett, véres harcot vívnak a dominanciáért. A legerősebb, legagresszívebb és legokosabb nemcsak a dominanciahierarchia csúcsán fog állni, hanem egyben ő lesz az első számú szerelmi partner is. Így például megfigyelték, hogy egy 185 nőstényből és 124 hímből álló fókatelepen az észlelt párosodások több mint a feléért az „alfa" hím, vagyis a vezér volt a felelős. Kisebb fókatelepeken, ahol maximum negyven volt a nőstények száma, a párosodásoknak mind a száz százalékában az alfa hím volt a partner.

Ezekből a megfigyelésekből kiindulva sok kutató azt hangoztatja, hogy az emberi agresszió korlátozásában óvatosságot kell tanúsítanunk, minthogy az

agresszió – éppúgy, mint az alsóbbrendű állatoknál – alapvetően befolyásolja a fajfenntartást. Ez az érvelés részben azon az előfeltevésen alapszik, hogy ugyanaz a mechanizmus, amely arra készteti az egyik embert, hogy megölje a felebarátját, a másikat arra ösztönzi, hogy „meghódítsa" a világűrt, „belevágja a fejszéjét" egy nehéz matematikai feladat megoldásába, „ráharapjon" egy logikai problémára, avagy „uralkodjon" a világegyetem felett.

De – amint már korábban is hangsúlyoztam – ez az érvelésmód az agresszió túlzó meghatározásán alapul. Az alkotó tevékenység és a magas teljesítmény azonosítása az ellenségességgel és az agresszióval nem egyéb, mint a dolgok összekeverése. Egy probléma uralható vagy egy készség elsajátítható anélkül is, hogy bárkiben kárt okoznánk, akár megkísérelnénk őt leigázni. Az erőszak értékelhető anélkül is, hogy vissza kelljen szorítani az emberi kíváncsiságot, a problémamegoldás szeretetét. Számunkra nem könnyű ezt a különbségtevést felfogni, minthogy a nyugati világ emberének – és különösképpen az amerikaiaknak – gondolkodásába belesulykolták, hogy a siker egyenlő a győzelemmel, hogy valaminek az elérése egyenlő valakinek a kiütésével. M. F. Ashley Montagu (23) szerint Darwin elméletének leegyszerűsítése és félreértése az, ami az átlagember számára azt a nézetet sugallja, hogy a konfliktus az élet elkerülhetetlen törvénye. Ashley Montagu megállapítja: az ipari forradalom idején a munkásokat kizsákmányoló gazdagoknak kapóra jött, hogy a kizsákmányolást azzal igazolják, miszerint az élet nem más, mint a fennmaradásért vívott küzdelem, és a természetszerű, ha a legerősebb (és csakis a legerősebb) marad fenn. Ennek az érvelésnek az a veszélye, hogy önmagát beteljesítő jóslássá válik, és azt eredményezheti, hogy semmibe vesszük, vagy legalábbis lenézzük az emberek és az állatok nem erőszakos, nem versengésen alapuló viselkedésformáinak jelentőségét a túlélés szempontjából. Pjotr Kropotkin (24) 1902-ben azt mondotta, hogy az együttműködésen alapuló magatartásnak és a kölcsönös segítségnyújtásnak az élet sok területén fontos szerepe van a túlélés szempontjából. Ez a megállapítás nagyon sokféle bizonyítékkal alátámasztható. Jól ismert a társulásban élő rovarok – termeszek, hangyák, méhek – kooperatív viselkedése. Talán nem annyira ismert a csimpánzoknak az a viselkedésformája, amelyet **altruistának** nevezhetünk. Ez körülbelül a következőképpen néz ki. Két csimpánz egymással szomszédos ketrecben van, az egyiknek van tápláléka, a másiknak nincs. Ez utóbbi elkezd koldulni. A „gazdag" állat nagy kelletlenül átad egy kicsit a sajátjából. Bizonyos értelemben éppen ez a vonakodás az, ami olyan jelentőssé teszi ezt az adományt. Arra utal ugyanis, hogy a „gazdag" majom szereti az ennivalót, és boldogan megtartaná magának. A javak megosztásának belső késztetése tehát valóban mély gyökerekből táplálkozik. (25) De Kropotkin művének annak idején nem szenteltek túlságosan nagy figyelmet, sőt jóformán nem is vettek róla tudomást, minden bizonnyal azért, mert nem illett bele a korszellembe, és

nem felelt meg azok szükségleteinek, akik hasznot húztak az ipari forradalomból.

Vessünk egy pillantást saját társadalmunkra. Úgy tűnik, hogy a mi amerikai kultúránk alapja a versengés: megjutalmazzuk a győzteseket és mellőzzük a veszteseket. Oktatási rendszerünk két évszázada a versengésen és a szelekció törvényén nyugszik. Néhány kivételtől eltekintve gyerekeinket nem arra tanítjuk, hogy szeressék a tanulást, hanem arra, hogy jó osztályzatokat hajszoljanak. Amikor egy neves sportszakíró, Grantland Rice azt mondotta: nem az a fontos, hogy nyerünk vagy vesztünk, hanem az, hogy játszunk, akkor ezzel nem az amerikai életformát jellemezte, hanem gyógymódot javasolt arra, hogyan lehetne felszámolni a nyereségközpontúságot. Egész kultúránk a győzni akarás őrületében szenved – a bajnoki mérkőzés játékosától, aki könnyekre fakad, amikor a csapata kikap, az egyetemistákig, akik kórusban kiabálják a lelátókon, hogy „mi vagyunk a favorit"; Lyndon Johnson exelnöktől, akinek ítélőképességét minden bizonnyal eltorzította az a gyakran hangoztatott kívánsága, hogy nem ő akar lenni az első olyan amerikai elnök, aki elveszített egy háborút, a harmadik osztályos gyerekig, aki gyűlöli az osztálytársát, mert az jobban szerepelt nála a számtanversenyen. Vince Lombardi, egy neves profi rögbiedző ezt az egész hisztériát egy mondatban foglalta össze: „A győzelem nem a legfontosabb, *csak* a győzelem a fontos." Ennek a gondolkodásmódnak az elfogadása azért olyan megdöbbentő, mert az következik belőle, hogy a győzelem mint cél mindenféle eszközt szentesít, amely e célhoz vezet, még a rögbimeccs esetében is, amelyet pedig eredetileg szórakozásnak találtak ki. Egy érdekes és megrázó adalék Lombardi kijelentéséhez: utódját, Dan Devine-t, aki átvette tőle a Green Bay Packers nevű csapatot, azért hibáztatták, mert a csapat az új edző szerencsétlenségére 1974-ben elveszítette a bajnokságot. A vereség következtében Green Bay város lakói Lombardi utódját fizikailag megfenyegették, családját zaklatták, kutyáját a háza előtt lelőtték, az éjszaka kellős közepén felhívták, és durva szidalmakat vágtak a fejéhez, hamis híreket kezdtek terjeszteni arról, hogy lányai a város szajhái és a felesége alkoholista. (26)

Valószínűleg igaz, hogy az emberiség fejlődésének előtörténetében az erősen agresszív viselkedés bizonyos szempontból az alkalmazkodást szolgálta. Vannak szerzők, akik az emberi agresszivitást arra az időre vezetik vissza, midőn elődeink vadászattal és gyűjtögetéssel foglalkoztak; fennmaradásuk érdekében el kellett pusztítaniuk az állatokat és a növényzetet. Másfelől a Richard Leakey és munkatársai (27) által újabban feltárt régészeti leletek arra vallanak, hogy ez a feltételezés valószínűleg téves: az emberi agresszivitás csak sokkal később fejlődött ki, akkor, amikor az emberek földműveléssel kezdtek foglalkozni, s fontossá vált számukra a tulajdon és a birtoklás. De bármi legyen is az igazság, ha ma körülnézünk a világban, amely

tele van viszályokkal, nemzetek és népcsoportok közötti gyűlölettel és bizalmatlansággal, értelmetlen öldökléssel és politikai gyilkosságokkal, akkor azt hiszem, jogosan megkérdőjelezhetjük az agresszív viselkedés jelentőségét a túlélés szempontjából. A nagyhatalmak annyi nukleáris robbanófej birtokában vannak, hogy huszonötszörösen tudnák elpusztítani a világ egész lakosságát. Vajon nem mennek-e kicsit túlságosan messzire, ha tovább folytatják a robbanófejek gyártását? Egy antropológus, Loren Eiseley, megadván a kellő tiszteletet őseinknek, arra figyelmeztet bennünket, hogy ne utánozzuk őket, mert mint írja „ma sokkal toleránsabb emberekre van szükségünk, mint amilyenek voltak azok, kik legyőzték nekünk a jeget, a tigrist és a medvét". (28)

A katarzis. Az agresszivitás hasznossága és netán szükségessége mellett néha még egy másik érvet is fel szoktak hozni. A **katarzis**, az energialevezetés pszichoanalitikus fogalmára gondolok. Mint ahogy már korábban említettem, Freud úgy gondolta, hogy ha az emberek nem tudják agressziójukat kifejezésre juttatni, akkor az agresszív impulzusok felhalmozódnak, majd végül robbannak, súlyos erőszak vagy elmebetegség formájában. Van-e valamiféle bizonyíték erre az elgondolásra? A rendelkezésünkre álló bizonyítékok szerint az *agresszióból származó konfliktus* az embereknél nagyfokú érzelmi feszültséghez vezethet. Egyes kutatók ebből azt a téves következtetést vonják le, hogy az agresszív reakciók gátlása vagy súlyos tüneteket, vagy erősen agresszív viselkedést okoz. Ám semmiféle közvetlen bizonyíték nem szól eme következtetés mellett.

„De mégis – kérdezhetné valaki – nem jótékony hatású-e az agresszió kifejeződése?" Csábító volna ezt hinnünk. Frusztrált vagy dühös állapotban többnyire megkönnyebbülést érzünk, ha „kieresztjük a gőzt", azaz rákiabálunk valakire, átkokat szórunk a fejére, vagy akár meg is ütjük az illetőt. De csökkenti-e az ilyenfajta agresszió a további agressziók szükségletét? Nézzük meg az agresszív energia levezetésének néhány lehetőségét: 1. olyan társadalmilag elfogadható agresszív fizikai tevékenység formájában, mint például a rögbi vagy a hoki; 2. oly módon, hogy ártalmatlan fantáziabeli agresszióvá alakul át, például arról ábrándozunk, hogy megverünk valakit vagy írunk egy erőszakos eseményekkel teli történetet; 3. közvetlen agresszió formájában: kirohanunk valaki ellen, megsértjük, bajba keverjük, csúnya dolgokat mondunk róla stb.

Vegyük az első esetet, a szociálisan elfogadott agresszív viselkedésformákat. Széles körben elterjedt az a nézet, hogy ez a módszer igen jól működik, különösképpen sokszor hangoztatják a pszichoanalitikus beállítottságú terapeuták. Egy neves pszichiáter, William Menninger azt mondotta például, hogy „a versenyjátékok kitűnő levezető csatornái az ösztönszerű agresszív késztetéseknek". (29) Jogos azonban az a kérdés, hogy van-e valami bizonyí-

ték arra, hogy a versenyszerű játékok csökkentik az agresszivitást. A meglévő eredmények gondos elemzése során Berkowitz (30) nem talált egyértelmű bizonyítékot, amely amellett szólna, hogy az erőteljes fizikai tevékenység mérsékelné az agresszivitást. Sőt, Arthur Patterson (31) terepen végzett vizsgálata éppen ellentétes következtetésre ad alkalmat. A kutató középiskolás rögbijátékosok ellenséges indulatait mérte le egy héttel a rögbiszezon kezdete előtt és egy héttel befejezése után. Ha igaz az, hogy az intenzív testi megerőltetés és a játékhoz tartozó agresszivitás hozzájárulhat a felgyülemlett agresszív késztetések csökkentéséhez, akkor azt várhatnánk, hogy a szezon végére a játékosok ellenséges indulatai mérséklődni fognak. Az eredmények viszont azt mutatták, hogy ezek az indulatok jelentős mértékben fokozódtak. Egyetemista sportolókról szóló alapos tanulmányában Warren Johnson (32) sem talált semmiféle határozott bizonyítékot a katarziselmélet mellett. Arra a következtetésre jutott, hogy bármilyen képtelen is az az állítás, amely szerint a háborúkat Eton* sportpályáin nyerték meg, sokkal nagyobb képtelenség lenne azt mondani, hogy ezeken a sportpályákon elejét lehetne venni a háborúknak. Ez persze nem jelenti azt, hogy az emberek ne élveznék ezeket a játékokat. Természetesen élvezik. Csak éppen szó sincs arról, hogy a játék mérséklőleg hatna az agresszivitásukra.

A versengésen és agresszivitáson alapuló játékok tehát nem csökkentik az agresszivitást, de *nézésük* hátha mégis így hat. Gordon Russel, (33) egy kanadai sportpszichológus megmérte, hogy egy különösen erőszakos jégkorongmérkőzés nézőiben mennyire erősek az ellenséges indulatok. Ahogy a játék előrehaladt, a nézők egyre harciasabbá váltak. Harcias indulataik csak akkor tértek vissza a játék előtti szintre, amikor a mérkőzés már befejeződött. Vagyis egy versenyszerű tevékenység megfigyelése nem hogy nem csökkenti az agresszivitást – ellenkezőleg, átmenetileg még fokozza is.

Vizsgáljuk meg az agresszió kiélésének másik formáját, a fantáziát. Ha a fantázia valóban úgy hat, hogy csökkenti a későbbi agresszivitást, akkor egy másik ember ellen elkövetett fantáziabeli cselekedet különlegesen üdvös módja lenne az agresszív felkészültségek levezetésének. Gondoljuk csak meg: a fantáziabeli agresszió esetén senkinek sem esik igazi bántódása. Egyes bizonyítékok amellett szólnak, hogy a fantáziabeli agresszió után az emberek tényleg jobban érzik magukat, és időlegesen csökken is az agresszivitásuk. Seymour Feshbach (34) egy érdekes kísérletet végzett. A kísérlet során egy tanár zaklatta diákjait. Ezután a diákok egyik fele agresszióról szóló

* Előkelő, igen régi angliai középiskola, amelynek elvégzése hagyományosan feltétele volt annak, hogy valaki Oxford vagy Cambridge egyetemeire, majd az angol politikai élet vezető tisztségeibe kerülhessen. *(A ford.)*

kitalált történeteket írhatott, a másik felének viszont nem adták meg ezt a lehetőséget. Volt egy kontrollcsoport is, amelyet nem zaklattak. Az eredmények arról tanúskodtak, hogy közvetlenül a kísérlet után azok, akik agresszív tartalmú történeteket írhattak, némileg kevésbé voltak agresszívek, mint akik ezt nem tehették. Igen lényeges azonban az a körülmény, a bántalmazott diákok mindkét csoportja sokkal agresszívebb volt, mint az a csoport, amelyiket nem bántott senki. A fantáziabeli agresszió hatása tehát korlátozott; csak csekély mennyiségű agresszív impulzust tud levezetni.

Nézzük meg most a közvetlen agressziós cselekedetekre vonatkozó kutatásokat. Csökkentik-e az ilyen cselekedetek a további agressziók szükségletét? A bizonyítékok nem egyértelműek, de a kísérletek túlnyomó többségében nem sikerült ilyen hatásokat kimutatni. (35) Sőt, többnyire hasonló eredményeket kaptak, mint az erőszakos cselekedetek nézésére vonatkozó, előbb említett kutatásban: ha az emberek agresszív cselekedeteket követnek el, az ilyen cselekedetek növelik annak valószínűségét, hogy a jövőben is el fognak követni ilyen cselekedeteket. Így például Russell Geen és munkatársai (36) kísérletében minden egyes kísérleti személyt összeparosítottak egy másik diákkal, aki valójában a kísérletvezető segítőtársa volt. A kísérleti személyt felmérgesítette a segítőtárs; ebben a szakaszban különféle dolgokról cseréltek véleményt, s a kísérleti személy elektromos áramütést kapott, valahányszor véleménye eltért partnerétől. Ezután következett „a büntetés hatása a tanulásra" fedőnevű gyakorlat: a kísérleti személy volt a „tanár" és a kísérletvezető segítőtársa a „tanuló". Az első tanulási feladat során a kísérleti személyek egy részét arra kérték, hogy partnerüket (a kísérletvezető segítőtársát) áramütésben részesítsék, valahányszor hibázik; egy másik részüknek pedig az volt a dolga, hogy egyszerűen csak följegyezzék a „tanuló" tévedéseit. A következő feladat során mindegyik kísérleti személynek módja volt áramütéseket osztogatni. Ha létezne katarzishatás, azt várhatnánk, hogy azok a kísérleti személyek, akik már előzőleg sokkolták partnerüket, másodjára kevesebb és kisebb erősségű áramütéseket fognak osztogatni. Ám nem ez történt; éppen azok a kísérleti személyek nyilvánítottak *több* agressziót, akiknek módjuk volt rá, akik már előzőleg is áramütésekben részesítették partnerüket. Ez a jelenség nem csupán a laboratóriumban tapasztalható. Rendszeres megfigyelés révén hasonló tendenciákat mutattak ki a valódi világ természetes körülményei között is. Azt tapasztalták, hogy a szóbeli agresszív cselekedetek további támadó jellegű aktusokra buzdítanak. Ebben a „természetes kísérletben" nemrég elbocsátott technikusok némelyikének lehetőséget adtak arra, hogy volt főnökeikkel szembeni ellenséges indulataikat megfogalmazzák. Később arra kérték őket, hogy írják le az exfőnökök személyiségét. Ezek a technikusok jellemzéseikben sokkal több megrovó minősítést alkalmaztak, mint azok, akiknek nem volt módjuk arra, hogy érzéseiket szavakba öntsék. (37)

Összefoglalásként azt mondhatjuk, hogy nincs elegendő bizonyíték a katarziselmélet igazolására. Nem kell azonban teljesen elvetnünk: bizonyos korlátok között ésszerű hipotézisnek látszik. Ha ugyanis valaki felbosszant bennünket, valóban jobban fogjuk magukat érezni, ha rátámadhatunk az illetőre. Ez azonban nem csökkenti ellenséges érzületeinket. Mi az, ami ellene szól a katarziselmélet elvárásainak? Az embernél az agresszió nem csupán a feszültségektől függ – vagyis attól, amit érzünk –, hanem attól is, amit *gondolunk*. Képzeljük bele magunkat az iménti kísérletek résztvevőinek helyzetébe. Ha egyszer már sokkoltuk partnerünket vagy elátkoztuk volt főnökünket, ez megkönnyíti, hogy másodszor is megtegyük ugyanezt. Az agresszív tett előszöri elkövetése csökkenti a további ilyen cselekedetekkel szembeni gátlásainkat; az agresszió igazolódik, s ezáltal könnyebb lesz újból támadni. A kérdéskörben végzett kutatások rámutatnak arra is, hogy ha részünkről nyílt agresszió ér egy másik személyt, akkor érzéseink is megváltoznak az illető iránt; a támadás célpontja iránti ellenérzéseink felerősödnek, s így nő annak valószínűsége, hogy a jövőben is agresszívek leszünk vele szemben.

Miért? Mint ahogyan már az előző fejezetben láttuk, ha valaki bánt egy másik embert, akkor ez a tette életre hívja azokat a kognitív folyamatokat, amelyeknek az a célja, hogy igazolják a kegyetlen cselekedetet. Vagyis, amikor bántunk valakit, kognitív disszonanciát fogunk átélni. Az a tudattartalom, hogy „bántottam Samet", összeegyeztethetetlen azzal a tudattartalommal, hogy „tisztességes, józan gondolkodású, jó ember vagyok". A disszonancia csökkentésének hatásos módja, ha valamiképpen meggyőzöm magam arról, hogy amit Sam ellen elkövettem, az nem is volt olyan tisztességtelen, értelmetlen és rossz. Ezt tehetem úgy, hogy nem veszek tudomást Sam jó tulajdonságairól és csak a hibáit hangsúlyozom; vagy meggyőzöm magamat: Sam egy szörnyű alak, aki megérdemelte, hogy bántottam. Ez az a mechanizmus, amely az **áldozat hibáztatásának** jelensége mögött áll, ami azt jelenti, hogy elhitetjük magunkkal, hogy az áldozat valamilyen módon mégiscsak megérdemelte mindazokat a negatív történéseket, amelyeknek áldozatul esett. Ez különösképpen akkor célszerű, ha agresszióm áldozata *ártatlan*. Például David Glass, Keith E. Davis és Edward E. Jones kísérletében (38) (amelyet az előző fejezetben ismertettünk) a kísérleti személyek pszichológiai vagy fizikai fájdalmat okoztak egy ártatlan embernek, aki őket nem bántotta. A kísérleti személyek ezután elkezdték becsmérelni az áldozatot, elhitetve magukkal, hogy az illető nem valami rendes ember, ezért meg is érdemelte, amit kapott. Ez tényleg csökkenti a disszonanciát – nagyon helyes –, de aztán előkészíti a terepet a további agressziók számára, hiszen ha egyszer már becsmértünk valakit, akkor annál könnyebb lesz bántani őt a későbbiekben.

De mi történik akkor, ha az áldozat mégsem olyan ártatlan? Mi történik, ha tényleg elkövetett olyasmit, amitől dühösek lettünk, és tényleg megérdemli, hogy visszakapja? Ilyen esetben a szituáció sokkal bonyolultabb, ezért sokkal érdekesebb is. Az ezzel a problémával foglalkozó kutatások közül kiemelkedik Michael Kahn remek elgondolásokon alapuló vizsgálata. (39) Kahn kísérletében egy asszisztens, aki valamiféle fiziológiai mérést végzett egyetemi hallgatókon, munkája közben rosszindulatú megjegyzéseket tett a kísérleti személyekre. Az egyik kísérleti csoport tagjainak módjában állt, hogy bosszúságuk okát az asszisztens főnökének tudomására hozzák. Ez olyan akciónak látszott, amelynek következtében az illető súlyos bajba keveredhet, akár az állását is elveszítheti. A másik kísérleti csoportban a kísérleti személyeknek nem volt semmilyen lehetőségük arra, hogy kimutathassák agresszió jukat az őket felbosszantó asszisztens ellen. Mit várhatunk a pszichoanalitikus elmélet alapján? Nagyon egyszerű: azt, hogy az agresszió kifejezésében meggátolt csoport feszültséget, dühöt fog átélni és nagyon ellenséges lesz az asszisztenssel szemben. Ezzel szemben az a csoport, amely szabadon kinyilváníthatta indulatait, nyugodtan, megkönnyebbülten fogja érezni magát, és korántsem lesz olyan dühös bosszúságának okozójára. Vagyis a pszichoanalitikus elmélet szerint az ellenséges indulatok kifejezése *katarzisként* fog szolgálni – a megsértett kísérleti személyeket meg fogja tisztítani az ellenséges érzésektől. Jó freudista lévén, Kahn ezeket az eredményeket várta. Nagyon meglepődött és (becsületére legyen mondva) izgalomba jött attól, hogy pontosan az ellenkezőjét kapta elvárásainak. Azok ugyanis, akiknek megengedték, hogy kifejezzék agresszió jukat, sokkal jobban utálni kezdték az asszisztenst és sokkal ellenségesebbek lettek vele szemben a továbbiakban, mint azok, akiknek nem volt módjuk indulataikat kinyilvánítani. Vagyis az agresszió kifejezése nem gátolja meg az agressziós tendenciákat, sőt úgy látszik, fokozza őket – még akkor is, ha a céltábla nem egyszerűen egy ártatlan áldozat.

Kahn kísérlete azt illusztrálja, hogy amikor valakit valamilyen sérelem ér, akkor előfordul, hogy olyan bosszút áll, amely túllő a célon. Ebben az esetben például az, hogy az asszisztens elveszítheti az állását, túlságosan nagy bosszú ahhoz a sérelemhez képest, amelyet a kísérleti személyeknek okozott. A túlságosan nagy megtorlás ugyanúgy disszonanciát vált ki, mint amikor egy ártatlan embert keverünk bajba. Vagyis eltérés van aközött, amit valóban tett velünk, és amit viszonzásul kapott. Az eltérést valamiképpen igazolni kell, és – ugyanúgy, amint az „ártatlan áldozattal" kapcsolatos kísérletekben – ez az igazolás úgy történik, hogy indulatunk tárgyát utólag – *miután* már bántalmaztuk – becsméreljük is.

De mi történik akkor, ha megtorló cselekedeteinket szabályozni tudjuk úgy, hogy azért ne tapossunk bele a másikba? Vagyis mi van akkor, ha a megtorlás mértékét ésszerű keretek között tartjuk, azaz nem engedjük, hogy sokkal nagyobb legyen a bosszúállás, mint amekkorát a bosszúra indító cselekedet indokolna? Ilyen körülmények között arra tippelek, hogy nem lesz,

vagy nagyon csekély mértékű lesz a disszonancia. „Sam megbántott, visszafizettem neki, kvittek vagyunk. Nem kell további bosszút forralnom." Ezt a jelenséget észlelte Anthony Doob és Larraine Wood egyik kísérletében. (40) Ugyanúgy, mint Kahn kísérletében, itt is az történt, hogy a kísérleti személyeket a kísérletvezető segédje megsértette és felbosszantotta. Az egyik kísérleti csoportnak lehetősége volt bosszút állni oly módon, hogy több elektromos áramütést adhattak támadójuknak. Amikor a számlát kiegyenlítették, nem volt többé szükségük arra, hogy tovább büntessék ellenségüket. De azok a kísérleti személyek, akiknek nem állt rendelkezésükre a bosszúállás ezen lehetősége, azok igenis azt választották, hogy utólagosan megbüntették sérelmük okozóját. Látjuk tehát, hogy a bosszúállás csökkenti a további agresszió szükségletét, amennyiben valami méltányossághoz hasonló állapot elérhető.

Van azonban egy nagyon fontos szempont, amelyre fel kell hívnunk a figyelmet. A valódi életben a legtöbb szituáció távolról sem olyan tiszta, mint amilyen Doob és Wood kísérletében, ahol a megtorlás az eredeti cselekedettel funkcionálisan azonos módon vihető végbe. Az én véleményem szerint a valódi élet általában közelebb áll a Kahn kísérletében kialakított helyzethez: a bosszú rendszerint sokkal súlyosabb, mint az eredeti cselekedet. Így például, bármennyire is sértegették a Kenti Állami Egyetem diákjai az Ohióí Nemzeti Gárda tagjait (ocsmányságokat kiabálhattak nekik, szitkozódhattak, gúnyolódhattak), aligha érdemelték meg, hogy beléjük lőjenek, és közülük néhányat megöljenek. Ráadásul a tömeges agresszió áldozatainak többsége teljesen ártatlan. Az ilyen szituációkban a katarzisnak éppen az ellenkezője megy végbe. Ha ugyanis egyszer lelőttem néhány tiltakozó kenti egyetemistát, akkor meg fogom győzni magamat, hogy *tényleg* megérdemelték, és jobban fogom gyűlölni most a tiltakozó diákokat, mint mielőtt rájuk lőttem volna. Ha egyszer lemészároltam My Lai sok asszonyát és gyerekét, akkor még inkább azt fogom hinni, hogy az ázsiaiak nem emberek, mint mielőtt lelőttem volna őket. Ha egyszer megtagadtam azt a lehetőséget a feketéktől, hogy megfelelő oktatásban részesüljenek, akkor még jobban meg leszek győződve arról, hogy a feketék buták és amúgy sem tudnának profitálni a jó iskolából. Az esetek legnagyobb részében az erőszak *nem* csökkenti az erőszakot: az erőszak még több erőszakot szül.

Az agresszió okai

Amint tehát láttuk, az erőszak egyik oka éppen maga az erőszak. Amikor valaki egy erőszakos cselekedetet követ el, beindulnak benne azok a kognitív és motivációs késztetések, amelyek igazolják a támadást, és egyszersmind további, még nagyobb agressziónak nyitnak teret. Ez különösképpen akkor van így, ha az agresszív fellépés túlméretezett ahhoz képest, amit az áldozat esetleg valóban elkövethetett. Nézzük most meg az agresszió egyéb, ugyancsak fontos okait.

Idegrendszeri és kémiai okok

Van egy **amygdalának** nevezett terület az agytörzsben, amelynek funkciója mind az embernél, mind az állatoknál többek között az agresszív viselkedés szabályozása. Ha ezt a területet elektromosan ingerlik, az addig engedelmes jószág támadóvá válik, amikor pedig e terület neurális aktivitását meggátolják, a korábban agresszív élőlény megszelídül. (41) Meg kell azonban jegyezni, hogy bizonyos fokú rugalmasság itt is megmutatkozik. Az idegrendszeri mechanizmusok hatását társas tényezők is befolyásolhatják, nemcsak az embernél, hanem az embernél kevésbé fejlett lényeknél is. Például az amygdala ingerlése esetén a hím majom valóban rátámad majomtársaira – amennyiben azok nála kevésbé dominánsak. Ha azonban az amygdalát nála dominánsabb társak jelenlétében stimulálják, akkor az állat nem támad, hanem inkább elmenekül.

Tesztoszteron. Bizonyos vegyi anyagok ugyancsak befolyásolhatják az agressziót. Így például a tesztoszteron, egy férfi nemi hormon bevitele fokozza az állatok agresszivitását. (42) Hasonló eredményekre jutottak embereknél is. James Dabbs és munkatársai azt találták, hogy a természetes tesztoszteronszint szignifikánsan magasabb az erőszakos bűncselekmények miatt elítélteknél, mint azoknál, akik nem erőszakos bűntett miatt kerültek börtönbe. Továbbá megfigyelték azt is, hogy azok a börtönbüntetésüket töltő rabok, akiknek tesztoszteronszintje eleve magasabb volt, gyakrabban sértettek meg a börtönszabályzatot – főként pedig többször keveredtek nyílt összeütközésekbe. (43) Dabbs és munkatársai azt is megállapították, hogy a fiatalkorú bűnelkövetők tesztoszteronszintje magasabb, mint a főiskolásoké. (44) Amikor pedig egy főiskola diákegyesületeit hasonlították össze, kiderült, hogy a tesztoszteronszint is a randalírozásra és durvaságra leginkább hajlamos és a legkisebb társadalmi felelősségtudattal rendelkező egyletek tagjainál volt a legmagasabb. (45) Világos tehát, hogy a tesztoszteronszint hatással van az agresszivitásra. A fordítottja szintén igaz: az agresszív viselkedés fokozza a szervezet tesztoszterontermelését. (46)

Ha igaz az, hogy a tesztoszteronszint befolyásolja az agresszivitást, mondhatjuk-e, hogy a férfiak agresszívabbak, mint a nők? Minden jel szerint igen. Eleanor Maccoby és Carol Jacklin (47) egy gyermekek körében végzett széles körű vizsgálatsorozat során úgy találta, hogy a fiúk egyértelműen agresszívabbak, mint a lányok. Egyik vizsgálatukban például a kutatók közelről megfigyelték, hogyan játszanak a gyerekek az Egyesült Államokban és

Etiópiában. Azt tapasztalták, hogy a fiúknál mindenütt sokkal többször fordult elő a nem játékos lökdösődés, tolakodás, verekedés, mint a lányoknál.

Ehhez hozzátehetjük azt is, hogy a valamilyen bűncselekmény elkövetése miatt letartóztatott emberek nagy többsége férfi, és ez az egész világon így van. Előfordul azonban, hogy nőket tartóztatnak le, ezek a nők azonban többnyire tulajdon elleni vétség (hamisítás, csalás, tolvajlás), nem pedig erőszakos bűntett (gyilkosság, súlyos testi sértés) miatt kerülnek börtönbe. Vajon ezek a különbségek a biológiai, vagy pedig inkább a szociális tanulásból származó eltérésekkel magyarázhatók? Nem tudjuk biztosan, de vannak jelek arra vonatkozóan, hogy a különbség biológiai eredetű. Ezt látszik alátámasztani az a tény, hogy az elmúlt harmincöt év alatt az Egyesült Államokban végbement hatalmas társadalmi változások következtében a nők körében sokkal kevésbé nőtt az erőszakos bűncselekmények száma, mint a férfiak esetében. Ugyanakkor, ha összehasonlítjuk a férfiak, illetve a nők által elkövetett *nem* erőszakos bűncselekmények számának alakulását, az derül ki, hogy e tekintetben a nők aránya sokkal nagyobb mértékben emelkedett. (48)

Ebből persze korántsem vonhatjuk le azt a következtetést, hogy nőknél nem létezik agresszivitás, és még csak azt sem mondhatjuk, hogy ritkán fordulna elő. Úgy látszik azonban, hogy az agresszivitás nem annyira mindennapos nőknél, mint férfiaknál. Alice Eagly és Valerie Steffen kutatásából az is kiderült, hogy amikor nők mégis agresszív cselekedetre vetemednek, tettük miatt több bűntudatot és szorongást élnek át, mint a férfiak. (49) E kutatók szerint a férfiak és a nők közötti különbségek – noha valóban egyértelműek – abszolút értelemben mégsem túl nagyok. Mindazonáltal éppen a nemek közötti eltérések azok, amelyek egyértelműségüknél és következetességüknél fogva feltűnőek. Miként Eagly hangsúlyozza, számos helyzetben a kis különbségek is rendkívül fontosak lehetnek. (50)

A nemi különbségek csaknem egyetemes mivoltát Dane Archer és Patricia McDaniel kulturális összehasonlító kutatása is kimutatta. (51) A vizsgálat során tizenegy országban kértek meg serdülő fiatalokat arra, hogy olvassanak el egy-egy történetet, amelynek középpontjában valamilyen konfliktus áll. A történetolvasást azonban félbeszakították, és arra kérték az alanyokat, hogy ők maguk találják ki a befejezést. Archer és McDaniel arra az eredményre jutott, hogy mind a tizenegy országban a fiúk voltak azok, akik inkább hajlottak a történetben szereplő konfliktus erőszakos megoldására. Nem kétséges, hogy a férfiak és a nők közötti biokémiai különbségek szerepet játszottak ebben az eredményben; az is nyilvánvaló azonban, hogy nem lehet megmagyarázni őket *pusztán* a biokémiai eltérésekkel. Archer és McDaniel kimutatta ugyanis, hogy bár egy adott kultúrán belül a férfiak következetesen magasabb agressziós szintet árultak el, mint a nők, magának a kultúrának is nagy a befolyása. Így például az ausztrál és az új-zélandi nők sokkal több jelét adták az agresszivitásnak, mint a svédek és a koreaiak.

Alkohol. Az alkohol egyike azoknak a kémiai szereknek, amelyeket az emberek az egész világon szívesen fogyasztanak. Az aktív társas életet élő főiskolások mind pontosan tudják, hogy az alkohol csökkenti gátlásainkat a társadalom által helytelenített viselkedéssel, köztük az agresszív jellegű cselekedetekkel szemben. (52) A mindennapi tapasztalatok is azt mutatják, hogy a kocsmákban és az éjszakai szórakozóhelyeken gyakran tör ki verekedés, és hogy a családon belüli erőszak többnyire túlzott alkoholfogyasztással jár együtt. E mindennapi tapasztalatot kemény adatok sokasága is alátámasztja. A bűnügyi statisztikákból például kiderül, hogy a gyilkosságért, testi sértésért és más erőszakos bűncselekményekért letartóztatott emberek háromnegyede letartóztatásakor a törvény által meghatározott kritériumok szerint súlyos alkoholos befolyásoltság állapotában volt. (53) Kontrollált körülmények között végzett laboratóriumi kísérletek is megerősítik azt a tényt, hogy amikor elegendő szeszt fogyasztanak ahhoz, hogy a törvény értelmében is részegnek minősüljenek, sokkal erőszakosabban reagálnak a kihívásokra, mint akkor, ha egyáltalán nem, vagy csak kevés alkoholt isznak. (54)

Ez persze nem jelenti azt, hogy az alkohol automatikusan fokozná az agressziót. Szeszesital-fogyasztás után az emberek nem feltétlenül éreznek késztetést arra, hogy keressék az összeütközést. A laboratóriumi és a terepkísérletek tanúsága szerint inkább arról van szó, hogy az alkohol feloldja a gátlásokat, vagyis csökkenti társadalmi gátlásainkat, és óvatlanabbá tesz bennünket. (55) Vagyis az alkohol hatására az ember személyiségének alapvonásai erősödnek fel; az érzelmességre hajló emberek még érzelmesebbek, az erőszakosságra hajló emberek pedig még agresszívebbek lesznek. Alkoholfogyasztás után azokban az emberekben, akik agresszióra irányuló társas nyomásnak vannak kitéve, vagy akiket frusztrálnak és provokálnak, kisebb lesz az ellenállás és a gátlás agresszív cselekedetek elkövetésével szemben. (56)

Fájdalom és diszkomfort. A fájdalom és a diszkomfort az agresszió egyik fontos kiváltója lehet. Ha egy organizmus fájdalmat él át, és nem tud elmenekülni a helyzetből, csaknem mindig támadni fog; így van ez az egérnél, a patkánynál, a hörcsögnél, a rókánál, a majomnál, a ráknál, a mosómedvénél, az alligátornál és sok más állatfajnál. (57) Ezek az állatok ilyenkor fajtabeli társaikat éppúgy megtámadják, mint a más fajtához tartozókat, sőt bármit, ami a közelükbe kerül, így akár kitömött babákat és teniszlabdákat is. Vajon érvényes-e ez az emberre is? Rövid gondolkodás után rájövünk, hogy persze, ez az emberrel is megesik. Mindannyian nagyon ingerültek leszünk, ha éles és váratlan fájdalmat érzünk (például beverjük a lábujjunkat), és ilyenkor szívesen nekirontunk a legközelebbi kezünk ügyébe kerülő célpontnak. Leonard Berkowitz egy kísérletsorozatban (58) kimutatta például, hogy azok a diákok, akiket hirtelen fájdalom ért (a kezüket jéghideg vízbe dugták), sokkal több agresszív cselekedetet követtek el diáktársaikkal szemben.

Sokszor felmerült az a kérdés is, hogy a testi kényelmetlenségérzés, diszkomfort egyéb formái, mint a például a hőség, a nedvesség, a szennyezett levegő, a penetráns bűz ugyancsak csökkentheti az agressziós küszöböt. (59) Az 1960-as évek végén és az 1970-es évek elején, amikor az Egyesült Államokban nagy feszültséget okoztak olyan, nagy horderejű politikai kérdések, mint például a vietnami háború vagy a faji egyenlőtlenség, vezető politikusoknak nagy gondot jelentett a „hosszú forró nyárnak" nevezett jelenség, vagyis az, hogy a zavargások és a polgári engedetlenség egyéb formái gyakrabban törtek ki a perzselő nyári hőségben, mint ősszel, télen vagy tavasszal. Vajon igaz-e ez, vagy pedig merő kitalálás? Kiderült, hogy valóban igaz. Egy módszeres vizsgálatban, amelynek során 79 amerikai városban az 1967 és 1971 között kirobbant zavargásokat tanulmányozták, J. Merrill Carlsmith és Craig Anderson kimutatta, (60) hogy az ilyen események sokkal gyakoribbak nyári kánikulában, mint télvíz idején. Az olyan amerikai nagyvárosokban, mint a Texas államban lévő Houston vagy az Iowában lévő Des Moines, minél forróbban tűz a nap, annál valószínűbb, hogy erőszakos cselekmények fognak bekövetkezni. (61)

Mint már az olvasó számára is világos, a természetes feltételek között végbement események értelmezése során óvatosnak kell lennünk. Így például az olvasóban bujkáló tudós felteheti a kérdést: vajon az agresszivitás fokozódása valóban a hőmérsékletnek köszönhető-e, vagy pedig egyszerűen csak annak, hogy egy meleg napon sokkal több ember megy ki az utcára, és így persze sokkal többen akadnak össze, mint esős vagy hűvös időben. Hogyan is dönthetnénk el hát, hogy maga a hőség-e az oka a nagyobb agresszivitásnak, vagy pedig az, hogy több a találkozási lehetőség? A jelenséget megvizsgálhatjuk a laboratóriumban is. Ez meglepően könnyű feladat. Ilyen kísérletet végzett például William Griffitt és Roberta Veitch: (62) egyszerűen egy tesztfeladatot adott diákoknak, akik közül egyesek egy normális hőmérsékletű szobában töltötték ki a tesztet, mások pedig egy olyan helyiségben, ahol a hőmérő higanyszála 32 fokra kúszhatott fel. A forró szobában üldögélő diákok nem csupán több agresszív érzésükről számoltak be, hanem sokkal ellenségesebbnek bizonyultak azzal az idegen személlyel szemben, akit értékelniük és jellemezniük kellett. A természetes közegben lejátszódó események további megfigyelése újabb tapasztalatokkal erősítheti meg feltételezésünket arról, mi okozza ezt a jelenséget. Kimutatták például, hogy az első osztályú baseball-bajnokságokon 32 fok felett szignifikánsan több játékost dobnak meg a labdával, mint akkor, ha ennél alacsonyabb a hőmérséklet. (63) Azt is megfigyelték, hogy az arizonai sivatag közepén fekvő városban, Phoenixben a légkondicionálás nélküli autókban ülő vezetők közlekedési dugó esetén sokkal többet dudálnak, mint azok, akiknek a kocsijában van légkondicionálás. (64)

A frusztráció és az agresszió

Agresszióhoz vezethet tehát bármilyen kellemetlen vagy taszító helyzet, mint például a düh, a fájdalom, a túl magas hőmérséklet stb. Ezek közül a taszító helyzetek közül *a frusztráció* az, amely leginkább kiváltja az agressziót. Képzeljük el a következő szituációt. Önt fontos interjúra várják állásügyben: hogy az interjú színhelyére jusson, keresztül kell autóznia az egész városon. A parkolóhely felé haladva rájön, hogy egy kicsit már késő van, ezért sietősre fogja lépteit. Amikor a kocsihoz ér, bosszankodva tapasztalja, hogy az egyik gumiabroncs leeresztett. „Na mindegy – gondolja magában – húsz perc késés azért nem olyan nagy tragédia." Előszedi a csomagtartóból az emelőt és a csavarlazítót, sok erőlködés és vacakolás árán fölszereli az új abroncsot, megszorítja a csavarokat. De – micsoda pech! – döbbenten látja, hogy a pótkerék szintén leeresztett! Elkeseredéstől dúltan visszavonszolja magát a diákotthonba és belép a szobájába. Szobatársa Önre néz, amint ott áll reszkető kézzel, izzadtan, zavart tekintettel. Rögtön felfogja, mi az ábra, és merő jópofaságból megkérdi: „Na, hogy sikerült az interjú?" Azt hiszem, nem árt, ha ez a szobatárs gyorsan félrehúzza a fejét...!

Ha valakit megakadályoznak abban, hogy célját elérje, akkor az így létrejövő frusztráció megnöveli az agresszív reakció valószínűségét. Ez nem azt jelenti, hogy a frusztráció lenne az agresszió *egyetlen* oka. Sok más tényező játszik közre abban, vajon egy frusztrált személy agressziót követ-e el vagy sem – és az agressziónak is lehet sok egyéb oka.

A frusztráció és az agresszió viszonyáról világos képet ad Roger Barker, Tamara Dembo és Kurt Lewin ismert kísérlete. (65) A kutatók olyan módon frusztráltak kisgyerekeket, hogy egy szobányi nagyon érdekes játékot mutattak nekik egy drótháló előtt, bámulták a játékokat, remélték, sőt várták, hogy játszhassanak velük, de azok elérhetetlenek voltak számukra. Végül, fájdalmasan hosszú várakozás után megengedték nekik, hogy hozzányúljanak a játékokhoz. A kísérletben részt vett egy kontrollcsoport is, melynek tagjai minden előzetes frusztráció nélkül játszhattak a szép játékokkal. Ez a második csoport nagyon élvezte a velük való játszást. Ám a frusztrált csoport, amikor végre hozzájuthatott a játékokhoz, vadul nyúlt hozzá: törték-zúzták, a falhoz verték őket, rájuk tapostak stb. Egyszóval, a frusztráció agresszióhoz vezethet.

Bizonyos tényezők még hangsúlyosabbá tehetik a frusztrációt. Képzeljük el, hogy éppen beleharapni készülünk egy jókora, zaftos hamburgerbe, amikor valaki kiragadja a kezünkből. Ez bizonyára jobban feldühít – és nagyobb valószínűséggel vezet agresszív reakcióhoz –, mintha valaki még a McDonald's étterem felé vezető utunkon állított volna meg. Egy terepvizsgálatban Mery Harris (66) hasonló összefüggéseket demonstrált. Betanított diákjai mozije-

gyért egy étterem bejáratánál, illetve egy csemegeüzlet pénztáránál sorban álló emberek elé furakodtak – egyszer a sorban második helyen álló, másszor pedig a tizenkettedik helyen álló elé. Ahogy várható volt, a betolakodókra agresszívebben reagáltak a mögöttük állók akkor, ha azok a második helyre furakodtak be. Súlyosabb tehát a frusztráció, ha a cél már közel van, ha az akadály a célegyenesben jelenik meg. Ha az akadály váratlan vagy pedig jogtalannak látszik, akkor a frusztráció még erősebb lesz – miként ezt James Kulik és Roger Brown kísérlete igazolja. (67) A kísérleti személyeket azzal kecsegtették, hogy némi keresetre tehetnek szert, ha bizonyos személyeket felhívnak telefonon és megígértetik velük, hogy adományozni fognak egy jótékonysági akció javára. Egy részüknek azt állították, hogy nagyarányú adományozási kedvre számíthatnak; elmondták nekik, hogy a korábbi telefonok kétharmad része sikerrel járt. A többieket viszont nem kecsegtették nagyobb sikerrel. Amikor a megkörnyékezett telefontulajdonosok megtagadták az adományozást (és egytől egyig ezt tették, hiszen a kísérletvezető segítőtársai voltak), a nagy sikerre számító telefonálók agresszívebbek lettek, ingerültebben válaszoltak és nagyobb erővel csapták le a készüléket. A kísérletben variálták azt a tényezőt is, hogy a segítőtársak milyen indokkal tagadják meg az adományozást. Egyes esetekben egészen elfogadható volt az indoklás („nem vagyok rá képes anyagilag"), más esetekben viszont esetlegesnek és elfogadhatatlannak látszott („a jótékonysági akció csak időpocsékolás és pénzkidobás"). Azok a kísérleti személyek, akiket elfogadhatatlan indokkal utasítottak el, sokkal agresszívebbek lettek. Ezek a kísérletek is azt bizonyították, hogy a frusztráció akkor a legnagyobb, amikor a cél már közvetlenül érzékelhető, az eredmény már a küszöbön áll – amikor nagyok a várakozások és a cél elérését indokolatlanul akadályozzák meg.

Ezek a tényezők arra hívják fel a figyelmünket, hogy lényegbevágó különbség van a frusztráció és a depriváció között. Ha a gyerekeknek egyszerűen nincs játékuk, akkor nem biztos, hogy agresszíven fognak viselkedni. Az előző kísérlet éppen azt mutatja, hogy játszhatnak a játékokkal, de aztán mégis megakadályozták őket ebben. Ez a megakadályozás volt az, ami kiváltotta a gyerekek agresszióját. Ezzel a megkülönböztetéssel összhangban egy pszichiáter, Jerome Frank rámutat arra, hogy az 1960-as években a feketék leghevesebb zavargásai nem azokon a területeken robbantak ki, amelyek a legnagyobb fokú szegénységről ismertek; éppen ellenkezőleg, ezek a zavargások Wattsban és Detroitban törtek ki, ott, ahol a feketéknek korántsem megy olyan rosszul, mint az ország egyes más vidékein. A lényeg az, hogy rosszul megy a soruk ahhoz képest, ahogyan a „fakók"* élnek. A forradalmat

* Whities: az amerikai fehérek feketék által használt gúnyneve. *(A ford.)*

rendszerint nem olyanok kezdik, akiknek az arca a porban van. A forradalmárok rendszerint olyan emberekből lesznek, akik nemrégiben emelték fel az arcukat a porból, körülnéztek és észrevették, hogy mások jobban élnek, mint ők, és a rendszer igazságtalanul bánik velük. A frusztráció tehát nem egyszerűen a megfosztottságnak, hanem a viszonylagos megfosztottságnak, a **relatív deprivációnak** az eredménye. Tegyük fel, hogy én úgy döntök, hogy nem tanulok tovább, a barátom viszont úgy dönt, hogy továbbtanul; ha aztán jobb állása lesz, mint nekem, *nem* fogok frusztrációt átélni, ha erre gondolok. Ám ha mind a ketten továbbtanulunk, de neki „fehérgalléros" munka jutott, nekem viszont (mert fekete vagyok, vagy latino, vagy nő) csak a seprű nyele, akkor igenis frusztrálva fogom érezni magam. Amennyiben neki könnyű bekerülni az egyetemre, de tőlem megtagadják ezt a lehetőséget, akkor is frusztrálva érzem magam. Ez a frusztráció mindannyiszor keserűbbé válik, valahányszor bekapcsolom a tévét és látom, milyen szép házakban laknak a fehér emberek, milyen szép holmikat vásárolhatnak; láthatom mindazt a jólétet és kényelmet, amelyben nekem nem lehet részem. Ha elgondoljuk, hogy ebben a jóléti társadalomban milyen társadalmi és gazdasági frusztrációknak vannak kitéve a kisebbségi csoportok, akkor inkább azon kell csodálkoznunk, hogy olyan *kevés* a zavargás. Ahogyan *Alexis de Tocqueville** írta több mint 150 esztendővel ezelőtt: „A szenvedés, amelyet az emberek szó nélkül elviselnek, midőn helyzetük kilátástalan, tűrhetetlenné válik, mihelyst a szabadulás reménye felcsillan." Amíg van beteljesületlen remény, addig agresszió is van. Az agressziót úgy lehet csökkenteni, hogy kiküszöböljük a reményt – vagy beteljesítjük. (68)

Mindaddig, amíg vannak beteljesületlen remények, lesznek frusztrációk is, amelyek agresszióhoz vezethetnek. Az agressziót lehet csökkenteni a remények valóra váltásával – de úgy is, hogy magát a reményt küszöböljük ki. Ha az embereket megfosztjuk a reménytől, beletörődnek sorsukba. Az ugandaiak Idi Amin zsarnoki, elnyomó és féktelenül erőszakos diktatúrája alatt nem is mertek álmodni arról, hogy körülményeik megváltozzanak vagy hogy fellázadjanak Amin uralma ellen. A dél-afrikai és bizonyos fokig az amerikai feketék mindaddig nem lázadtak fel, amíg megfosztották őket attól a lehetőségtől, hogy reménykedjenek. Nyilvánvaló, hogy az emberek megfosztása reményeiktől nem éppen kívánatos módja az agresszivitás csökkentésének. Az Egyesült Államoknak megvan az a mentsége, hogy – legalábbis elméletileg – az ígéret földjének tűnik. Arra tanítjuk gyerekeinket, hogy reménykedjenek, várakozzanak és dolgozzanak azért, hogy életük jobbra forduljon. De

* *Tocqueville, Alexis de* (1802–1859): francia politikai gondolkodó, az amerikai demokráciáról szóló klasszikus mű szerzője. (*A demokrácia Amerikában.* Gondolat Könyvkiadó, 1983.)

ha nincs reális esély arra, hogy a remény valaha is beteljesedik, akkor egy kis felfordulás elkerülhetetlen lesz.

A társas tanulás és az agresszió

Noha a frusztráció és a szenvedés az a két tényező, amely az agresszió fő okának tekinthető, van egy sor más tényező is, amely közbeléphet: vagy úgy, hogy agressziót vált ki olyasvalakiből is, aki igen csekély szenvedést és frusztrációt él át; vagy fordítva: úgy, hogy legátol egy agresszív reakciót olyasvalakiben, aki erős frusztráció állapotában van. Ezek a tényezők a társas tanulás eredményei. Már láttuk azt, hogy a társas tanulás hogyan akadályozza meg az agresszív reakciót. Gondoljunk vissza arra, hogy amikor a majom agyának azt a részét ingereljük, amely jellegzetesen az agresszív viselkedés központja, de olyan majmok is jelen vannak, akiktől ez a majom *megtanult* félni, akkor nem fog agresszív viselkedést tanúsítani.

A társas tanulástól függ továbbá az, hogy milyen szándékot tulajdonítunk a szenvedés vagy frusztráció okozójának. Az embert az állattól megkülönböztető egyik viselkedésforma az embernek az a képessége, hogy mások szándékait figyelembe tudja venni. Figyeljük meg a következő helyzeteket: 1. egy körültekintő ember véletlenül a lábunkra lép; 2. egy figyelmetlen ember lép a lábunkra, akiről tudjuk, hogy különösebben nem zavartatja magát tőlünk. Tegyük fel, hogy a nyomás ereje és a fájdalom mindkét esetben egyforma. Azt hiszem, hogy az utóbbi esetnél agresszíven fogunk reagálni, az előbbinél viszont nem, vagy csak nagyon kicsit leszünk agresszívek. A frusztráció és a fájdalom tehát nem szükségszerűen vezet agresszióhoz.

A reakció tehát módosítható – és az agressziót módosító egyik legfontosabb tényező a frusztráció okozójának tulajdonított szándék. Jól demonstrálja ezt a jelenséget Shabaz Mallick és Boyd McCandless kísérlete, (69) amelyben a kutatók úgy frusztráltak harmadik osztályos gyerekeket, hogy egy másik gyerek hazugsága miatt nem tudtak elérni egy bizonyos célt, így elestek a pénzjutalomtól. Ezután néhány gyereknek ésszerű és „jóhiszemű" magyarázatot adtak arról, hogy az illető gyerek miért ütötte el őket a jutalomtól. Azt mondták nekik, hogy „álmos és ideges" volt. Ilyen körülmények között ezek a gyerekek sokkal kevésbé voltak agresszívek az őket megakadályozó gyerekkel szemben, mint azok, akik nem kaptak ilyen magyarázatot. Felnőttekkel végzett további kutatások (70) pedig kimutatták azt, hogy mi, érett emberek is kevésbé hajlunk arra, hogy bosszút álljunk azon a személyen, aki haragra gerjeszt bennünket, amennyiben az illetőknek jó mentségük van viselkedésükre, és ha ez a mentség már a cselekedet *előtt*, nem pedig utána hangzik el.

Másfelől kiderült az is, hogy a frusztráció még inkább fokozhatja az agressziót, ha a frusztráció átélése bizonyos provokatív ingerekkel jár együtt.

Leonard Berkowitz és munkatársai kimutatták, hogy frusztrált vagy feldühödött állapotban elegendő a provokatív ingerhez kapcsolódó szó vagy név említése ahhoz, hogy a személy agresszivitása fokozódjék. Az egyik kísérletben (71) a kísérleti személyeket egyik diáktársukkal (valójában a kísérletvezető segítőtársával) állították párba. A „diáktársat" az egyik esetben az egyetemi ökölvívócsapat tagjaként, a másik esetben pedig retorikaszakos hallgatóként mutatták be. Ezután a segítőtárs elektromos áramütésekkel provokálta a kísérleti személyeket. A felingerelt diákok egyik fele ezután egy vad bokszmérkőzést ábrázoló filmjelenetet, másik felük pedig egy izgalmas, ámde erőszak nélküli filmrészletet nézett meg. Amikor aztán a diákoknak módjukban volt viszontsokkolni a segítőtársat, az erőszakos filmrészlet nézői – miként korábbi fejtegetéseink alapján várható volt – több és hosszabb áramütéseket adtak partnerüknek. Az érdekes azonban az, hogy az ökölvívó-mérkőzést látott kísérleti személyek közül azok, akiket a „bokszolóval" hoztak össze, több áramütést mértek az „áldozatra", mint azok, akiknek a „retorikaszakos" jutott. Egy hasonló kísérletben (72) a segítőtárs egyeseknek „*Kirk* Anderson", másoknak „*Bob* Anderson" néven mutatkozott be. A kísérleti személyeknek ebben az esetben is a két filmrészlet egyikét vetítették, és azok, akik a bokszjelenetet látták, erősebb áramütéseket osztogattak. A jelenet egy akkoriban igen népszerű filmből, A *bajnok*ból származott, melynek főszerepét *Kirk Douglas* játszotta. A meccsjelenet nézői közül azok, akiknek „*Kirk Anderson*" mutatkozott be, több áramütést produkáltak, mint azok, akiket „*Bob Anderson*"-nal hoztak össze. Úgy tűnik tehát, hogy egy személy leírása vagy neve kiválthatja az „áldozat" elleni agresszió fokozódását, még akkor is, ha az „áldozatnak" semmi köze sincs ahhoz, amit ez a bizonyos személy *valójában* tett.

Az agresszióval összefüggő tárgy puszta jelenléte ugyancsak fokozhatja az agresszivitást. Egy másik kísérletben (73) néhány egyetemistát valamilyen módon felbosszantottak: egyesek egy véletlenül ottfelejtett puska, mások pedig egy semleges tárgy (tollaslabdaütő) társaságában lettek mérgesek. Ezután a kísérleti személyeknek lehetőséget adtak arra, hogy néhány elektromos áramütést mérjenek egy diáktársukra. Az **agresszív inger** (puska) jelenlétében felbosszantott kísérleti személyek több áramütést adtak, mint azok, akiket a tollaslabda jelenlétében bosszantottak fel. Ez további példa az előhangolásra, arra a jelenségre, amit először a 4. fejezetben írtunk le. Ebben az esetben az agresszióra utaló jelzések megnövelik az emberek hajlandóságát arra, hogy agresszíven viselkedjenek. Ezek a vizsgálatok pontosan az ellentétes következtetésre jutnak, mint az a jelszó, amit gyakran láthatunk lökhárítókra ragasztott címkéken: „Nem a puskák gyilkolnak, hanem az emberek". Ahogyan Berkowitz írja: „Egy dühös ember meghúzhatja a puska ravaszát, ha erőszakot akar elkövetni, de a ravasz is (vagyis a fegyver látványa) meghúzhatja az ujját, vagy más agresszív reakciót válthat ki belőle, ha egyébként

el van tökélve, hogy agressziót kövessen el, és nincsenek erős gátlásai az ilyen viselkedéssel szemben." (74)

A társas tanulásnak van olyan vonatkozása is, amely *gátló* módon hat az agresszivitásra: a felelősség érzése, amely a legtöbb emberben felmerül cselekedetei kapcsán. De mi történik akkor, ha ez a felelősségérzet gyengülni kezd? Philip Zimbardo (75) bebizonyította, hogy a névtelen és azonosíthatatlan személyektől több agresszivitás várható, mint azoktól, akiket nem takar el az anonimitás. Zimbardo kísérletében diáklányokat vettek rá arra, hogy – egy „empátiavizsgálat" keretében – áramütésben részesítsék egyik társukat (aki persze ez esetben is a kísérletvezető segítőtársa volt). A diáklányok egy részét „anonimmá" tették: rosszul megvilágított helyiségben üldögéltek, bő köpeny, széles csuklya volt rajtuk, nevük egyszer sem hangzott el. A többieket viszont könnyen lehetett azonosítani: helyiségük fényárban úszott, nem viseltek köpenyt vagy csuklyát, és mindegyikükre ki volt tűzve a nevük. Mint várható volt, az anonimizált diákok hosszabb és erősebb áramütésekben részesítették társaikat. Zimbardo szerint a névtelenség **deindividuáció**hoz, az egyéniség elvesztéséhez, az öntudat csökkenéséhez, a társadalmi megítélés iránti közönyhöz vezet.

Minthogy ez kontrollált laboratóriumi kísérlet feltételei között történt, Zimbardo alanyainak agresszivitása halovány mása csupán azoknak a dühödt és nekivadult indulatoknak, amelyek a zavargásokra, a csoportos megerőszakolásokra, a déli államokban egykor honos „vigilante" igazságszolgáltatásra, azaz a polgárőrség által elkövetett erőszakos cselekedetekre jellemző. Mindazonáltal jó okunk van feltételezni, hogy hasonló deindividuációs folyamat megy végbe a laboratóriumon kívül is. Brian Mullen (76) hatvan, 1899 és 1946 között történt lincselésről szóló újsághírt elemzett, és megállapította, hogy szoros együttjárás van a tömeg nagysága és az erőszak között: minél nagyobb a tömeg, annál gyűlölködőbbek az atrocitások. Mullen kutatásából is kiderül tehát, hogy amikor az emberek a tömeg részét alkotják, „arctalanná" válnak, öntudatuk csökken, és már nem nagyon érdeklik őket az agresszív, romboló cselekedetekre vonatkozó tilalmak sem. Ennélfogva arra sem lesznek hajlandók, hogy felelősséget vállaljanak agresszív cselekedeteikért.

A társas tanulás, az erőszak és a média

Sok évvel ezelőtt Albert Bandura és munkatársai egy klasszikus kísérletsorozatot végeztek. (77) A következő módszert alkalmazták vizsgálataikban. A felnőtt egy levegővel felfújt, műanyagból készült „Bobó" babát püfölt (olyan, mint a keljfeljancsi, visszaugrik, ha lenyomják). A baba ellen fizikai agressziót elkövető felnőtt időnként szavakban is szidalmazta Bobót. Ezután megengedték a gyerekeknek, hogy játsszanak a babával. A kísérletek során a gyerekek nemcsak utánozták az agresszív modellt, hanem a felnőtt agresszív viselkedésének láttán más agresszív viselkedésformákat is tanúsítottak. Vagyis ezek a gyerekek nem egyszerűen utánozták a felnőtt viselkedését; egy másik személy agressziójának látványa arra ösztönözte őket, hogy új és kreatív agressziómódokat találjanak ki. Ezt a folyamatot **társas tanulás**nak nevezzük. De vajon miért tulajdonítunk olyan nagy jelentőséget Banduráék kísérletének? Kit érdekel, mi történik egy Bobó babával? Nos, figyeljünk csak oda!

A társas tanulás eszközei közül az egyik leghatalmasabb a média – elsősorban a televízió. Nem kétséges, hogy a televíziónak óriási szerepe van a gyermekek szocializációjában. (78) Az is kétségtelen, hogy a tévét áthatja az erőszak. Egy újabb vizsgálat szerint (79) a tévéműsorok 58 százaléka tartalmaz erőszakot, az erőszakot tartalmazó műsoroknak pedig 78 százalékában szó sincs semmiféle rossz lelkiismeretről, kritikáról vagy az erőszak megbüntetéséről. Továbbá, a tévében látható erőszakos események 40 százalékának kirobbantóit a darabok hősként vagy a gyermekek számára más módon vonzó modellként ábrázolják. (80)

Tulajdonképpen mit is tanulnak a gyerekek a tévében látott erőszakos műsorokból? Longitudinális vizsgálatok hosszú sora tanúskodik arról, hogy minél több tévébeli erőszakot láttak az emberek gyermekkorukban, serdülőkorukban és fiatal felnőttkorukban annál gyakrabban fognak erőszakosan megnyilvánulni. (81) Az egy ilyen, tipikusnak mondható vizsgálat során 1. serdülő fiataloktól megkérdezték, emlékeik szerint milyen műsorokat néztek a tévében, amikor kicsik voltak, és milyen gyakran; 2. ezeket a műsorokat erőszakosság szempontjából egy független zsűri kiértékelte; 3. a kísérletben részt vevő tizenévesek általános agresszivitását tanárok és osztálytársak egymástól függetlenül ugyancsak kiértékelték. Nem csupán az derült ki, hogy szoros együttjárás van az erőszakos tévéműsorok nézettségének mértéke és a nézők későbbi agresszivitása között, hanem az is, hogy ez a hatás felhalmozódik, vagyis a korreláció ereje idővel nő. Bár ezek az adatok eléggé meggyőzőek, nem feltétlenül bizonyítják azt, hogy ha a gyerek sok agresszív tévéműsort néz, erőszakosságra hajlamos serdülő lesz belőle. Hiszen minden további nélkül elképzelhetjük azt is, hogy az agresszív gyerekeknek már veleszületett hajlamuk van arra, hogy örömüket leljék az erőszakban, és ez a kedvtelésük mind agresszív viselkedésükben, mind pedig a sok erőszakos tévéműsor nézésében megnyilvánul. Megint csak arra jutunk tehát, hogy annak eldöntéséhez, hogy mi okoz mit, legcélszerűbb a kontrollált feltételek között végzett kísérlet. Ha egyértelműen igazolni akarjuk azt, hogy a tévébeli erőszak látványa valóban oka az erőszakos viselkedéseknek, akkor ezt az összefüggést kísérleti úton kell bizonyítanunk. Mivel ez nagy jelentőségű társadalmi kérdés, sok kutatás foglalkozott vele. A kísérleti adatok túlnyomó többsége amellett szól, hogy az erőszak látványa valóban megnöveli az agresszív viselkedés gyakoriságát gyerekeknél. (82) Az egyik ilyen korai vizsgálatban Robert Liebert és

Robert Baron (83) a kísérleti személyek egyik csoportjának egy epizódot vetített le egy rendkívül erőszakos bűnügyi sorozatból. A kontrollcsoport ugyanezen idő alatt egy sporteseményről szóló izgalmas, de nem erőszakos filmbeszámolót látott. A filmek megnézése után a kísérleti, illetőleg a kontrollcsoportban részt vevő gyerekeket egy másik szobában összeengedték egy másik gyerekcsoporttal, hogy együtt játsszanak. Azok, akik az erőszakos bűnügyi filmet látták, sokkal több agresszivitást tanúsítottak új játszótársaikkal szemben, mint azok, akik a sporteseményről szóló beszámolót nézték.

Wendy Josephson (84) későbbi kísérlete azt bizonyította, hogy a tévébeli erőszak látványa elsősorban azokra a fiatalokra hat, akik már eleve készen állnak egy kis agresszióra. Ebben a kísérletben az alanyoknak vagy egy durva rendőri erőszakkal teli filmet, vagy egy izgalmas kerékpárversenyről szóló nem erőszakos filmet mutattak be. A serdülő korú gyerekek ezután egy teremhoki-mérkőzést játszottak le. Azok, akik az erőszakos jelenetekkel teli filmet látták, több agresszív cselekedetet követtek el a mérkőzés alatt – de közülük is főként azok, akiket tanáraik már előzőleg kiugróan agresszívnek minősítettek. Ezek a gyerekek az ütőjükkel támadtak egymásra, lökdösődtek a könyökükkel, és sokkal durvábban ordibáltak az ellenfeleikkel, mint azok a nemagresszívnek minősített gyerekek, akik az erőszakos filmet nézték, illetve azok az agresszívnek tartott gyerekek, akik a nem-erőszakos filmet látták. Lehetséges tehát, hogy a médiabeli erőszak látványa az agresszív gyerekeknek mintegy engedélyt ad arra, hogy kifejezzék agresszivitásukat. Josephson kísérlete alapján arra következtethetünk, hogy azok a gyerekek, akikben nincs meg a kezdeti hajlam az agresszióra, nem szükségképpen fognak agresszíven viselkedni – legalábbis nem egyetlen erőszakos film hatására.

Fontos kiemelnünk ezt az utóbbi mondatot. Meglehet ugyanis, hogy még azok a fiatalok is, akikben nincs meg ez az agresszióra való hajlam, agresszívabbak lesznek, ha folyamatosan, hosszabb ideig erőszakos filmekkel etetjük őket. Éppen erre az eredményre jutottak Ross Parke és munkatársai (85) egy terepkísérlet-sorozatban. E kísérletek során különböző gyermekcsoportoknak eltérő mennyiségű agressziót tartalmazó filmeket mutattak be hosszabb időn át. A kísérletekből az derült ki, hogy a hosszabb időn át sok erőszakot tartalmazó programokat néző gyerekek többsége (közöttük az egyébként nem különösebben agresszív hajlamúak is) agresszívebbek lettek, mint azok, akik a szelídebb filmeket látták.

Megemlíthetjük továbbá azt is, hogy a tévébeli erőszakkal foglalkozó, nemrég készült kongresszusi bizottsági meghallgatási jegyzőkönyvből kiderül: az átlagos 12 éves amerikai gyerek a becsült adatok szerint már több mint százezer erőszakos jelenetet nézett végig a televízióban. (86) Ez már csak azért is említésre méltó, mert úgy gondoljuk, hogy a fenti eredményekben az egyik meghatározó tényező – a társas tanulás mellett – az előhangolás (priming) egyszerű jelensége. Vagyis amiként a lakásban vagy a laboratóriumban heverő pisztoly vagy más fegyver látványa megnöveli annak valószínűségét, hogy a gyermek, ha frusztrációt vagy fájdalmat él át, agresszíven fog reagálni, ugyanezt lehet elérni akkor is, ha szakadatlanul árad feléje az erőszak a filmekből és a televízióból.

A médiabeli erőszak hatását vizsgálva eddig főként a gyermekekre fordítottuk figyelmünket, és jó okkal, hiszen a fiatalok természetszerűleg alakíthatóbbak, mint a felnőttek. Általában azt mondhatjuk, hogy az ifjú korosztályok attitűdjeit és magatartását sokkal inkább a látott dolgok befolyásolják. A médiabeli erőszaknak az erőszakos viselkedésre gyakorolt hatása azonban korántsem korlátozódik a gyermekekre. A felnőttek erőszakos cselekedetei sokszor azt a benyomást keltik, hogy az élet utánozza a művészetet. Néhány évvel ezelőtt például egy sofőr a Texas államban lévő Killeenben kamionjával egyenesen belehajtott egy zsúfolt kávéházba, és összevissza lövöldözött. Mire a rendőrök megérkeztek, huszonkét embert gyilkolt meg. Ez az eset volt az amerikai történelem legvéresebb, „merő szórakozásból" elkövetett lövöldözése. A tömeggyilkos sofőr ezután maga ellen fordította a fegyvert. Zsebében a rendőrök találtak egy felhasznált mozijegyet a *Fisher King* című filmre, amely arról szól, hogy egy elmeháborodott ember betér egy tömött bárba, ok nélkül lövöldözni kezd, és egy csomó vendéget egyszerűen kinyír.

Vajon oka lehetett-e ennek a véres cselekedetnek a film megnézése? Biztosan nem tudhatjuk. Azt azonban tudjuk, hogy a médiabeli erőszaknak óriás hatása lehet, és valóban van is, a felnőttek viselkedésére. Néhány évvel ezelőtt David Phillips (87) áttekintette az emberölések napi számának alakulását az Egyesült Államokban, és azt találta, hogy ez a szám mindig megemelkedik a nehézsúlyú ökölvívó-mérkőzések utáni héten. Sőt, az is kiderült, hogy minél nagyobb publicitás övezte a meccset, annál inkább emelkedett az emberölések száma. Ami pedig még ennél is megdöbbentőbb, az az, hogy a mérkőzés vesztesének bőrszíne megfelelt a bokszmeccs utáni gyilkosságok áldozatai bőrszínének. Ha a vesztes fehér volt, ennek megfelelően nőtt a fehér áldozatok száma, de nem a feketéké; és megfordítva: ha a vesztes fekete volt, akkor a fekete, nem pedig a fehér áldozatok száma emelkedett. Phillips eredményei egyértelműek és meggyőzőek, nem lehet őket a puszta véletlennek tulajdonítani. Persze, az korántsem következik belőlük, hogy a médiabeli erőszak látványa minden egyes nézőt – vagy akárcsak a nézők egy jelentős százalékát – arra sarkallná, hogy erőszakos cselekedeteket kövessen el. Nem tagadható azonban, hogy bizonyos emberekre az ilyen műsorok igenis nagy hatással vannak, és ez bizony tragikus következményekkel járhat.

A tévébeli erőszak elnémító hatása. Úgy látszik tehát, hogy a többszöri találkozás fájdalmas vagy kellemetlen eseményekkel csökkenti az ilyen esemé-

nyek iránti érzéketlenségünket. Emlékezzünk vissza arra a példára, amellyel ezt a fejezetet kezdtem. A példa jól megmutatta, hogyan váltam én magam olyannyira közönyössé az értelmetlen vietnami öldöklés iránt, hogy egészen szenvtelenül tudtam beszélni róla a kisfiamnak. Sok minden bizonyítja azt, hogy általános jelenségről van szó. Egy kísérletben Victor Cline és munkatársai (88) fiatal férfiak fiziológiai reakcióit mérték, miközben azok egy szélsőségesen elvadult és véres bokszmeccset néztek. Azok a kísérleti személyek, akik sokat üldögélnek mindennap a tévé előtt, alig mutatták a fiziológiai izgatottság, a szorongás vagy az ehhez hasonló reakciók jeleit; emóciótlanul bámulták az erőszakot. Ám azoknál az alanyoknál, akik nem szokták sokat nézni a tévét, a fiziológiai izgalmi szint erőteljes növekedése volt tapasztalható; az erőszak valóban felcsigázta őket.

Ehhez kapcsolódik Margaret Hanratty Thomasnak és munkatársainak (89) vizsgálata, amelyből kiderült, hogy a televíziós erőszak látványa érzéketlenné teheti az embereket, amikor az agresszív cselekedetekkel a valóságban is találkoznak. Thomas erőszakos bűnügyi történetet, illetve egy izgalmas (de nem erőszakos) röplabdamérkőzést mutatott be kísérleti személyeinek a tévéképernyőn. Rövid szünet után az alanyok két óvodásgyerek verbálisan és fizikailag is agresszív veszekedését nézték végig. Azok, akik előzőleg a krimit nézték, sokkal kevésbé reagáltak érzelmileg az óvodások összetűzésére, mint azok, akik a röplabdamérkőzést tekintették meg. Vagyis az erőszak látványa érzéketlenné tette a gyerekeket a későbbi agresszív cselekedetek iránt – nem háborodtak fel egy olyan eseményen, amely egyébként teljes joggal *fel kellett volna*, hogy háborítsa őket. Az érzelem nélküli reagálásnak meglehet az a pszichológiailag jótékony hatása, hogy megvéd bennünket a kikészüléstől, amelyet az ismétlődő agressziók látványa okozhat. Ugyanakkor megkeményítheti közönyünket az agresszió áldozatai iránt, és arra késztethet bennünket, hogy az agressziót a modern élet egyik szükségszerű velejárójaként fogadjuk el. Egy későbbi kísérletében Thomas (90) egy lépéssel tovább ment elgondolásaiban. Sikerült ugyanis kimutatnia, hogy azok a főiskolai hallgatók, akik sok erőszakos műsort néznek a televízióban, nemcsak fiziológiai reakcióik szintjén mutatják több jelét az agresszió elfogadásának, hanem ezt követően arra is hajlamosnak mutatkoztak, hogy – miként erre a kísérletben alkalmuk nyílt – nagyobb erejű áramütéssel sújtsák diáktársaikat, mint amekkora sokkban a kontrollfeltétel résztvevői részesítették azokat.

Miért hat a média által közvetített erőszak a nézők agresszivitására? Foglaljuk össze mindazt, amivel ebben az alfejezetben foglalkoztunk. Négy olyan okot említhetünk meg, amely megmagyarázza azt, hogy a médiában tapasztalt erőszak miért növelheti meg az agresszivitást.

1. *„Ha ők megtehetik, én miért ne tehetném?"* Az, hogy az emberek erőszakosan megnyilvánuló szereplőket látnak a tévében, egyszerűen legyengítheti az erőszakos viselkedéssel szembeni, korábban már megtanult gátlásaikat.
2. *„Most már tudom, ők hogyan csinálják!"* Az, hogy a nézők erőszakos szereplőket látnak a tévében, arra késztetheti őket, hogy leutánozzák ezeket, és ötleteket kapnak arra, hogy miképpen lehet valamit agresszióval elérni.
3. *„Azt hiszem, most éppen agresszív érzéseim vannak."* Bizonyos értelemben az erőszak látványa megkönnyíti az indulatok felszínre kerülését, és az előhangolás közönséges mechanizmusa révén az agresszív választ valószínűsíti. Ennek megfelelően az egyén enyhe izgatottságát tévesen dühnek minősítheti, és megkönnyíti számára azt, hogy haragját jól ki is adja.
4. *„Jaj, már megint ez a sok véres bunyó; lássuk, mi van a többi csatornán?"* Amikor nagyon sok durva akciós filmet látunk a televízióban, csökkenhet az erőszaktól való félelmünk, gyengülhet az áldozatok iránti együttérzésünk, és így simábban fogunk együtt élni az erőszakkal, sőt, nekünk magunknak is könnyebb lesz erőszakosan viselkedni.

A tömegközlési eszközök, a pornográfia és a nők elleni erőszak. Az Egyesült Államokban tapasztalható erőszakos megnyilvánulások egyik legfelháborítóbb vonása, hogy a jelek szerint egyre növekszik a férfiak nőkön elkövetett erőszakos cselekményeinek száma – különösképpen a nemi erőszaké. Az elmúlt huszonöt év során végzett országos felmérések adatai szerint a megerőszakolási esetek, illetve a megerőszakolási kísérletek csaknem felénél az áldozatokat nem idegen személyek támadták meg, hanem olyanok, akiket az áldozatok már ismertek. Ez az úgynevezett erőszak az első randevún (date rape). Milyen következtetéseket tudunk levonni ebből az adatból?

A jelek szerint arról van szó, hogy az ilyen „első randevús" megerőszakolások azért történnek meg, mert a férfi partnerek gyakran nem hajlandók a „nem" szót komolyan venni, többek között azért, mert a serdülők fejében nagy zűrzavar uralkodik azzal a „szexuális forgatókönyvvel" kapcsolatban, amelyet nemi érésük során elsajátítanak. A **forgatókönyv** ebben az értelemben nem más, mint a társas viselkedésnek olyan szabályrendszere, amelyet a kultúrától veszünk át, és nem tudatos módon tanulunk meg. A serdülők számára hozzáférhető szexuális forgatókönyvek többnyire azt sugallják, hogy a hagyományos női szerep szerint a nőknek ellent kell állniuk a férfiak szexuális közeledésének, ezzel szemben a férfi szerep előírásai szerint a férfiaknak az a dolguk, hogy kitartóak legyenek követelésükben. (91) Egy középiskolai tanulók körében végzett felmérés szerint a fiúk 95 százaléka, a lányoknak pedig 97 százaléka egyetértett azzal, hogy a férfinak abba kell hagynia szexuális közeledését, ha a nő nemet mond. Ugyanezen diákok fele azonban mégis úgy gondolta, hogy amikor egy nő nemet mond, akkor ezt nem mindig gondolja

komolyan. (92) Ez a „forgatókönyvekkel" kapcsolatos zűrzavar több felsőoktatási intézményt arra késztetett, hogy szigorú szabályokat vezessenek be, amelyek arra kötelezik az együttjáró párokat, hogy már az első találkozás alkalmával nyílt szerződésben rögzítsék szexuális kapcsolatuk szabályait, és az arra vonatkozó korlátozásokat. Tekintettel arra, hogy a szexuális forgatókönyvek számos problémát okozhatnak; a vágyak és szándékok félreértése pedig gyakran kellemetlen (és olykor tragikus) következményekkel járhat, érthető, hogy az egyetemi hatóságok igyekeznek rendkívül körültekintők lenni. Ugyanakkor meg kell jegyeznünk, hogy számos kritikusan gondolkodó társadalomtudós elveti ezt a megoldást, mondván, hogy az ilyen szerződés túlzott félelemhez és paranoiához vezethet, a kapcsolatból kiölheti a spontaneitást és a romantikát, és a találkozás izgalmát csökkentheti, egészen odáig, míg nem marad más belőle, mint egy kirándulás az ügyvédi irodába. (93)

A megerőszakolási eseteknek az utóbbi évtizedekben tapasztalt növekedésével egyidejűleg egyre több olyan anyag jelent meg különböző magazinokban, filmeken és videokazettákon, amelyek leplezetlen életszerűséggel, élesben ábrázolják a szexualitást. Bármiképpen vélekedünk is erről, tény, hogy az elmúlt években társadalmunk egyre felszabadultabban és toleránsabban kezdett viszonyulni a pornográfiához. Felvetődik a kérdés, hogy – miként a fentiekben már láttuk, a filmekből és a televízióból felénk áradó erőszak csak fokozza az agressziót – nem lehetséges-e az is, hogy a pornográf tartalmú anyagok látványa a megerőszakolások számának emelkedéséhez vezet. Ezt a nézetet gyakran hangoztatják szószékről és katedráról egyaránt, ám minden bizonnyal túlzottan leegyszerűsítő feltevéssel van dolgunk. Az adatok gondos tanulmányozása alapján az obszcenitással és pornográfiával foglalkozó elnöki bizottság ugyanis azt állapította meg jelentésében, hogy „a nyíltan szexuális tartalmú anyagok *önmagukban* nem vezetnek szexuális bűntényekhez, nők elleni erőszakhoz vagy egyéb társadalomellenes cselekedetekhez".

„Önmagukban" – ez volt a kulcsszó az előző mondatban. Az elmúlt években Neil Malamuth, Edward Donnerstein és munkatársai sorozatos vizsgálatokat végeztek annak érdekében, hogy feltárják: van-e a pornográfiának ilyen hatása. Mindent összevetve, a gondos vizsgálatok alapján megállapítható, hogy a pornográfia látványa ártalmatlan. Ugyanakkor az *erőszakos* pornográfia nagyban hozzájárul a nők elleni szexuális erőszak nagyobb elfogadásához, és ez az egyik olyan tényező, amely a nőkkel szembeni erőszakos viselkedéssel kapcsolódik össze. (94) Az egyik kísérletben (95) Donnerstein három filmet vetített le férfitársaságban: egy agresszív erotikus filmet, amelyben egy megerőszakolási jelent volt látható; egy tisztán erotikus filmet, amelyben nem volt agresszió; és végül egy semleges filmet, amelyben nyoma sem volt agressziónak vagy erotikának. Miután a férfiak megnézték ezeket a filmeket, részt vettek egy vizsgálatban, amelyről azt hihették, hogy semmi köze az imént látott filmekhez. Ebben a vizsgálatban az alanyok azt a feladatot kapták, hogy a kísérletvezető beépített női, illetve férfi segítőtársának tanítsanak meg értelmetlen szótagokat. A kísérleti személyeket arra utasították, hogy elektromos áramütést adjanak az állítólagos tanítványnak, valahányszor hibát követ el. Az alanyoknak megengedték, hogy az áramütés mértékét ők maguk határozzák meg (persze ezek a kísérleti személyek sem tudták, hogy igazából szó sincs áramütésről). Kiderült, hogy azok a férfiak adták a legerősebb áramütést, akik korábban a megerőszakolási jelenetet tartalmazó filmet látták – de csak akkor, ha a kísérletvezető segítőtársa *nő* volt.

Malamuth végzett továbbá egy kísérletet, (96) amelyben egyetemista fiúknak két erotikus film egyikét vagy másikát vetítették le. Az egyik változatban két felnőtt szeretkezett – kölcsönös beleegyezéssel, a másik verzió pedig egy megerőszakolási esetet jelenített meg. A film megtekintése után a fiatalembereket arra kérték, hogy merüljenek el szexuális fantáziáikba. Azok, akik a megerőszakolásos változatot látták, sokkal több erőszakos jellegű szexuális fantáziáról számoltak be, mint azok, akik a kölcsönös beleegyezéssel történt szeretkezést látták. Egy másik kísérletben (97) Malamuth és Check egyetemistákkal egy játékfilm hosszúságú erőszakos pornófilmet, illetve egy olyan filmet nézetett meg, amelyben nem fordul elő sem erőszakos cselekedet, sem pedig szexuális aktus. Néhány nappal később a diákok kitöltöttek egy szexuális attitűdökkel kapcsolatos kérdőívet. Az egyetemista fiúk esetében az erőszakos pornófilm megtekintése ahhoz vezetett, hogy még inkább elfogadták a nők elleni erőszakot. Sőt, ezek a fiúk hinni kezdtek a megerőszakolással kapcsolatos mítoszokban is – például abban, hogy az erőszakot tulajdonképpen a nők maguk provokálják ki, és még élvezik is, ha megerőszakolják őket.

Meg kell jegyeznünk egyébként, hogy nem csak férfiak hisznek a megerőszakolás mítoszában. Egyetemista lányok körében készített felmérésükben Malamuth és munkatársai úgy találták, hogy bár egyetlen lány sem állította, hogy neki személyesen bármiféle élvezetet okozna, ha nemi erőszak áldozatául esne, jelentős százalékuk mégis úgy vélekedett, hogy más nők esetleg örömmel vennék az ilyen inzultust. (98) Ami a férfiakat illeti, az agresszív jellegű pornográfia gyakori nézése hajlamossá teszi őket arra, hogy elhigygyék a megerőszakolással kapcsolatos mítoszt. Ugyanakkor alapos okunk van feltételezni, hogy ez a mítosz nem tartozik a mélyen gyökerező hiedelemrendszerek közé. Az egyik vizsgálatban például egyetemista fiúknak erőszakos pornófilmeket mutattak be; ezután – ahogyan várható volt – még inkább hinni kezdtek abban a bizonyos mítoszban. De miután elmagyarázták nekik a kísérleti eljárás lényegét, a megerőszakolással kapcsolatos mítoszban való hitük megrendült – most már *kevésbé* fogadták el, mint a kontrollcsoport tagjai, akik sem a filmet nem látták, sem pedig magyarázatban nem részesültek. (99)

Noha ezek az eredmények igencsak biztatóak, semmiképpen sem szabad, hogy elégedettséggel töltsenek el bennünket. Hiszen az adatokból következik az is, hogy a pornográfia özöne érzelmi eltompuláshoz vezethet, és a nők el-

leni erőszak iránt közönyössé válhatunk. Okunk van azt feltételezni, hogy a „csak felnőtteknek" szóló akciófilmek, amelyek rendkívül erőszakosak, de szexuális tartalmuk nem annyira leplezetlen, sokkal károsabbak, mint a nem erőszakos, de ugyancsak csupán felnőtteknek szánt filmek. Egy vizsgálatban (100) Daniel Linz és munkatársai azt találták, hogy amikor férfi kísérleti személyeknek két nap különbséggel mindössze két akciós filmet mutattak be, akkor máris megjelent az eltompító, deszenzitizációs hatás. Vagyis, amikor az első és a második filmre adott reakcióikat hasonlították össze, akkor a férfiak jóval kevesebb érzelmi válasz adtak a második film erőszakos tartalmára, és kevésbé tartották megalázónak azt, ahogyan a nőkkel bántak ebben a filmben. A kutatók összehasonlították továbbá a csak felnőtteknek szóló akciófilmek és a csak felnőtteknek szóló „szoft" pornófilmek, valamint a tiniszex pornófilmek hatását a férfiak megerőszakolt áldozatok iránti attitűdjére. Két nappal a filmek megtekintése után a kísérleti személyek olyan – az eredeti filmektől látszat szerint független – vizsgálatban vettek részt, amelynek során egy megerőszakolási ügy bírósági tárgyalását ábrázoló tévéjátékot néztek meg. Most arra kérték őket, hogy értékeljék mind az áldozatot, mind a vádlottat. Megint csak az derült ki, hogy az akciós filmeknek roppant erőteljes hatása volt a férfi kísérleti személyek attitűdjére. Ellentétben azokkal az alanyokkal, akik a nem erőszakos pornófilmet vagy a tiniszex pornófilmet látták, az akciófilmet néző férfiak kevesebb együttérzéssel viseltettek a tárgyaláson szereplő áldozat és általában a megerőszakolási bűntény áldozatai iránt. Ezekből az eredményekből az is következik, hogy a filmeknek a mi társadalmunkban szokásos besorolási rendszere félrevezető, és nem éri el célját. A nyíltan szexuális tartalmú, de nem erőszakos filmek szigorúbb megítélés alá esnek, mint az erőszakot élesben ábrázoló akciófilmek. Ezeket tehát sokkal több ember láthatja, annak ellenére, hogy káros hatásuk immár sokszorosan bizonyítást nyert. Összefoglalva: akár a pornográf, akár az erőszakos filmek által terjesztett, erőszakkal kombinált pornográfia hatása nagymértékben megegyezik a tömegkommunikációs erőszak egyéb fajtáinak hatásával. Vagyis emelkedik az agresszivitás szintje, és sok esetben az erőszak iránti közöny is növekszik. Az erőszak (akár pornográfia, akár más jellegű erőszak) látványa *nem* okoz katarzist. Éppen ellenkezőleg: minden jel szerint csak tovább serkenti az agresszív viselkedést. Ezek az adatok bonyolult politikai kérdéseket vetnek fel, beleértve a cenzúra és az első alkotmánymódosításból eredő jogok* problémáját. Ezek a kérdések messze túlmutatnak könyvünk témáján. Noha magam is ellenzem a cenzúrát, szeretném feltételezni, hogy az ide vonatkozó kutatási eredmények tárgyilagos megismerése arra készteti a tömegkommunikáció irányítóit, hogy bölcs önmérsékletet tanúsítsanak.

* Első alkotmánymódosítás *(First Amendment):* az Amerikai Egyesült Államok alkotmányának 1791-ben elfogadott módosítása, amely többek közt kimondja, hogy a Kongresszus nem hozhat olyan törvényt, amely a vallás-, a szólás- és a sajtószabadságot csorbítaná. *(A ford.)*

Agresszió a közfigyelem felkeltése céljából. A Los Angeles belvárosának déli részében kitört 1992-es zavargások után az Egyesült Államok elnöke kijelentette, hogy az események mélyen megindították őt, és a munkanélkülieket szövetségi segélyben fogja részesíteni, valamint munkaalkalmakat fog teremteni számukra. Vajon akkor is ennyire foglalkoztatta volna őt a munkanélküliség kérdése, ha történetesen nem lettek volna zavargások?

Bonyolult és apátiába süllyedt társadalmunkban az erőszak alkalmas eszköz lehet egy kisebbségi csoport kezében arra, hogy drámai módon felhívja magára a csendes többség figyelmét. Senki sem tagadhatja, hogy a wattsi, a detroiti és a Los Angeles-i lázadás sok tisztességes, de elfásult ember érdeklődését hívta fel az Amerikában élő faji és etnikai kisebbségek nyomorúságos helyzetére, vagy a New York államban levő Atticában bekövetkezett véres börtönlázadás ahhoz vezetett, hogy többen foglalkozni kezdtek a börtönviszonyok reformjával. De vajon megérik-e ezek az eredmények azt, hogy rettenetes árat kelljen fizetni értük emberi életekben? Erre nem tudok válaszolni. Mint szociálpszichológus újra és újra azt mondhatom csupán, hogy az erőszak szinte sohasem végződik pusztán azoknak az állapotoknak a megjavításával, amelyek kiváltották. Az erőszak erőszakot szül – nem egyszerűen abban az értelemben, hogy az áldozat visszaüt az ellenségre, hanem abban a sokkal bonyolultabb és sokkal veszélyesebb értelemben is, hogy a támadó úgy akarja igazolni az általa elkövetett erőszakot, hogy eltúlozza ellenfelének gonoszságát, és így nagyobb lesz annak a valószínűsége, hogy újra (és újra, és újra) támadni fog.

Sohasem lesz olyan háború, amely véget vetne minden háborúnak – éppen ellenkezőleg, a harcias magatartás megszilárdítja a harcias attitűdöket, amelyek azután a harcias magatartás valószínűségét növelik. Alternatív megoldásokat kell keresnünk. Talán az instrumentális agresszió enyhébb formái lennének azok, amelyek segítenének abban, hogy orvosoljuk a társadalmi bajokat anélkül, hogy bele kelljen bonyolódnunk a megoldhatatlan konfliktusok bűvös körébe. Gondoljunk például arra, hogy Indiában milyen sikereket ért el az angolok ellen Gandhi a huszadik század harmincas éveiben. A sztrájkok, a bojkottok és a polgári engedetlenség egyéb formái végül a brit uralom megszűnéséhez vezettek Indiában – anélkül, hogy ez a két nemzet közötti gyűlölködés nagymérvű eszkalációjával járt volna. Eredményesen használták fel az erőszakmentes stratégiákat – mint például az ülősztrájkokat, a bojkottokat – Martin Luther King, Cesar Chavez és társaik is, ily módon sikerült felkelteniük az amerikai nemzet figyelmét az általuk képviselt csoportok jo-

gos sérelmeire. Loren Eiseley-hez csatlakoznék tehát, aki arra hívott fel bennünket, hogy legyünk szelídebbek és türelmesebbek az iránt, amiben különbözünk egymástól, de ne legyünk türelmesek az igazságtalanság iránt. Szeressük egymást és bízzunk egymásban, de kiabáljunk, ordítsunk, sztrájkoljunk, bojkottáljunk, vonuljunk fel, szervezzünk ülősztrájkot (sőt még szavazzunk is) azért, hogy megszűnjék az erőszak és a kegyetlenség. Mint ahogy sok-sok kísérlet bebizonyította: az erőszakot nem lehet csak úgy egyszerűen kinyitni és elzárni, mint egy vízcsapot. A kutatások újra és újra azt bizonyították, hogy az erőszak csökkentésének egyetlen lehetséges útja az, ha továbbra is azokat az igazságtalanságokat igyekszünk megszüntetni, amelyek a gyakran erőszakban és agresszióban kitörő frusztrációkhoz vezetnek.

Hogyan lehetne mérsékelni az erőszakot?

Mindezidáig elsősorban azokkal a tényezőkkel foglalkoztunk, amelyek az agresszív viselkedés fokozódásához járulhatnak hozzá. Ha azonban abból indulunk ki, hogy az emberek agresszióra való hajlandóságának csökkentése értelmes cél, akkor felvetődik, miképpen valósíthatjuk ezt meg. Csábító volna egyszerű megoldásokat keresnünk. Nem kisebb szaktekintély, mint az Amerikai Pszichológiai Társaság volt elnöke javasolta az 1970-es évek elején, hogy ki kell fejlesztenünk egy erőszak elleni gyógyszert, és ezt kell beadnunk az embereknek (különösképpen a vezető politikusoknak), hogy egyetemes szinten is csökkenthessük az erőszakot. (101) Egy ilyen megoldás keresésének igénye érthető, sőt egy kicsit megindító. Igen valószínűtlen azonban, hogy ki lehetne találni egy erőszak elleni gyógyszert, amely úgy hatna, hogy ugyanakkor ne tompítaná el teljesen a vele kezelt személy motivációs rendszerét is. A gyógyszerek nem képesek olyan finom különbségeket tenni, mint amilyeneket a pszichikus folyamatok. Képzeljünk el derék, békeszerető embereket, akik egyben az alkotó energia, a bátorság és a találékonyság kútfői is – olyanok, mint például Albert Einstein. Az ilyen emberekben rendkívül bonyolultan és finoman összeszövődnek a fiziológiai és pszichológiai tényezők, az öröklött képességek és a tanult értékek. Nehezen elképzelhető, hogy egy gyógyszer ugyanezt a komplexitást elő tudná idézni. Egyébként is, az emberi viselkedés kémiai kontrollja az Orwell-féle lidérces utópiák világába tartozik. Kik lennének azok, akikre rábízhatnánk ezeknek a módszereknek a használatát?

Bizonyára nincsenek is kész és magától értetődő megoldások. De gondolkozzunk, hátha találunk az eddig áttekintett anyagra alapozható megoldást, még akkor is, ha nem lenne rendkívül egyszerű és kézenfekvő.

A tisztán logikai érvelés. Meg vagyok győződve arról, hogy össze lehetne állítani egy logikai alapokon nyugvó, racionális érvrendszert, amely elmondaná az agresszió veszélyeit, és azt, hogy milyen szenvedéseket okoznak az erőszakos cselekedetek. Még abban is biztos vagyok, hogy a legtöbb ember meggyőzhető lenne ezeknek az érveknek az ésszerűségéről; majdnem mindenki egyetértene azzal, hogy a háború pokol és az utcai erőszak sem kívánatos. De az ilyen érvelések valószínűleg nem csökkentenék jelentős mértékben az agresszív viselkedést, akármennyire ésszerűnek és meggyőzőnek is hatnának. Bármennyire is meg van valaki győződve arról, hogy az erőszak általában nem kívánatos, mindaddig agresszívan fog viselkedni, amíg maga nem győződik meg arról, hogy az agresszivitás *az ő számára* nem kívánatos. Arisztotelész már több mint kétezer éve megfigyelte, hogy nem minden embert lehet meggyőzni pusztán racionális érveléssel – különösen akkor nem, amikor saját személyiségét érintő dolgokról van szó: „A tudásra alapozó érvelés feltételezi a tanítást, és vannak emberek, akiket nem lehet tanítani". (102) Továbbá, az agresszivitás kontrolljának problémája legelőször a kora gyermekkorban jelenik meg – vagyis olyankor, amikor az egyén még túl fiatal ahhoz, hogy észérvekkel lehessen hatni rá –, ezért a logikus érvelésnek csekély értéke van. A szociálpszichológusok éppen ezért próbálnak alternatív meggyőzési technikákat kidolgozni. E technikák jó részét kisgyerekekre gondolva fejlesztették ki, de azért jól alkalmazható felnőttekre is.

A büntetés. Az átlagember számára az agresszió csökkentésének egyik nyilvánvaló módja az, ha büntetést osztanak érte. Ha valaki betör valahová, súlyosan bántalmaz vagy megöl valakit, akkor a legegyszerűbb megoldás, ha börtönbe zárják vagy – szélsőséges esetekben – kivégzik. Ha egy kislány agresszíven viselkedik testvérével vagy játszótársaival szemben, akkor elnáspángolhatjuk, rákiabálhatunk, megvonhatjuk tőle a kiváltságait, vagy bűntudatot ébreszthetünk benne. Mindezek mögött az az alapfeltételezés húzódik meg, hogy a büntetés „jó lecke volt a számára", hogy legközelebb „kétszer is meggondolja", mielőtt elköveti ugyanezt a cselekedetet és minél szigorúbb a büntetés, annál jobb. De ez nem olyan egyszerű. A szigorú büntetésről valóban kimutatható, hogy egy ideig hatásos lehet, de hosszú távon a hatás az ellenkezőjébe csaphat át – hacsak nem a legnagyobb óvatossággal alkalmazzák. A mindennapi életben folytatott vizsgálatok arról tanúskodnak, hogy azok a szülők, akik szigorú büntetést alkalmaznak, ezzel a magatartással rendszerint csak azt segítik elő, hogy gyermekeik szélsőséges módon agresszívek lesznek, illetve felnőttként személyes és politikai céljaik eléréséhez előnyben részesítik majd az erőszakos eszközöket. (103) Ezek a természetes környezetben végzett megfigyelések persze nem bizonyító erejűek. Nem bizonyítják szükségképpen azt, hogy az agresszióért adott büntetés önmagában úgy hatna, hogy a gyerekek

még agresszívabbak lesznek. A súlyos büntetéseket osztogató szülők bizonyára még más egyebet is művelnek – például maguk is durva és agresszív emberek lehetnek. Elképzelhető tehát, hogy a gyerekek egyszerűen csak utánozzák a szülők általában agresszív jellegű viselkedését. Valóban kimutatták, hogy ha a gyerek olyan felnőttől kap valamilyen fizikai büntetést, aki előzőleg meleg és szeretetteljes módon bánt vele, akkor hajlandó abban az esetben is engedelmeskedni a felnőtt kívánságainak, ha az éppen nincs jelen. Ellenben akkor, ha a büntetést osztó egyén hideg és személytelen felnőtt, akkor nagy a valószínűsége annak, hogy a gyerek továbbra sem fog engedelmeskedni, mihelyt a felnőtt kiteszi a lábát a szobából. Van tehát bizonyos alapja annak a feltételezésnek, hogy a büntetés hatékony lehet, amennyiben meleg kapcsolat keretei között, megfontoltan alkalmazzák.

A büntetés hatékonyságának másik nagy jelentőségű tényezője az, hogy mennyire szigorú vagy korlátozó. A szigorú vagy korlátozó büntetés rendkívüli mértékben frusztráló hatású lehet; minthogy a frusztráció az agresszió egyik legalapvetőbb oka, célszerű lenne a frusztráló módszerek használatát elkerülni, ha valóban meg akarjuk fékezni az agresszivitást. Robert Hamblin és munkatársai egyik kísérletükben meggyőzően bizonyították, hogy ez így van. (104) A vizsgálat abból állt, hogy túlságosan agresszív fiúkat úgy büntetett a tanárjuk, hogy megvonta kiváltságaikat. Konkrétan, a gyerekek zsetonokat kaptak, amelyeket a legkülönfélébb mókás dologra válthattak be; azonban mindannyiszor, amikor valamilyen agresszív jellegű cselekedetet követett el valaki, néhány zsetont elvettek tőle. Ennek a módszernek az alkalmazása idején, és még utána is mintegy megkétszereződött a gyerekek által elkövetett agresszív jellegű cselekedetek száma. Logikus az a feltételezés, hogy mindez a nagyobb frusztráció eredménye volt.

Mi a helyzet az amerikai börtönökkel – vagyis az olyan büntetési intézményekkel, amelyek ugyancsak szigorúnak és korlátozónak nevezhetők? Első pillantásra helyesnek látszik az az elgondolás, miszerint ha egy bűnözőt a börtön mostoha körülményei közé száműzünk, az elrettenti őt majd attól, hogy a jövőben is bűncselekményeket kövessen el. Ám arra, hogy ez csakugyan így van, fölöttébb kevés a bizonyítékunk. (105) Elméletünk alapján arra következtethetünk, hogy a bebörtönzés hatása éppen ellentétes lehet. A konkrét hatásokat azonban többnyire lehetetlen elkülöníteni, mivel a bebörtönzött személyre sok egyéb tényező is hatással van. Sok ember hosszú évekig tartó börtönbüntetés után ismét visszakerül a börtönbe – de vajon egyszerűen csak azért, mert „bűnöző típus" volna? Azért volna elnyomó és erőszakos intézmény a börtön, mert a rabok mind társadalomellenes és erkölcstelen személyiségek, az őrök pedig mind önkényeskedő szadisták lennének? A valóságos élet körülményei között nehéz volna kipróbálni ezeket a feltételezéseket. Ismerünk azonban két olyan vizsgálatot, amely különös határozottsággal mutat rá arra, hogy a börtön nem rettenti el a rabokat attól, hogy kiszabadulásuk után újabb bűntetteket kövessenek el, s hogy a fegyintézetek erőszakos és embertelen körülményei nem csupán a rabok és az őrök személyiségével magyarázhatók. Az Egyesült Államok Legfelső Bíróságának egyik határozata adott alkalmat az első vizsgálatra, (106) amelynek sikerült elkülönítenie a bebörtönzésnek a visszaeső bűnözésre gyakorolt hatását. 1963-ban, miután a *Gideon* kontra *Wainwright* per kapcsán a Legfelső Bíróság kimondta, hogy senkit nem lehet bűncselekmény miatt elítélni anélkül, hogy jogi védelemben ne részesülne, a floridai börtönökben fogva tartott rabok közül is jó néhányat szabadon engedtek, még mielőtt büntetésük lejárt volna. A kiszabadulók és a börtönben maradottak között az volt az egyetlen szisztematikus különbség, hogy az előbbieket ügyvédi képviselet nélkül ítélték el. A kutatóknak így módjuk nyílt két, csaknem azonos elítéltcsoport összehasonlítására. Az egyik csoport tagjait korábban kiengedték, a másik csoport tagjai viszont büntetésük teljes idejét kitöltötték, s ezután „rehabilitálták" őket. A visszaesés szempontjából meghökkentő különbségeket találtak a két csoport között. A büntetésük teljes idejét letöltött elítéltek *kétszer* akkora valószínűséggel kerültek vissza később a börtönbe, mint azok, akiket korábban szabadon bocsátottak. Azt jelenti-e ez, hogy a kemény büntetés nem volna mérséklő hatással a bűnözésre? Nem szükségképpen következik belőle. Noha az iménti vizsgálat meggyőzően bizonyítja, hogy a hosszú börtönbüntetés nem tartja vissza a szabadon bocsátott rabokat későbbi bűncselekmények elkövetésétől, nem zárja ki azt a lehetőséget sem, hogy a súlyos büntetés perspektívája önmagában is lefékezi a bűnözési hajlamokat olyanoknál, akik még sohasem lettek elítélve. Bizonyára elképzelhető, hogy a fenyegető büntetés sok, egyébként bűnöző szándékú embert visszatart attól, hogy az első adandó alkalommal megszegje a törvényt.

Nézzük most a második kérdést! Vajon a bent levők *személyiségének* vagy pedig a *börtönviszonyoknak* tulajdoníthatók-e a fegyintézetekben tapasztalható visszásságok? Az 1. fejezet végén számoltunk be a Stanford Egyetemen végzett börtönkísérlet (107) drámai és félelmetes hatásáról. Philip Zimbardo és munkatársai egy szimulált börtönt hoztak létre és a *fellelhető legnormálisabb emberekkel töltötték meg:* a kísérletben részt vevő diákok a kísérlet előtt egy csomó pszichológiai tesztet töltöttek ki, és a véletlenszerű besorolás módszerével határozták meg, hogy ki lesz fogoly és ki lesz börtönőr. De a leggondosabb kiválasztás ellenére – pusztán attól, hogy a diákok tekintélyelvű és *elnyomáson alapuló viszonyok* közé kerültek – bekövetkezett a Zimbardo által leírt elaljasodás és elembertelenedés. Ezért kellett az eredetileg két hétre tervezett kísérletet hat nap után félbeszakítani.

Ezen a téren a további adatok is amellett szólnak, hogy a szigorú büntetés gyakran eredményez behódolást, de internalizációt ritkán. Ahhoz, hogy hosz-

szú ideig fennmaradó, nem agresszív jellegű viselkedésmintákat tudjunk kialakítani, az szükséges, hogy a gyermek olyan értékrendszert internalizáljon, amelyben az agresszivitás negatív minősítést kap. A 4. fejezetben részletesebben ismertetett kísérlet során Merrill Carlsmith és én, illetve Jonathan Freedman (108) kimutattuk, hogy kisgyermekeknél az enyhe büntetéssel való fenyegetés sokkal hatékonyabb, mint a szigorú büntetés kilátásba helyezése. Noha ezek a kutatások közvetlenül a játékpreferenciát vizsgálták, azt hiszem, az enyhe büntetéssel való fenyegetés hatása ugyanúgy érvényesül az agresszív viselkedés meggátlásában is.

Lássunk egy példát. Tegyük fel, hogy egy anya büntetést helyez kilátásba kisfiának azért, hogy rávegye: egy darabig ne legyen agresszív a kishúgával. Az a tudattartalom, hogy „szeretem megverni a kishúgomat", disszonáns azzal a tudattartalommal, hogy „türtőztetem magam, hogy ne verjem meg a kishúgomat". Ha szigorúan megfenyegetik, akkor bőségesen elegendő oka lesz arra, hogy ne bántsa a testvérét. Egyszerűen úgy csökkentheti a disszonanciát, hogy azt fontolja magában: „azért nem verem meg a kistestvéremet, mert engem vernek agyon, ha hozzányúlnék – de azért persze szeretném megverni". Tegyük fel, hogy az anya ezúttal csak enyhe büntetéssel fenyegetőzik – amely éppen csak elég ahhoz, hogy a gyerek ne kövessen el agresszív cselekedetet. Amikor ilyen körülmények között megkérdezi önmagától, hogy most tulajdonképpen miért is nem veri meg azt a végtelenül tenyérbe mászó képű húgát, akkor az anyai fenyegetést nem alkalmazhatja a disszonancia csökkentésének eszközeként – tehát nem tudja meggyőzni magát arról, hogy őt is megverik, ha ráüt a kishúgára, hiszen ez egyszerűen nem igaz –, de valamiképpen mégis igazolnia kell azt a tényt, hogy nem bántja a testvérét. Más szavakkal, a rendelkezésére álló (a fenyegetés súlyosságában mérhető) külső igazolás csekély; ezért saját belső igazolását kell működésbe hoznia ahhoz, hogy bizonyítani tudja azt, amiért uralkodik magán. Így például meggyőzheti magát arról, hogy már nem is élvezi a kishúga megverését. Ez nem csupán megmagyarázza, igazolja, érthetővé teszi a pillanatnyi fegyverszünetet, hanem ami még fontosabb: *csökkenti annak a valószínűségét, hogy a jövőben is verekedni fog a testvérével.* Vagyis internalizálódott egy agresszióellenes érték: meggyőzte *saját magát* arról, hogy az *ő* számára semmi jó vagy semmi élvezet nincs abban, ha megver valakit.

Ezt az általános elvet sikeresen alkalmazták az iskolai élet valóságos feltételei között is. Egy norvég iskolákban működő kutató, David Olweus (109) mintegy a felére csökkentette az iskolás gyerekek közötti verekedések előfordulását, mégpedig oly módon, hogy a tanárokat és az iskolai vezetőket kiképezte arra, figyeljenek oda a problémára, és gyors, de enyhe büntetésben részesítsék a társaikkal szemben durván fellépő gyerekeket. Mindent összevetve, ez a kutatás is azt igazolja, hogy a gyermekekben, akiknek még nem fejlődött ki az értékrendszerük, könnyebben kialakul az agresszió iránti ellenszenv, ha jól időzített, de azért nem túl szigorú büntetést kapnak agresszív magatartásuk miatt.

Az agresszió modelljének megbüntetése. Ennek a témának az egyik variációja az, amikor a büntetés valaki másnak a megbüntetését jelenti. Nevezetesen, azzal szoktak érvelni, hogy lehetséges az agresszivitást mérsékelni úgy is, ha a gyereknek megmutatják, amint egy agresszív modell éppen rossz véget ér. Ezen érvelés mögött az a rejtett feltevés húzódik, hogy a büntetés látványa mintegy másodlagosan büntető hatással van arra is, aki szemléli, és ily módon az ő agresszivitása is mérséklődni fog. Az mindenesetre igaz, hogy történelmünk során a nyilvános akasztásokat és megvesszőztetéseket olyanok rendezték, akik ennek az elméletnek a hívei voltak. De vajon tényleg hatásos-e az ilyen módszer? A büntetés-végrehajtással foglalkozó elnöki bizottság megállapítása szerint a halálbüntetés léte és alkalmazása nem csökkenti az emberölési bűntettek arányát. (110) Egyébként a véletlenszerű megfigyelések szintjén azt mondhatjuk, hogy a tömegkommunikációs eszközök sokszor nagyon is rokonszenvesnek ábrázolják az agresszív embereket, még akkor is, ha végül megkapják a maguk büntetését. Ez azt váltja ki, hogy a nézők ezekkel az erőszakos figurákkal fognak azonosulni.

Az ellenőrzött feltételek között végzett kísérletek pontosabb képet nyújtanak. Ezekben a kísérletekben a gyerekek rendszerint olyan filmet néznek meg, amelyben egy agresszív szereplőt megbüntetnek, illetve megjutalmaznak erőszakos cselekedetéért. A későbbiekben a gyerekeknek alkalmat adnak arra, hogy a filmbeli szituációnak megfelelő körülmények között ők maguk is agresszív módon viselkedjenek. Az eredmények egyértelműen azt bizonyítják, hogy azok a gyerekek, akik olyan filmet láttak, amelyben az agresszív szereplő elnyerte méltó büntetését, szignifikánsan kevesebb agresszivitást tanúsítottak, mint azok, akik olyan filmet láttak, amelyben az agresszív cselekedet elkövetője jutalmat kapott. (111) Ahogy már korábban említettük, bizonyos tények amellett szólnak, hogy ha a gyerekek azt látják, hogy az agresszort megbüntetik, akkor a későbbiekben kevésbé lesznek agresszívek, mint akkor, ha az erőszak elkövetőjét sem nem büntetik, sem nem jutalmazzák. Másfelől – és ez a legfontosabb megállapításunk – az agressziós modell megbüntetésének látványa az agresszió átlagos szintjét nem csökkenti oly mértékben, hogy kisebb lenne, mint annál a csoportnál, amelyiknek egyáltalán nem mutattak agressziós modellt. Vagyis a kutatások alapvető tanulsága az, hogy az agresszor jutalmazásának látványa fokozza a gyermekek agresszív viselkedését. A büntetés látványa pedig *nem* növeli agresszivitásukat (de egyáltalán nem biztos az, hogy csökkenti). Éppen olyan hatékony lehet, ha a gyereknek egyáltalán nem mutatnak agresszív modellt. Arról, hogy milyen

következtetések vonhatók le ebből a kutatásból az erőszak tömegkommunikációs ábrázolásáról, korábban már volt szó.

Alternatív viselkedésminták megjutalmazása. A kutatások foglalkoztak egy másik lehetőséggel is: azzal, hogy nem veszünk tudomást arról, ha a gyerek agresszíven viselkedik, viszont megjutalmazzuk, ha nem tanúsít agresszivitást. Ez a módszer részben azon a feltevésen alapszik, hogy a kisgyerekek (és talán a felnőttek is) sokszor azért viselkednek agresszíven, hogy magukra vonják a figyelmet. Tehát még mindig jobb nekik, ha büntetést kapnak, mintha nem vesznek róluk tudomást. Az agresszív viselkedésért kapott büntetést paradox módon jutalomként élhetik át: „Figyeljétek meg, fiúk! Anyu mindig odafigyel rám, amikor behúzok egyet az öcsémnek. Azt hiszem, megint beverek neki egyet." Paul Brown és Rogers Elliot (112) ezt a feltevést ellenőrizte egy óvodásokkal végzett kísérletében. Az óvónőket arra kérték, hogy a gyerekek semmiféle agresszív megnyilvánulását ne vegyék észre. Ugyanakkor úgy instruálták őket, hogy legyenek nagyon figyelmesek a gyerekekhez, és különösen figyeljenek oda rájuk, amikor olyasmit csinálnak, ami ellentétes az agresszivitással: például barátságos módon játszanak, kölcsönadják egymásnak a játékaikat, és közösen játszanak. Néhány hét elteltével észrevehetően csökkent az agresszív jellegű megnyilvánulások száma. Egy alaposabban kidolgozott kísérletben Joel Davitz (113) kimutatta, hogy a frusztráció nem vezet szükségképpen agresszióhoz – ellenkezőleg, konstruktív viselkedést is eredményezhet, ha előzetes gyakorlás révén a békés megnyilvánulásokat vonzóvá és követésre érdemessé tették a gyerekek számára. A vizsgálat során a gyerekek négyes csoportokban játszottak. Egyes csoportokban a konstruktív viselkedést, más csoportokban pedig az agresszív és versengő megnyilvánulásokat jutalmazták. Ezután a gyerekeket szándékosan frusztrálták. Ez úgy történt, hogy megígérték nekik: nemsokára szórakoztató filmeket láthatnak, amelyen majd jól mulathatnak. A dolog egészen odáig ment, hogy elkezdték a vetítést és cukorkát is osztogattak nekik, hogy később megegyék. De azután frusztrálták őket: a filmvetítést a legérdekesebb résznél abbahagyták, és elvették tőlük a cukorkát. Ezután megengedték nekik, hogy kedvük szerint játsszanak. Azok a gyerekek, akikkel korábban a konstruktív viselkedést gyakoroltatták, sokkal többször nyilvánultak meg konstruktívan és sokkal kevesebbszer agresszívan, mint azok, akiknél az agresszivitást jutalmazták.

Ez az eredmény biztatásul szolgálhat. Itt azonban szeretném leszögezni határozott véleményemet, miszerint társadalmunkban naivitás volna elvárni, hogy a gyerekek többsége az agresszív megoldás helyett spontán módon válassza a konstruktívat, ha interperszonális konfliktusok vagy frusztráló körülmények közé kerül. A külvilág mindenféle módokon folytonosan azt igazolja számunkra, hogy a nézeteltérések és frusztráló helyzetek erőszakos megoldása nem csupán uralkodó, hanem egyúttal nagyra becsült érték is. Az olyan hőstípusok, mint John Wayne, Clint Eastwood, Sylvester Stallone, Arnold Schwarzenegger vagy James Bond kulturális ikonná váltak. Ezek a mozihősök – akár a bosszúszomjas cowboy, a nagyvárosi zsaru, a győztes bokszbajnok, akár pedig a Terminátor vagy éppen az ellenségeit szellemes és szórakoztató módon láb alól eltevő nyájas modorú titkos ügynök alakjában jelennek meg – azt mutatják meg a gyerekeknek, hogy mi az, amit a társadalom értéknek tart, és mi az, amit elvárnak tőlük.

Mondanunk sem kell persze, hogy a problémák erőszakos megoldása nem a filmek és videók kiváltsága; az esti hírek túlnyomó része is ilyen eseményekből áll. Nem csodálkozhatunk tehát azon, hogy már a legifjabbak is azt tapasztalják: a felnőttek igen gyakran erőszakos úton oldják meg nehézségeiket. A legtöbb gyerek nincs is tisztában azzal, hogy vannak elérhető és kielégítő alternatív megoldások is. Ha azt akarjuk, hogy gyermekeink, miközben felnőnek, meg is kedveljék ezeket az alternatív, nem agresszív stratégiákat, célszerű volna, ha speciális módszerekkel begyakoroltatnánk velük ezeket a technikákat, és egyúttal arra biztatnánk őket, hogy használják is, amit ily módon megtanultak. Minden amellett szól, hogy értelmes dolog volna ilyen gyakorlatokat bevezetni – mind a szülői házban, mind pedig az iskolában.

Nem agresszív modellek jelenléte. Az agresszivitást nagymértékben fékezi, amikor világos jelzés van arra, hogy az ilyen viselkedés nem megfelelő. Ezek közül a jelzések közül a leghatásosabbak a *társas* jelzések: vagyis ugyanebben a helyzetben vannak olyanok is, akik uralkodnak magukon és viszonylag kevés agresszivitást tanúsítanak. Így például Robert Baron és Richard Kepner (114) vizsgálatában a kísérleti személyeket inzultus érte valakitől. Ezt követően a kísérletbe bevontak azt látták, hogy egy harmadik személy áramütésben részesíti a támadót. A harmadik személy erős, illetve gyenge áramütéseket adott. Volt egy kontrollcsoport is, amely résztvevői nem figyelhették meg az áramütéssel sújtó modellt. A kísérleti személyek ezután saját maguk is áramütésben részesíthették bántalmazójukat. Azok, akik megfigyelték az erős áramütést kimérő személyt, amikor rájuk került a sor, erősebb áramütést mértek ki, mint a kontrollcsoport tagjai. Akik viszont azt látták, hogy a harmadik személy gyenge áramütéseket ad, amikor ők következtek, gyengébb áramütéseket adtak, mint a kontrollcsoport tagjai. Nem ismerős ez a paradigma? Az olvasó gyorsan rájöhet arra, hogy az agresszív viselkedést – mint minden egyéb viselkedést – úgy tekintjük, mint a konformitás egyik megnyilvánulását. Kétértelmű szituációban ugyanis az emberek másokra figyelnek, hogy eldönthessék, mi a helyzetnek megfelelő magatartás. Emlékezzünk vissza arra, amikor a 2. fejezetben azokról a feltételekről volt szó, amelyeknek a meglétekor elböffentjük magunkat a freedoniai méltóság

lakomáján. Itt most arra gondolunk, hogyha frusztrálnak, felbosszantanak minket és barátainkat, és körülöttünk mindenki hógolyóval dobálja azt, aki felbosszantott bennünket, akkor valószínűleg mi is hógolyót fogunk hozzávágni. Ugyanakkor, ha csupán mérgelődnek, akkor valószínű, hogy mi is csak mérgelődni fogunk. De számíthatunk rá: ha ne adj' isten furkósbottal verik a körülöttünk levők annak a fejét, aki bennünket bántott, ez növeli annak valószínűségét, hogy mi is furkósbotot ragadunk.

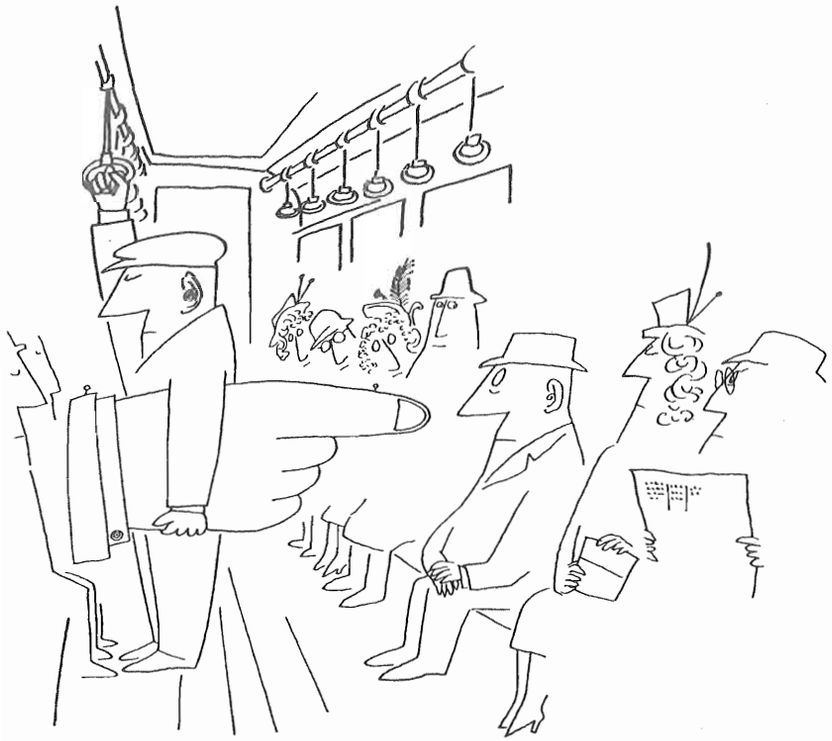
A mások iránti empátia kialakítása. Képzeljük el a következő jelenetet. Forgalmas útkereszteződés – hosszú kocsisor várakozik a közlekedési lámpa előtt. A lámpa zöldre vált; a legelöl álló kocsi vezetője tizenöt másodpercet késlekedik, mielőtt elindul. Mi történik ilyenkor? Hát persze, megszólalnak a kürtök. Nem csupán egy apró hangjelzés, amely figyelmeztetné a vezetőt, hogy már zöld a lámpa – dehogyis! Hosszú és kitartó dudálás következik – frusztrált emberek összes mérgüket kiöntik a késlekedő vezetőre. Kontrollált kísérleti feltételek között kiderült, hogy a lámpa mögött második helyen álló kocsik vezetőinek mintegy 90 százaléka agresszív módon nyomkodta a dudát. Ugyanennek a kísérletnek részeként egy gyalogos vágott át az úton még piros jelzésnél az első és a második kocsi között, de már túljutott a kereszteződésen, mire *a lámpa zöldre váltott.* Ennek ellenére a második helyen álló kocsik vezetőinek csaknem 90 százaléka dudált, amikor már zöld volt a lámpa. De mi történik akkor, ha ez a gyalogos mankóra támaszkodik? Egy mankón járó ember látványa empátiás viselkedésre késztette a vezetőket; az együttérzés legyőzte az agresszív indulatokat. A dudát használók száma drámai módon lecsökkent. (115)

Az empátia rendkívül fontos jelenség. Seymour Feshbach (116) szerint a legtöbb embernek nehezére esik szándékosan fájdalmat okozni másoknak, hacsak nem talál módot arra, hogy áldozatát képletesen megfossza emberi mivoltától. Amikor az Egyesült Államok ázsiai országok ellen viselt háborút (a japánok ellen a negyvenes, a koreaiak ellen az ötvenes, és a vietnamiak ellen a hatvanas években), akkor a katonák előszeretettel nevezték az ázsiai embereket „sárgáknak" (gook). Ez az elnevezés nem egyéb, mint a brutális cselekedetek elembertelenítő módon történő igazolása. Hiszen sokkal könnyebb erőszakosan fellépni egy „sárgával", mint felebarátunkkal szemben. Mint ahogy már e könyv folyamán többször megjegyeztem, a Feshbach által leírt racionalizációs mechanizmus nemcsak azt teszi lehetővé, hogy agresszív módon lépjünk fel embertársunkkal szemben, hanem garantálja azt is, hogy továbbiakban is erőszakosak leszünk vele szemben. Emlékezzünk ismét a kenti tanárnőre, aki azután, hogy az Ohiói Nemzeti Gárda négy diákot agyonlőtt, azt mondotta James Michenernek, (117) hogy mindenki, aki mezítláb jár az utcán, megérdemli, hogy meghaljon. Ez a kijelentés csak akkor

érthető, ha figyelembe vesszük, hogy olyasvalakitől származik, akinek sikerült gondolatban megfosztani emberi mivoltuktól a tragédia áldozatait.

Ezt a dehumanizációs folyamatot természetesen elítélhetjük, de csak akkor tudjuk megváltoztatni, ha előbb megpróbáljuk megérteni. Ha igaz az, hogy a szélsőségesen agresszív cselekedetek elkövetőinek először dehumanizálniuk kell áldozatukat ahhoz, hogy tettüket végrehajthassák, akkor az emberek iránti empátia kifejlesztése révén nehezebb lesz agresszív cselekedeteket elkövetni. Norma és Seymour Feshbach (118) valóban kimutatta, hogy gyerekeknél az empátia és az agresszivitás között negatív korreláció van. Minél nagyobb empátiás képességgel rendelkezik valaki, annál kevésbé fog agresszív cselekedetekhez folyamodni. Újabban Norma Feshbach egy eljárást dolgozott ki az empátia tanítására, és megvizsgálta, miképpen hat módszere az agresszivitásra. (119) Röviden, kisiskolás gyerekeket tanított meg arra, miképpen lehetséges egy más perspektívájába belehelyezkedni. A gyerekekkel gyakoroltatták, hogy felismerjék más emberek különböző érzelmi állapotait, különféle, érzelmileg feszült helyzetekben szerepeket játszottak el, és – csoportos helyzetben – számot adtak saját érzéseikről. Ezek az „empátiafejlesztő gyakorlatok" az agresszivitás jelentős mértékű csökkenéséhez vezettek. Egy újabb kísérletben Georgina Hammock és Deborah Richardson (120) ugyancsak kimutatta, hogy az empátia komoly gátakat képezhet a szélsőségesen agresszív cselekedetekkel szemben. A kísérlet során egyetemisták azt az instrukciót kapták, hogy diáktársukat elektromos áramütéssel sújtsák. Azok a diákok, akik korábban már megtanulták, hogyan lehet átélni a mások iránti empátia érzését, enyhébb áramütéseket adtak, mint azok, akikben az empátiás érzések még nem fejlődtek ki. Ken-ichi Obuchi és munkatársai (121) japán diákok körében végzett vizsgálataik során hasonló eredményre jutottak. Obuchiék szintén azt az instrukciót adták kísérleti személyeiknek, hogy egy „tanulási feladat" keretében áramütésben részesítsék társaikat. Az egyik kísérleti feltételben az áramütést megelőzően az „áldozatok" valami személyeset mondtak magukról, és így megnyitották az empátia zsilipjeit. A kontrollhelyzetben az „áldozatoknak" nem volt módjuk feltárulkozni. Az „önvallomásos" feltételben a kísérleti személyek enyhébb áramütést adtak, mint a másik, a feltárulkozást kizáró helyzetben.

Sok egyéb módja is van az emberek közötti empátia fejlesztésének – ezek közül egyeseket már az elemi iskolában is meg lehet tanulni anélkül, hogy külön tanítani kellene őket –, de most még nem vagyok teljesen felkészülve arra, hogy áttekintsem őket. Előbb meg kell vizsgálnunk az érem másik oldalát – a dehumanizációt, mégpedig az előítéletben megnyilvánuló dehumanizációt, amely nem csupán az áldozatot sújtja, hanem a támadót is megalázza. Ha elolvassuk a következő fejezet első bekezdését, tüstént kiderül, mire gondolok.



© 1962 by Saul Steinberg

7. FEJEZET

Az előítélet

> Egy fehér rendőr rám rivallt: „Hé, kölyök! Gyere ide!" Egy kicsit zavartan visszaszóltam: „Nem vagyok kölyök." A rendőr ekkor dühösen nekem rontott, rám meredt és felhorkant: „Mit mondtál, kölyök?" Rémülten válaszoltam: „Dr. Poussaint. Orvos vagyok." Dühösen sziszegte: „Mi a keresztneved, kölyök?" Én hezitáltam, ő fenyegető állásba helyezkedett és ütésre emelte az öklét. A szívem hevesen dobogott és mélységes megalázottságomban kinyögtem: „Alvin". A rendőr folytatta a pszichológiai kínvallatást és rám üvöltött: „Alvin, ha legközelebb szólok neked, azonnal idejössz, megértetted?" Nem válaszoltam rögtön. „Megértetted, kölyök?" (1)

A hollywoodi filmeken a hős kitépte volna magát támadójának karmai közül és győztesként távozott volna. De dr. Poussaint a való világban él, megalázkodott, és – saját szavaival – „pszichológiailag kasztrálva" elsomfordált. A tehetetlenségnek és a hatalomnélküliségnek ez az érzése az, amely a legtöbb elnyomottnál már kora gyermekkorban az önértékelés csökkentéséhez vezet. Sok évvel ezelőtt Kenneth és Mamie Clark (2) kimutatta, hogy már a hároméves fekete gyerekek is tudták, hogy nem jó dolog feketének lenni. Nem fogadták el a fekete babákat, azt gondolván, hogy a fehér babák szebbek és értékesebbek. A kísérlet azt bizonyítja, hogy az „elkülönített, de egyenlő" oktatási rendszer sohasem lehet egyenlő, mert ebben a rendszerben a kisebbségi csoporthoz tartozó gyermek úgy érzi, azért különítik el őt, mert benne van valamilyen hiba. Ez a kísérlet nagy szerepet játszott a Legfelsőbb Bíróság ama történelmi döntésében (a *Brown kontra Oktatásügyi Minisztérium ügy,* 1954), amely alkotmányellenesnek nyilvánította az iskolában alkalmazott faji megkülönböztetést.

Az önértékelésnek ilyen csökkentése nem korlátozódik a feketékre: más elnyomott csoportoknál éppúgy megtalálható. Philip Goldberg (3) egy olyan kísérletben, amelynek kérdésfelvetése és vizsgálata a Clarkéhoz volt hasonló, kimutatta, hogy a nőket arra tanították: tekintsék magukat szellemileg alacsonyabb rendűnek a férfiaknál. Goldberg egyetemi hallgató lányokat kért arra, hogy olvassanak el néhány tudományos cikket, majd értékeljék őket a szerző szakmai hozzáértése, stílusa stb. szempontjából. Egyes esetekben a cikk végén férfi szerző (például John T. McKay), más esetekben pedig női

szerző (például Joan T. McKay) neve szerepelt. A diáklányok sokkal kedvezőbben ítélték meg a cikket, ha az állítólagos szerző férfi volt. Vagyis ezek a lányok „megtanulták, hol van a helyük": a nők teljesítményét szükségképpen alacsonyabb rendűnek tekintették, mint a férfiakét – pontosan úgy, ahogy a fekete gyerekeknek jobban tetszett a fehér baba, mint a fekete. Ez az öröksége az előítéletekkel teli társadalomnak.

A dolgok azonban változnak. Elvégre a Clark és Clark kísérletet az 1940-es, a Goldberg-kísérletet pedig az 1960-as években végezték. Azóta fontos változások mentek végbe az amerikai társadalomban. Például a nyílt előítélet és diszkrimináció kirívó eseteinek száma nagymértékben csökkent; a hátrányos helyzetű csoportok érdekérvényesítését elősegítő törvények több lehetőséget biztosítottak a nőknek és kisebbségeknek; a média pedig igyekszik reálisabb képet festeni a fontos beosztásban dolgozó vagy nagy befolyással rendelkező nőkről vagy kisebbségi csoportokba tartozó személyekről. Nem meglepő, hogy ezek a változások abban is tükröződnek, hogy az ilyen csoportokhoz tartozó emberek önértékelése fokozatosan növekszik. Így például az elmúlt években végzett kutatások kimutatták, hogy az afroamerikai gyerekek mostanában sokkal elégedettebbek egy fekete babával, mint amennyire 1947-ben voltak. (4) Janet Swim és munkatársai (5) pedig bebizonyították, hogy már nem néznek le egy írásművet csak azért, mert a szerzője nő.

Noha ez a fejlődés lényeges és biztató, korántsem állítható, hogy az előítélet és a diszkrimináció ne volna mind a mai napig súlyos probléma Amerikában. Bár az előítélet leginkább szembeötlő megnyilvánulásai ritkábbak és kevésbé durvák, mint régebben voltak, áldozatainak még mindig sok szenvedést okoz. Nincs olyan év, hogy ne kelljen szembenéznünk a gyűlölet szülte bűnökkel, az afroamerikaiak templomainak felgyújtásával, (6) és az előítélet motiválta erőszak számtalan egyéb megnyilvánulásával. Így például, ha az ember történetesen feketének születik, éjszaka nem sok reménye van arra, hogy megállna neki egy taxisofőr. (7) Mi az előítélet? Hogyan jön létre? Miképpen csökkenthető?

A sztereotípiák és az előítélet

A társadalomtudósok sokféleképpen szokták meghatározni az előítéletet. Technikai értelemben pozitív és negatív előítéletekről beszélhetünk. Előítélettel viseltethettek a modern művészekkel szemben és mellettük is. Ez azt jelenti, hogy még mielőtt bemutatnak Pacni Samnek (akiről értésemre adták, hogy modern festő), már hajlamos leszek arra, hogy bizonyos tulajdonságokat vetítsek bele. Ha a modern művészetről a nőies viselkedés jut eszembe, akkor igencsak meglepődöm és hitetlenkedni fogok, ha azt látom, hogy Sam a férfiasságát fitogtatja, akár a Green Bay Packers nevű rögbicsapat középhátvédje. Ha viszont a *modern művészt* történetesen a radikális vagy liberális politikai nézetekkel kapcsolom össze, akkor nagyon csodálkoznék, ha azt látnám, hogy Pacni Sam egy konzervatív felfogásáról ismert politikust, Newt Gingrich-et népszerűsítő konzervatív politikai jelvényt visel.

Ebben a fejezetben nem fogunk olyan helyzeteket tárgyalni, amelyekben bizonyos személyeknek „kedvező" előítéleteiről van szó. Az előítéletre vonatkozó munkadefiníciónk tehát csak a negatív attitűdökre korlátozódik. Az **előítéletet** a következőképpen határozzuk meg: ellenséges vagy negatív attitűd valamilyen csoporttal szemben – olyan attitűd, amely téves vagy nem teljes információkból származó általánosításokon alapul. Így például, amikor azt mondjuk, hogy valaki előítélettel viseltetik a feketékkel szemben, akkor ez azt jelenti, hogy ellenséges magatartást tanúsít a feketékkel szemben. Az ilyen ember úgy gondolja, hogy – talán egy-két kivételtől eltekintve – minden fekete egyforma; azok a tulajdonságok, amelyeket a feketéknek tulajdonít, teljesen pontatlanok vagy legjobb esetben némi igazságot tartalmaznak, amelyet aztán nagy buzgalommal átvisz a feketék csoportjára mint egészre.

Az előítélet című klasszikus művében Gordon Allport a következő párbeszédet idézi:

> *Mr. X:* Az a baj a zsidókkal, hogy kizárólag a saját csoportjukkal törődnek.
>
> *Mr. Y:* A közadakozási kampányok nyilvántartásai szerint azonban bizonyítható, hogy a zsidók létszámukhoz képest sokkal nagylelkűbben adakoznak a közösség jótékonysági céljaira, mint a nemzsidók.
>
> *Mr. X:* Ez csak azt mutatja, hogy mindig is igyekeztek mások jóindulatát megvásárolni, és állandóan beavatkoznak a keresztények ügyeibe. Csak a pénzen jár az eszük, ezért van annyi zsidó bankár.
>
> *Mr. Y:* Egy nemrég elvégzett vizsgálat viszont azt mutatja, hogy a zsidók száma a banküzletben elhanyagolható, sokkal több nemzsidó bankár van az országban.
>
> *Mr. X:* Éppen arról van szó; tisztességes üzletbe nem merészkednek, annál több van belőlük a filmiparban és az éjszakai lokálok tulajdonosai között. (8)

Ez a párbeszéd jobban megvilágítja az előítélet rosszindulatú természetét, mint ezernyi meghatározás. Az előítélettel rendelkező *Mr. X* tulajdonképpen azt mondja: „Hagyjanak engem békén a tényekkel, én döntöttem." Meg sem próbálkozik azzal, hogy vitatkozzon a *Mr. Y* által eléje tárt tényekkel. A tényeket vagy eltorzítja, hogy igazolhassa velük a zsidók elleni gyűlöletét, vagy pedig csökönyösen átminősíti őket, úgy, hogy egy más területen fel lehessen használni a zsidók ellen. A mély előítéleteket valló ember gyakorlatilag immunis mindenféle olyan információval szemben, amely ellentétes gon-

dosan ápolt sztereotípiáival. Mint ahogy Oliver Wendell Holmes, Jr., a híres jogász mondotta: „Egy bigott embert felvilágosítani olyan, mint fénysugárral megvilágítani egy pupillát: összehúzódik".

Persze, nyugodtan mondhatjuk azt, hogy mindannyiunknak vannak előítéletei, irányuljanak bár ezek etnikai, nemzetiségi vagy faji csoportok, eltérő szexuális orientációjú emberek, bizonyos tájegységek és lakóhelyek, vagy éppen egyes élelmiszerek ellen. Vegyük például az élelmiszereket: a mi kultúránkban nem szokták megenni a rovarokat. Tegyük fel, hogy valaki azt mondja nekünk: a hernyó vagy a százlábú tele van fehérjével, és különlegesen ízletes ételeket lehet készíteni belőlük. Rá tudna-e venni bennünket arra, hogy rohanjunk haza, és bevágjunk egy nagy tál rovareledelt? Valószínűleg nem. *Mr. X*-hez hasonlóan mi is találnánk valamilyen más okot az előítéletünkre, például azt, hogy a rovarok rondák. Hiszen a mi kultúránkban csak a legesztétikusabb külsejű állatokat esszük meg – például a rákot!

Gordon Allport 1954-ben írta ezt a könyvet. A mai olvasó számára úgy tűnhet, hogy *Mr. X* és *Mr. Y* eme párbeszéde napjainkban már kissé idejétmúlt lehet. Tényleg így gondolkodnának az emberek? Akadnának még olyan együgyű emberek, akik elhiszik a zsidó bankárral kapcsolatos régi és durva sztereotípiákat? Talán ma már nincsenek ilyenek. De húsz évvel az Allport által idézett dialógus után még mindig elhangzott ilyen kijelentés, mégpedig nem egy egyszerű polgár, hanem az Egyesült Államok akkor legbefolyásosabb katonai vezetője, a vezérkari főnökök egyesített bizottságának elnöke, George S. Brown tábornok szájából. A tábornok egy nyilvános beszédben arról szólt, „hogyan érvényesül a zsidó befolyás a kongresszusban". Egyebek között azt mondta: „...nem is hiszik el, milyen erős a zsidók befolyása... Ebben az országban övék a bankok, az újságok. Nézzék csak meg, hogy mi mindenben van zsidó pénz." (9) 1997-ben, amikor nyilvánosságra kerültek Nixon Watergate-kazettái, abban a szerencsében részesülhettünk, hogy kihallgathattuk Nixon és H. R. Haldeman egyik beszélgetését, amelyben egy volt amerikai elnök hasonlóképpen negatív véleményt fejt ki a zsidókról.

Bizonyos jellemvonásoknak vagy motívumoknak egy egész embercsoportra való általánosítását, miként Brown tábornok vagy Nixon elnök tette, *sztereotipizálásnak* nevezzük. A **sztereotipizálás** annyit jelent, hogy a csoportba tartozó bármely egyénnek hasonló jellemvonásokat tulajdonítunk attól függetlenül, hogy a valóságban a csoport tagjai mennyire különböznek egymástól. Így például, ha azt gondoljuk, hogy a feketéknek veleszületett ritmusérzékük van, vagy a zsidók anyagiasak, akkor azt feltételezzük, hogy tulajdonképpen minden egyes fekete ritmusérzékkel rendelkezik és minden egyes zsidó pénzszerzésen töri a fejét. Már egészen fiatalon megtanuljuk, hogy hasonló jellemvonásokkal minősítsünk egy csoport tagjait. Az egyik vizsgálatban (10) ötödikes és hatodikos gyerekeket kértek arra, hogy bizonyos tulajdonságok (például rendszeretet, vonzerő stb.) szerint értékeljék osztálytársaikat. A felsőbb társadalmi osztályba tartozó szülők gyermekei minden pozitív tulajdonságért jobb minősítést kaptak, mint azok a gyerekek, akiknek szülei a társadalmi ranglétra alacsonyabb szintjein helyezkednek el. Úgy látszik tehát, hogy a gyerekek nem tudták társaikat egyéni alapon megítélni – társadalmi osztály és hovatartozás szerint sztereotipizálták egymást.

Mint már a 4. fejezetben láttuk, a sztereotipizálás persze nem szükségképpen szándékosan rosszindulatú magatartás: gyakran nem más, mint világszemléletünk leegyszerűsítése – bizonyos mértékig mindannyian élünk vele. Ha azt halljuk, hogy „New York-i taxisofőr", „olasz borbély", középiskolai „bandavezér", mindannyiunkban egy sajátos kép merül fel. Ha a sztereotípia tapasztalaton alapul és nagyjából pontos, akkor a világban való könnyű eligazodásunkat, alkalmazkodásunkat szolgálja. Ha azonban elleplezi előttünk, hogy egy embercsoporton belül milyen egyéni különbségek vannak, akkor a sztereotípia inkább a rossz alkalmazkodáshoz járul hozzá, és potenciálisan nagy veszélyekkel járhat.

Így például, társadalmunkban sok fehér ember kapcsolja össze a feketéket az erőszakos viselkedéssel. Miként vezethet ez a sztereotípia a feketékkel szembeni méltatlan és elnyomó jellegű cselekedetekhez? Charles Bond és munkatársai ezt a kérdést tanulmányozták egy olyan vizsgálatban, amelynek során összehasonlították, miképpen bánnak a fekete, illetve fehér páciensekkel egy tisztán fehérek által vezetett pszichiátriai osztályon. (11) A kutatásban azokat a módszereket nézték meg, amelyeket a személyzet a leggyakrabban használ a betegek erőszakos kitöréseinek kezelésére: az egyik az illető személy elkülönítése egy „gumiszobában", a másik pedig a páciens kényszerzubbonyba helyezése nyugtató beadása után. Egy 85 napig tartó periódusban átvizsgálták az osztálynapló bejegyzéseit, és megállapították, hogy a keményebb módszereket – a fizikai kényszert és az erős nyugtatókat – csak négyszer gyakrabban alkalmazták a fekete, mint a fehér betegekkel szemben, noha az erőszakos dühkitörések előfordulási aránya tekintetében gyakorlatilag nem volt különbség feketék és fehérek között. Ez a diszkriminatív bánásmód annak ellenére megmutatkozott, hogy a fekete pácienseket a kórházba való felvételkor általában kevésbé erőszakosként diagnosztizálták, mint a fehéreket. Bizonyos idő elteltével azonban a személyzet kezdett egyformán bánni a fekete és a fehér betegekkel; a feketék ellen bevetett kényszerítő intézkedések száma viharos gyorsasággal csökkent az első kórházban töltött hónap után. Nyilvánvalóan arról van szó, hogy a feketék mint csoport elleni előítéletek javában működtek mindaddig, amíg ezek a fekete páciensek még újoncok voltak az osztályon. Ahogy azonban a személyzet tagjai és a fekete páciensek között személyes ismeretség alakult ki, a betegekkel, mint individuumokkal szembeni előítéletes magatartás is csökkent. Ez a vizsgálat tehát

azt bizonyítja, hogy a személyes ismeretség, amely a hosszabb ideig tartó csoportközi érintkezés során óhatatlanul kialakul, csökkentheti a méltatlan sztereotipizálást, és utat nyithat az egyéni tulajdonságok elismerése felé. De miként a későbbiek során látni fogjuk ebben a fejezetben, a fajok közötti érintkezés önmagában többnyire nem elég ahhoz, hogy szétzúzza a jól begyökerezett sztereotípiákat és a fanatizmust.

Lássunk egy újabb példát, amely jól illusztrálja, milyen súlyos következményei lehetnek a faji vagy etnikai sztereotípiáknak. A példában kisebbségi csoporthoz tartozó olyan emberekről van szó, akiket valamilyen bűncselekmény miatt elítéltek és börtönbe kerültek. Amikor szóba kerül ezeknek az elítélteknek a feltételes szabadlábra helyezése, vajon milyen információk esnek nagyobb súllyal a latba a döntés meghozatalakor? Az elítélt faji vagy etnikai hovatartozása, vagy egyéb tényezők, mint például életkörülményei vagy a börtönben tanúsított jó magaviselete? A kutatások azt bizonyítják, hogy létezik ilyen kognitív elfogultság. Galen Bodenhausen és Robert Wyer (12) arra kért egyetemi hallgatókat, hogy olyan – elképzelt – elítéltek személyi anyagát tanulmányozzák át, akiknek szóba került feltételes szabadon bocsátása. A diákoknak fel kellett használniuk a dossziékban lévő információkat ahhoz, hogy véleményt alkothassanak arról, vajon érdemes-e az elítélt erre a kedvezményre. Egyes esetekben az elkövetett bűncselekmények „paszszoltak" az elkövetőhöz: például Carlos Ramirez, egy latino, azaz spanyolul beszélő amerikai férfi súlyos testi sértést követett el, vagy Ashley Chamberlaine, egy felső osztályba tartozó angolszász származású úriember sikkasztott. Más esetekben a bűnök nem feleltek meg a sztereotípiáknak. Abban az esetben, amikor az elítéltek által elkövetett bűncselekmények megegyeztek a kísérleti személyek sztereotípiáival, akkor az utóbbiak általában mellőztek minden egyéb fontos információt – így például a börtönben tanúsított jó magaviseletet –, és a szabadon bocsátás engedélyezésének kérdésében sokkal szigorúbbak voltak. Amikor tehát az emberek sztereotípiáinkkal megegyező módon viselkednek, hajlamosak vagyunk arra, hogy ne vegyük tekintetbe azokat az információkat, amelyek megmagyaráznák, *miért* viselkedtek úgy, ahogy viselkedtek. Ehelyett azt feltételezzük, hogy *bennük,* nem pedig életkörülményeikben van az az ok, ami viselkedésüket kiváltotta.*

* Sietek hozzátenni persze, hogy ezek az adatok egyetemistáktól származnak, akik hipotetikus helyzetet véleményeztek. Ezek az adatok önmagukban nem bizonyítják azt, hogy a börtönhatóságok is hasonló módon hozzák döntéseiket. Feltehető, hogy a börtöntisztviselők e tekintetben sokkal tapasztaltabb és árnyaltabb gondolkodású emberek, mint a kísérlet alanyai. Amit viszont a kísérlet valóban bizonyít, az az, hogy még intelligens és jó szándékú emberek körében is létezik valamiféle kognitív elfogultság. Márpedig ha ennek nem vagyunk tudatában, akkor ugyanezt a hibát mindannyian elkövethetjük.

Vajon Bodenhausen és Wyer kísérleti alanyai közül hányan szenvedtek el már súlyos testi sértést egy latinótól, avagy hányan veszítették el pénzüket egy angolszász sikkasztó miatt? Minden bizonnyal egyikükkel sem történt még ilyesmi. Ám sztereotípiánk többsége nem valóságos tapasztalatokon alapul, hanem a tömegkommunikáció által gerjesztett mendemondákból és képekből táplálkozik, vagy pedig éppenséggel a mi fejünkben születik meg, abból a célból, hogy saját előítéleteinket vagy saját kegyetlenségünket igazoljuk vele. A sztereotipizálás, hasonlóan ahhoz, amit korábban önmagát beteljesítő jóslásnak neveztünk, igen eredményesnek bizonyulhat. Hasznos lehet ugyanis, ha a feketéket vagy a latinókat ostobának vagy veszélyesnek tüntetjük fel, mivel így tudjuk igazolni azt, hogy megfosztottuk őket a megfelelő iskolázási lehetőségektől, vagy éppen megtagadtuk tőlük a feltételes szabadlábra helyezés kedvezményét. Ugyanígy hasznos lehet, ha a nőkről azt gondoljuk, hogy biológiai alkatuknál fogva csak a házimunkára alkalmasak, hiszen így a férfiak által uralt társadalom minden további nélkül a porszívóhoz láncolhatja őket. Ugyancsak nem árt, ha az alsóbb osztályból származó embereket ambíció nélkülieknek, butáknak és bűnözésre hajlamosnak tartjuk, mivel így megtehetjük, hogy a lehető legkevesebb bért fizessünk nekik alantas munkájukért, vagy távol tartsuk őket tőszomszédságunkból. Amikor a kilencvenes évek elején Clinton elnök megkísérelte, hogy megszüntesse azokat a korlátozásokat, amelyek a homoszexuálisok katonai szolgálatára vonatkoztak, makacs ellenállásba ütközött. Ősi sztereotípiák bukkantak fel a mélyből: katonai vezetők és politikusok azt jósolták, hogy ha az ilyen állampolgárok uniformist öltenek, akkor ez súlyos veszélyekkel, erkölcsi romlással fog járni. Az igazi nagy poén azonban persze az, hogy a katonai szolgálatukat teljesítő homoszexuális férfiak és nők ezrei hosszú éveken át feltűnés nélkül, nagy hozzáértéssel tettek eleget hazafias kötelezettségüknek, anélkül, hogy bármi gondot okoztak volna.

A sztereotípia önmagában persze nem mindig sértő. De meg kell jegyeznünk, hogy a sztereotipizálás még akkor is fájdalmas lehet annak, akire irányul, ha az ilyen minősítés semlegesnek vagy éppen pozitívnak látszik. Például, nem feltétlenül negatív tartalmú az a sztereotípia, hogy a zsidók „törekvőek", a feketéknek „jó a ritmusérzékük", a homoszexuálisok pedig „művészi érzékenységgel" rendelkeznek. (13) Az ilyen általánosítások azonban bántóak, már csak azért is, mert megfosztják az egyént attól, hogy individuumként észleljék és kezeljék őt, minden jó és rossz személyes tulajdonságával egyetemben.

A legtöbb esetben azonban a sztereotipizálás egyáltalán nem jóindulatú; ellenkezőleg, közvetlen módon sérti a célcsoport tagjait, és bizonyos esetekben debilizáló hatással lehet rájuk. Lássunk egy megdöbbentő példát. A kilencvenes években Claude Steele (14) felfigyel arra, hogy az afroamerikai

diákok oktatásügye válságba került. Egyszerűen arról van szó, hogy az egyetemi hallgatóknál nagy különbség mutatkozik a tanulmányi teljesítmény tekintetében a fehér diákok javára, továbbá a feketék közül csaknem kétszer annyian morzsolódnak le. Steele szerint a jelenségnek számos történelmi és társadalmi magyarázata van, ám egyikük sem kielégítő. Nem tudják ugyanis megmagyarázni azt a tényt, hogy a feketék és a fehérek tanulmányi teljesítménye közötti különbség ugyanolyan nagy a korábbi tanulmányi eredményeik alapján jól felkészültnek tekinthető diákok, mint a kevésbé felkészült diákok esetében. Vagyis valami olyasmi történik, ami még a tehetséges és a kiválóan felkészült fekete diákokat is visszatartja attól, hogy ugyanolyan szinten teljesítsenek, mint a hasonló képességű és felkészültségű fehér diákok.

E probléma vizsgálata során Claude Steele és Joshua Aronson (15) úgy találta, hogy az egyik fő tényező az lehet, hogy a fekete diákok, tekintettel arra, hogy egy igen nagymértékben az értékelésen alapuló oktatási rendszerben kell teljesíteniük, állandóan attól rettegnek, hogy megerősítik az intellektuális alsóbbrendűséggel kapcsolatos negatív sztereotípiákat. Steele és Aronson a diákoknak ezt a félelmét **sztereotípiafenyegetés**nek nevezte. Úgy gondolták, hogy ez a félelem külön megterhelést okoz a diákoknak, és befolyásolja a tesztekben és más értékelési feladatokban nyújtott teljesítményük színvonalát is. Egy érdekes kísérletben Steele és Aronson nehéz szöveges tesztfeladatot (Graduate Record Examination) adott a Stanford Egyetemre járó fehér és fekete diákoknak. A tesztet egyénileg kitöltő egyetemistáknak egyik felének azt mondták, hogy a kutató értelmi képességeiket kívánja ezúton mérni, a diákok másik felének pedig azt, hogy a kutató csupán magát a tesztet akarja kipróbálni, és ennek nincs semmi köze valódi képességeikhez.

Az eredmények magukért beszélnek. A fehér diákok egyöntetűen jól teljesítettek, függetlenül attól, hogy mit hittek a tesztről: képességeiket méri-e vagy pedig csak próbaképpen töltetik ki velük. Azok a fekete diákok, akik úgy tudták, hogy a teszt nem diagnosztikus célzatú, ugyancsak jól teljesítettek. Ám azok a fekete diákok, akik úgy tudták, hogy a teszt valódi képességeiket hivatott mérni, sokkal gyengébben szerepeltek, mint a fehér diákok. Hát ilyen nagy a sztereotípiák hatalma!

Sztereotípiák és attribúciók

A sztereotipizálás különleges esete a tulajdonítás (attribúció). Mint már a 4. fejezetben láttuk, amikor történik valami, az emberek hajlamosak valamilyen okot tulajdonítani az eseménynek. Amikor valaki cselekszik valamit, a

megfigyelők következtetéseket próbálnak levonni arról, hogy mi okozhatja az illető viselkedését. Ha például rögbicsapatunk erőssége kihagy egy jó helyzetet, akkor sokféle lehetséges magyarázat áll rendelkezésünkre. Rossz játékát indokolhatjuk azzal, a szemébe sütött a nap, esetleg késő éjszakáig együtt iszogatott a barátaival; talán a beteg gyermekéért való aggódás vonta el a figyelmét; netán szándékosan játszott rosszul, mert az ellenfél győzelmére fogadott; talán „lépéseket hallott"; vagy egyszerűen csak tehetségtelen játékos. Figyeljük meg, hogy a rossz játék okának tulajdonított indokok mindegyikének más-más következményei vannak. Egészen másképp vélekedünk az illető játékosról akkor, ha úgy tudjuk, hogy gyermekének betegsége aggasztja, mint akkor, ha azt hisszük, hogy az ellenfél csapatára kötött fogadást.

Mint már tudjuk, az a szükségletünk, hogy valamiféle okot keressünk a másik ember viselkedésére, abból a tendenciából fakad, hogy az ember igyekszik túlmenni az adott információkon. Ennek gyakran funkciója van. Képzeljük el, hogy éppen most költöztünk egy idegen városba, ahol nincsenek barátaink, és nagyon egyedül érezzük magunkat. Egyszerre csak kopognak az ajtón, jön Joe, az új szomszéd, kezet nyújt, és szomszédjaként üdvözöl bennünket. Behívjuk a lakásba. Körülbelül húsz percig marad, érdekes beszélgetés zajlik közöttünk. Nagyon örülünk annak, hogy esetleg új barátra bukkantunk. Joe távozóban még annyit mond: „Ja, egyébként, ha biztosításra volna szüksége, én éppen a biztosítási szakmában dolgozom, és bármikor állok a rendelkezésére" – és otthagyja a névjegyét. Nos akkor ez az illető barátunk-e, aki történetesen biztosítással foglalkozik, vagy pedig egy biztosítási ügynök, aki úgy tesz, mintha a barátunk volna, csak azért, hogy rávegyen minket arra, hogy nála kössünk biztosítást? Fontos, hogy eldöntsük ezt a kérdést, mert ettől függ, hogy fenntartjuk-e vele a kapcsolatot. Még egyszer hangsúlyozzuk: az attribúció során az embernek túl kell lépnie az adott információn. Nem *tudjuk* annak az okát, hogy a csapat erőssége miért hagyta ki a helyzetet. Csak találgatunk. A tulajdonítást végző egyén oksági magyarázatai lehetnek pontosak vagy tévesek, lehet hogy jól, lehet, hogy rosszul töltik be funkciójukat.

Kétértelmű helyzetekben az emberek arra törekednek, hogy attribúcióikat összhangba hozzák hiedelmeikkel és előítéleteikkel. Thomas Pettigrew ezt nevezte **végső attribúciós hibá**nak. (16) Ha Mr. Bigott meglát egy jól öltözött, fehér, angolszász és protestáns úriembert, amint szerda délután három órakor egy parkban ül és napozik, akkor semmi rosszra nem gondol. Ha viszont Mr. Bigott azt látja, hogy egy jól öltözött fekete teszi ugyanezt, akkor könnyen arra lyukadhat ki, hogy az illető munkanélküli, és bosszankodni kezd, hogy ez a lusta semmirekellő az ő kemény munkával megszerzett jövedelme alapján fizetett adójából kapja a segélyt, és még elegáns öltönyre is te-

lik neki belőle. Ha Mr. Bigott elsétál Mr. Angolszász háza előtt és észreveszi, hogy a szemétláda felborult, tartalma pedig szétszóródott, akkor arra gondol, hogy bizonyára egy kóbor kutya keresett magának élelmet. Ha elhalad Mr. Garcia háza előtt és ugyanezt látja, akkor kissé bosszankodva gondolja, hogy „ezek az emberek úgy élnek, mint a disznók". Tehát nemcsak előítéletei befolyásolják attribúcióit és következtetéseit, hanem a téves következtetései igazolják, és egyben növelik ellenérzéseit. Így az egész attribúciós folyamat tovább gyűrűzik. Az előítélet negatív attribúciókat és sztereotípiákat hoz létre, ezek pedig viszszahatnak az előítéletre és tovább erősítik azt. (17)

Nemi sztereotípiák. A nemi különbségek észlelése során különösképpen érdekes módon nyilvánul meg a sztereotipizálás. Miként Kay Deaux és munkatársai kimutatatták, majdnem univerzális jelenség, hogy a nőket gondoskodóbbnak és kevésbé önérvényesítőnek látják, mint a férfiakat. Lehetséges, hogy ez az észlelés teljes mértékben szerepfüggő – vagyis hagyományosan a nőknek jutott a háztartás ellátásának szerepe, és ezért tartják őket gondoskodóbbnak. (18) A kontinuum másik végpontján viszont ott vannak az evolúciós szociálpszichológusok, (19) akik azt vallják, hogy a férfi és a női viselkedés éppen azokon a területeken különbözik, ahol a nemeknek eltérő adaptációs problémákkal kellett szembenézniük. Darwini szemszögből nézve fontos biológiai okai vannak annak, hogy a nők a fejlődés során gondoskodóbbá váltak, mint a férfiak. Így például a mi őseinknél mindig a nők voltak azok, akik a csecsemőkről egészen pici koruktól kezdve gondoskodtak; a nem eléggé gondoskodó nők gyerekeinek sokkal kisebb volt a túlélési esélye.

Bár nem lehet egyértelműen megállapítani, hogy a gondoskodás valóban inkább hozzátartozik-e a nők genetikai természetéhez, mint a férfiakéhoz, minden jel arra mutat, hogy a kulturális sztereotípia nem áll messze a valóságtól. Mint Alice Eagly, Wendy Wood és Janet Swim (20) kimutatta, a nők viselkedésére inkább jellemző a nagyobb fokú társas érzékenység, barátságosabbak és jobban törődnek mások jólétével; ezzel szemben a férfiak dominánsabbak, kontrollálóbbak és függetlenebbek. Magától értetődik persze, hogy e tulajdonságok tekintetében nagy az átfedés férfiak és nők között. Mindannyian ismerünk nagyfokú társas érzékenységgel megáldott férfiakat, és találkoztunk már olyan nőkkel, akikre ez kevéssé jellemző. De éppen itt van a kutya elásva. Ugyanis függetlenül attól, hogy a sztereotípia mögötti valóság társadalmi vagy biológiai, a sztereotípiának minden egyes nőre vagy minden egyes férfira való alkalmazása az egyént fosztja meg attól a jogától, hogy individuumként kezeljék őt, minden egyéni tulajdonságával és képességével egyetemben.

Mondanunk sem kell, a nemi sztereotípiák gyakran valóban eltérnek a valóságtól, és különösen ártalmasak lehetnek. Shirley Feldman-Summers és Sara Kiesler (21) 1974-ben végzett egy kísérletet. Ebben a kísérletben egyetemistáknak elmondtak egy esetet, amelyben egy nagyon sikeres orvosnőről volt szó. A fiúk értékelése szerint az orvosnő nem annyira hozzáértő, mint amennyire sikeres férfikollégája az lenne, ugyanakkor könnyebb volt érvényesülnie. A diáklányok egy kissé másképp látták a dolgokat. Szakmai hozzáértésük szempontjából nem tettek különbséget az orvosnő és férfi kollégája között, de úgy gondolták, hogy a férfinak volt könnyebb az érvényesülés. A lányok és a fiúk egyaránt nagyobb motiváltságot tulajdonítottak az orvosnőnek. Meg kell jegyeznünk, hogy amikor egy nőnek nagyobb igyekezetet tulajdonítunk, akkor bizonyos esetekben tulajdonképpen arra gondolunk, hogy kevesebb meglevő készséggel rendelkezik, mint férfi kollégája. Ezt a feltevést állította vizsgálatának középpontjába Kay Deaux és Tim Emsweiler. (22) Vizsgálatuk során kimutatták: ha a nemi szereppel összefüggő sztereotípiák elég szilárdak, akkor ezeket még az a csoport is átveszi, amelyre vonatkoznak. Egyetemista fiúk és lányok tanúi voltak annak, hogy az egyik diáktársuk kiváló teljesítményt nyújtott egy bizonyos észlelési feladat megoldásában. Az egyetemistákat ezután megkérték arra, hogy mondják meg, szerintük miképpen volt lehetséges ez a jó teljesítmény. Amikor a kiváló teljesítményt nyújtó diák fiú volt, akkor a lányok és fiúk egyaránt képességeinek tulajdonították a sikerét; amikor az illető lány volt, akkor mind a lányok, mind a fiúk a szerencsével magyarázták a kiváló problémamegoldást.

Ezeket a vizsgálatokat negyedszázaddal ezelőtt végezték. Mint már korábban megállapítottuk, az amerikai társadalomban azóta sok változás történt. Vajon hatottak-e ezek a változások a nőkről alkotott sztereotípiákra? Nos, kevesebbet, mint ahogy gondolnánk. 1996-ban Janet Swim és Lawrence Sanna (23) gondosan átnézett ötven egészen új kísérleti munkát, amely a témával foglalkozik, és arra a következtetésre jutott, hogy az újabb eredmények meglepő módon egybevágnak a régebbiekkel. Swim és Sanna úgy találta, hogy bár a nemi hovatartozás hatása nem túlságosan nagy, meglehetősen egyértelmű. Ha egy férfi valamilyen feladatot sikeresen teljesít, akkor ezt a megfigyelők a képességeinek tulajdonítják; ha ugyanezt a feladatot egy nő végzi el sikeresen, akkor a megfigyelők ezt inkább az illető kemény munkájával magyarázzák. Ha egy férfi vall kudarcot egy feladat megoldásában, akkor a megfigyelők hajlamosak ezt a balszerencsének vagy az erőfeszítés hiányának tulajdonítani; ha viszont egy nő sikertelen, akkor ennek a megfigyelők szerint egyszerűen az az oka, hogy a feladat az illető képességeihez mérten túl nagy volt.

A kutatások kimutatták azt is, hogy a fiatal lányok hajlamosak *saját* képességeik lebecsülésére. John Nicholls (24) azt tapasztalta, hogy a negyedik

osztályos fiúk egy nehéz intellektuális feladat megoldásában elért sikereiket képességeiknek tulajdonították, a lányok viszont arra hajlottak, hogy lebecsüljék saját sikeres teljesítményüket. Nicholls azt is észrevette, hogy a fiúk már megtanulták, hogy saját énjüket úgy védjék meg, hogy kudarcaikat a balszerencsének tulajdonítsák, ezzel szemben a lányok sokkal inkább saját magukat hibáztatják a kudarcokért. Egy újabb kísérletben Deborah Stipek és Heidi Gralinski (25) kimutatta, hogy a lányok leginkább azokon a területeken hajlamosak képességeiket lebecsülni, amelyeket hagyományosan a férfiak uralnak – így például a matematikában. Stipek és Gralinski azt tapasztalta, hogy a középiskola alsóbb osztályaiba járó lányok sikeres matekvizsgájukat a szerencsének, a fiúk pedig képességeiknek tulajdonítják. A lányok ugyanakkor még a sikeres matekvizsgájukra sem voltak olyan büszkék, mint a fiúk.

Honnan származnak ezek az önfeladó hiedelmek? Nyilvánvalóan hatnak rájuk a társadalom uralkodó attitűdjei, de a legfőbb befolyást mégis a kislány életében legnagyobb szerepet játszó személyek, vagyis a szülők játsszák. Janis Jacobs és Jacquelynne Eccles (26) egy vizsgálat során azt tanulmányozta, hogy miképpen hatnak az anyák sztereotip vélekedései arra, ahogyan ugyanezen anyák a saját tizenegy-tizenkét éves lányaik, illetve fiaik képességeit megítélik. Azok a mamák, akik leginkább sztereotip módon gondolkodtak a nemi szerepekről, leánygyermekeiknek viszonylag alacsony, fiúgyermekeiknek pedig viszonylag magas matematikai tehetséget tulajdonítottak. Ezzel szemben azok az anyák, akik nem vallották magukénak ezeket a sztereotip véleményeket, lányaik matematikai képességeit sem ítéltek alacsonyabbnak, mint fiaikét. Ezek az anyai vélekedések ugyanakkor a gyerekek vélekedéseit is befolyásolták. A nemi sztereotípiákat nagymértékben elfogadó anyák leányai úgy gondolták, hogy nem valami kiemelkedők matekból. Ezzel szemben a nemi sztereotípiákban nem annyira hívő anyák nem vélekedtek ilyen önfeladó módon saját képességeikről sem.

Az önattribúció jelenségének érdekes elágazásai vannak. Tételezzük fel, hogy egy férfi teniszjátékos egy mérkőzés első szettjét 6:2 arányban elveszíti. Mire gondol ilyenkor ez a játékos? Feltehetően arra, hogy nem küzdött elég keményen vagy pedig arra, hogy pechje volt – ellenfelének viszont szerencsés ütések fantasztikus sorozata jutott. Képzeljük el, hogy egy női versenyző veszti el ugyanúgy az első szettet. Vajon mire gondol ez a játékos? Nos, Nicholls adatai alapján nyilván arra, hogy gyengébb játékos lehet, mint ellenfele – elvégre 6:2-re veszített! De a dolog csak most válik érdekessé. Az, hogy a játékos minek tulajdonítja az első szettben elszenvedett kudarcát, részben meghatározhatja azt is, hogy a hátralévő két szettben milyen eredményt fog elérni. A férfiak gyakran összeszedik minden erejüket, hogy „alulról felküzdjék magukat", s így még megnyerhetik a hátralévő két szettet és az egész mérkőzést. A nők ezzel szemben hajlamosak arra, hogy „feladják", elveszítve így a második szettet is, és ezzel az egész mérkőzést. Ez így zajlik le a valóságban is. A jelenség módszeres vizsgálata során (27) 19 300 teniszmérkőzés eredményeit elemezték. Azoknál a mérkőzéseknél, amelyekben az egyik játékos elvesztette az első szettet, a férfiaknak gyakrabban sikerült összeszedni magukat és megnyerni a második és harmadik szettet, mint a nőknek. A nyílt mérkőzésekben a nők nagyobb arányban veszítettek. Mindez a hivatásos teniszjátékosokra is érvényes – azokra tehát, akik egyébként nyilván nem kételkednek saját tehetségükben és képességeikben.

Marlene Turner és Anthony Pratkanis (28) egy lépéssel tovább ment az önattribúciók debilizáló hatásának feltárásában. Kimutatták, hogy azok a negatív önattribúciók, amelyek abból eredhetnek, ahogyan egy nőt kiválasztanak egy adott munkakör betöltésére, leronthatja az illető munkateljesítményét is. Turnert és Pratkanist konkrétan az érdekelte, miféle nemkívánatos mellékhatásai lehetnek a pozitív diszkriminációra irányuló programoknak. Mint ismeretes, a pozitív diszkrimináció általában jótékony hatású, mivel munkalehetőségeket teremt tehetséges nőknek, akik jelentkezését korábban rendszerint mellőzték. Sajnos, a dolognak van árnyoldala is. Az ilyen programok egy része ugyanis önkéntelenül stigmatizálja a jó képességű nőket azáltal, hogy azt a látszatot kelti, mintha nem elsősorban tehetségük, hanem nemük miatt alkalmazták volna őket. Milyen hatással van mindez az így munkába álló nőkre? Egy jól kontrollált kísérletben Turner és Pratkanis nők egy csoportjával azt hitette el, hogy nemük miatt nyertek el egy adott munkakört; a másik csoportnak pedig azt mondták, hogy kiváló teszteredményeik alapján kapták meg a pozíciót. Azok a nők, akik úgy tudták, hogy nemük, nem pedig érdemeik alapján jutottak az álláshoz, lebecsülték saját képességeiket. Sőt, ezek a nők saját teljesítményüket is lerontották. Amikor ugyanis a feladat nagy erőfeszítést követelt tőlük, azok a nők, akik azt hitték, hogy pusztán a nemük miatt kaptak kedvezőbb elbírálást, korántsem dolgoztak olyan elszántan, mint azok, akik úgy tudták, hogy képességeik alapján választották ki őket.

Az áldozat hibáztatása

Azoknak, akik saját bőrükön sohasem tapasztalták az előítéletet, nem mindig könnyű teljes egészében felfogniuk, mit is jelent az, ha valaki egy előítélet célpontjává válik. Az uralkodó többség viszonylagos biztonságban élő tagjának többnyire nagyon nehéz beleérezni az előítélet áldozatának szenvedésébe. Lehet, hogy *együtt érez* vele, lehet, hogy azt kívánja, hogy bárcsak ne lenne

így, alkalomadtán azonban egy kis mentegetődzés mégiscsak belecsúszhat az attitűdjébe, egy egészen enyhe hajlandóság arra, hogy az áldozatot magát hibáztassa balsorsáért. Ez gyakran olyan formában jelentkezik, hogy azt mondják: „bizonyára kiérdemelték, amit róluk mondanak". Azután így folytatják: „Ha a zsidók egész történelmük folyamán mindig áldozatok voltak, akkor mégiscsak kellett, hogy *valami* rosszat műveljenek." Avagy: „Ha megerőszakolták, akkor mégiscsak úgy kellett viselkednie, hogy kiprovokálja." Vagy másképpen: „Ha azok az emberek [afroamerikaiak, latinók, őshonos amerikaiak, homoszexuálisok] nem *akarnak* bajba keveredni, akkor miért nem..." (tűnnek el a nyilvánosság szeme elől; fogják be a szájukat; maradnak távol azokról a helyekről, ahol nem szívesen látják őket stb.). Az ilyesmiben az a követelés rejlik, hogy a kisebbségi csoport olyan előírásokhoz alkalmazkodjon, amelyek szigorúbbak, mint azok a szabályok, amelyek a többségre vonatkoznak.

A dolgok iróniája, hogy azt a hajlandóságot, hogy az áldozatot hibáztatjuk, amiért áldozattá tétetett, az a vágyunk motiválja, hogy a világot igazságos helyként szemlélhessük. Melvin Lerner és munkatársai kimutatták, (29) hogy az emberek hajlamosak arra, hogy felelőst keressenek, amikor egy számukra igazságtalannak tűnő és egyébként is megmagyarázhatatlan végeredmény áll elő. Így például ha két ember egyforma buzgalommal végzi ugyanazt a feladatot, aztán pénzfeldobással döntik el, melyikük kap nagy jutalmat, és melyikük nem kap semmit, akkor a külső megfigyelők arra hajlanak, hogy a balszerencsés embert úgy ítéljék meg, mint aki kisebb odaadással dolgozott. Ugyanígy, a szegények iránti negatív attitűd – és egyben az a nézet, hogy a szegények maguk a felelősek nyomorúságos helyzetükért – inkább azokra az emberekre jellemző, akik eléggé szilárdan hisznek az „igazságos világban". (30) Elvégre eléggé ijesztő volna olyan világban élni, ahol az emberek nem a saját hibájukból meg lennének fosztva attól, amit megérdemelnek, vagy amire szükségük van, hiszen azonos munkáért vagy azonos alapszükségletekért azonos fizetség jár. Ugyanilyen alapon megnyugtató azt gondolnunk, hogy ha hatmillió zsidót minden látható ok nélkül lemészároltak, akkor mégiscsak kellett valamit tenniük, amivel ezt a bánásmódot kiérdemelték.*

* Az éles szemű olvasó talán észrevette, hogy ez egyéb formája azon hajlandóságunknak, hogy lekicsinyeljük azt a személyt, akit *mi magunk* tettünk áldozattá. A 4. és az 5. fejezetben láttuk, hogy ha az egyik ember bántalmazta a másikat, akkor az agresszor hajlamos lesz arra, hogy agressziója célpontját lenézze, ne tekintse embernek, és azután újra bántalmazza őt. Most azt látjuk, ha egy ember észreveszi, hogy a másik ember húzza a rövidebbet, akkor azt gondolja, hogy az áldozatnak mégiscsak kellett valamit csinálnia ahhoz, hogy balszerencséjét kiérdemelje.

Az áldozat hibáztatásának jelenségét jól megvilágítja Baruch Fischhoff kutatása az *utólagos bölcsességről*. (31) Mint már az 1. és 4. fejezetben szó volt róla, ez a kutatás megmutatta, hogy mindannyian borzaimas lépcsőházi gondolkodók vagyunk. Ha már ismerjük egy esemény kimenetelét, a történés bonyolult körülményei hirtelen kristálytisztán állnak előttünk, és úgy tűnik nekünk, hogy mindent előre láttunk. Ha megkértek volna arra, hogy jósoljuk meg a végeredményt, minden nehézség nélkül megtehettük volna. Ám ez pusztán csak illúzió.

Egy figyelemre méltó kísérletsorozatban Ronnie Janoff-Bulman és munkatársai bemutatták az utólagos bölcsesség szerepét abban, hogy a kísérleti személyek egyre inkább azt gondolták, a megerőszakolás áldozatai maguk felelősek áldozattá válásukért. (32) A kutatók a kísérlet alanyaival egy elbeszéléseket olvastattak el, amelyekben egy fiú és egy lány találkozik; akik az egyetemről ismerték egymást. A lányok beszámolói azonosak voltak, eltekintve az utolsó mondattól, amely a kísérleti személyek egyik felénél így szólt: „a következő dolog, amire emlékszem, az volt, hogy a srác megerőszakolt", míg a másik felénél pedig ekképpen hangzott: „a következő dolog, amire emlékszem, az volt, hogy a srác hazavitt". Az alanyokat ezután arra kérték, hogy hagyják figyelmen kívül, ami valóban megtörtént a randevún, és próbálják megjósolni a különféle kimenetelek valószínűségét, köztük azét is, ami tényleg megesett. Bár a kimenetelhez vezető események a történet mindkét változatában pontosan ugyanazok voltak, a „megerőszakolásos" változatot olvasók sokkal valószínűbbnek tartották a megerőszakolás bekövetkeztét, mint azok, akik a „hazavivős" változatot olvasták. Sőt, a megerőszakolással végződő történet olvasói elsősorban a lányt tették felelőssé (például mert hagyta magát megcsókolni), hogy ilyen csúfos véget ért a randevú. Ezek a kísérleti eredmények nyugtalanságra adnak okot. Ahhoz, hogy megérthessük egy áldozat szenvedését, és hogy empatizálhassunk vele, az *ő szemszögéből* kell rekonstruálnunk azokat az eseményeket, amelyek áldozattá válásához vezettek. De, mint láttuk, túlságosan is könnyű elfeledkezni arról, hogy – velünk ellentétben – az áldozat nem rendelkezik azzal az utólagos bölcsességgel, amely magatartását irányíthatná.

Az előítéletek és a tudomány

A tudósok tárgyilagos és tisztán látó emberek hírében állnak. Ám az uralkodó közfelfogás még őket is befolyásolhatja. A tizenkilencedik század egyik legnagyobb amerikai biológusa, Louis Agassiz azt állította, hogy Isten két külön fajnak teremtette a fehéreket és a feketéket. (33) 1925-ben egy jeles angol természettudós és matematikus, Karl Pearson tanulmányt írt az etnikai

különbségekről és művét ezzel a konklúzióval zárta: „Az átlagot tekintve és mindkét nemet figyelembe véve azt állítjuk, hogy ez az újonnan bevándorló zsidó népesség fizikailag és szellemileg is némiképpen alacsonyabb rendű, mint a bennszülött [brit] lakosság." (34) Eme megállapítás alapján Pearson síkraszállt azért, hogy ne engedélyezzék a kelet-európai zsidóság beáramlását Angliába. A mai tudósok már többnyire sokkal igényesebbek annál, mintsem hogy megelégedjenek az Agassiz és Pearson által összeszedett adatok érvényességével. Így például a pszichológusok túlnyomó többsége ma már van annyira tapasztalt és árnyalt gondolkodású, hogy pontosan tudja: a sztenderdizált intelligenciatesztek maguk is előítélettel terhes mérőeszközök, amelyek akaratlanul is előnyben részesítik a villanegyedek fehér, középosztálybeli lakosait, egyszerűen azért, mert a feladatok abban a stílusban és azon a nyelvezeten vannak megfogalmazva, amely sokkal ismerősebb a jómódú városi gyerekek számára, mint azok számára, akik a színes bőrűek gettóiban vagy mezőgazdasági vidékeken nevelkednek. Mielőtt tehát olyan következtetésre jutnánk, hogy a fekete, a latino vagy a vidéki gyerek a saját butasága miatt nyújt rossz teljesítményt az intelligenciatesztekben, előbb igyekezzünk megtudni, hogy nem függ-e az intelligenciateszt az uralkodó kultúra befolyásától.

Ez az árnyaltság azonban egyáltalán nem garantálja az előítéletektől való mentességet. Egy előítéletes társadalomban még a jó szándékú emberekre is számos rejtett csapda leselkedik. Hadd említsek egy személyes példát. Ennek a könyvnek az első kiadásában a befolyásolhatóság egyéni különbségeiről szólván azt állítottam, hogy a nők befolyásolhatóbbak, mint a férfiak. Kijelentésemet Irving Janis és Peter Field jól ismert kísérletére alapoztam. (35) A gondos átvizsgálásból azonban kiderül, hogy a kísérlet akaratlanul is a férfiak javára torzít – ugyanúgy, ahogy az intelligenciatesztek a jómódú városi gyerekek javára torzítanak. A befolyásolás céljából elhangzott kijelentések többek között olyan témákról szóltak, mint a polgári védelem, a rákkutatás vagy von Hindenburg, tehát olyan témákról, amelyeknek a férfiak és a fiúk – a kultúra által beléjük nevelt érdeklődés folytán – nagyobb figyelmet szenteltek, mint a nők és a lányok, az 1950-es években sokkal inkább, mint manapság. A kísérlet eredményei tehát legfeljebb azt bizonyítják, hogy az emberek olyan kérdésekben befolyásolhatóbbak, amelyekkel nem foglalkoznak, vagy nem tudnak róluk semmit. Ezt a feltételezést Frank Sistrunk és John McDavid (36) későbbi kísérletsorozata is megerősíti. Vizsgálataikban olyan témaköröket alkalmaztak, amelyek közül egyesek a férfiak, mások pedig a nők számára voltak érdekesebbek és szakértelmükhöz közelebb állóak. Az eredmények világosan megmutatták, hogy a nők a férfias témákban befolyásolhatóbbak, míg a férfiakat a női dolgokban lehet könnyebben befolyásolni. Persze már maga az a tény is szomorú következménye a nemek közötti megkülönböztetésnek, hogy a nőket és a férfiakat arra nevelik, hogy bizonyos témák iránt egyáltalán ne érdeklődjenek.

1970-ben, amikor ennek a könyvnek az első kiadását írtam, nem voltam tudatában Janis és Field kísérletei eredményeinek gyengeségeivel. Erre a tényre egy barátom hívta fel (udvariasan, de határozottan) a figyelmemet – egy barátom, aki történetesen feminista is, és szociálpszichológus is. Jó lecke volt ez arra, hogy levonjam belőle a tanulságot: előítélettel teli társadalomban nevelkedvén gyakran mi magunk is kritikátlanul elfogadjuk az előítéleteket. Nem nehéz azt hinni, hogy a nőket könnyű rászedni, hiszen ezt a sztereotípiát vallja az egész társadalom. Ezért aztán az előítéletek mellett szóló tudományos adatokat nem vizsgáljuk felül, és akaratlanul is elfogadjuk őket mint saját előítéletünk bizonyítékát.

Az előítélet rejtett hatásai

Olyan társadalomban élünk, amelyben rasszista és szexista felhangok vannak – ez a tény pedig rejtett módon ugyan, de erőteljesen kihat az uralkodó többség magatartására éppúgy, mint a nők, illetve a kisebbségi csoportokhoz tartozók viselkedésére. Ezek a magatartások többnyire úgy nyilvánulnak meg, hogy észre sem vesszük őket. Ezzel kapcsolatos Carl Wordnak és munkatársainak (37) nagy horderejű kísérletsorozata. A kutatók fehér princetoni egyetemistákat tanítottak be arra, hogy egy bizonyos munkakör betöltésére pályázó jelentkezőkkel elbeszélgessenek. Az derült ki, hogy nagy különbség van a beszélgetést vezető diákok magatartásában attól függően, hogy a jelentkező fekete-e vagy fehér. Amikor a jelentkező fekete, a kérdező önkéntelenül kissé hátrébb ült le, több beszédhibát vétett, és 25 százalékkal rövidebb idő alatt fejezte be a beszélgetést, mint abban az esetben, ha a jelentkező fehér volt. Vajon milyen hatással van ez magának a jelentkezőnek a teljesítményére? Word és munkatársai egy következő kísérletben arra tanították be a diákokat, hogy a fehér jelentkezők egy részét továbbra is úgy kezeljék, ahogyan az előző kísérletben a fehéreket, más részüket viszont úgy, ahogy korábban a feketéket. A kísérletezők videoszalagra rögzítették a beszélgetéseket. Ezután egy kívülállókból álló zsűrit kértek fel arra, hogy értékeljék a jelöltek viselkedését. A zsűri tagjai úgy látták, hogy azok, akiket a fekete jelöltekkel egyformán kezeltek, idegesebbek és kevésbé hatékonyak voltak, mint azok, akikkel úgy foglalkoztak, mint a fehér jelöltekkel. A kísérlet eredményei alapján joggal gyanakodhatunk arra, hogy annak a nőnek vagy annak a kisebbségi csoporthoz tartozó személynek, akivel egy fehér angolszász férfiú beszélget el, romlik a teljesítménye; éspedig nem azért, mintha eleve gyengébb volna, hanem azért, mert a beszélgetés vezetője – anélkül, hogy szükségképpen

erre törekedne – oly módon viselkedik, hogy az illető kellemetlenül érezheti magát.

Még ha sohasem kerülünk az olyan személyek helyzetébe, akik a fenti kísérletben az állásinterjút lefolytatták, nap mint nap interakcióba lépünk különféle emberekkel, férfiakkal, nőkkel, fiatalokkal, idősekkel, feketékkel, fehérekkel, ázsiaiakkal, latinókkal stb. Róluk alkotott elképzeléseink gyakran befolyásolják viselkedésünket is, mégpedig oly módon, hogy éppen azokat a tulajdonságokat és cselekedeteket váltjuk ki belőlük, amiket legelőször elvárunk tőlük. Ezt a jelenséget másutt önmagát beteljesítő jóslásnak neveztem. Képzeljük el például azt, hogy Ön és én még sohasem találkoztunk, de egy közös ismerősünk arra figyelmeztet, hogy Ön hűvös, tartózkodó, visszahúzódó ember hírében áll. Amikor azután találkozunk, én magam is két lépés távolságot tartok, hűvös és tartózkodó módon viselkedem. De tegyük fel, hogy Ön a valóságban melegszívű és közvetlen modorú ember. Ám az én Önnel szemben tanúsított magatartásom miatt Önnek nincs alkalma megmutatni, valójában mennyire nyílt és barátságos tudna lenni. Válaszképpen az én viselkedésemre, bizonyára Ön is tartani fogja a távolságot, és így megerősítést nyer az a várakozásom, hogy Ön korántsem nevezhető barátságos és közvetlen embernek.

Ez csak egyike ama számtalan helyzetnek, ahol „a vélekedés valóságot teremt". (38) Amikor téves vélekedéseket vagy sztereotípiákat alakítunk ki másokról, a velük kapcsolatos reakcióink gyakran olyan viselkedést váltanak ki belőlük, amelyek a mi téves megítéléseinket fogják igazolni. Miként Robert Merton, a szociológus kifejtette: ez az önmagát beteljesítő jóslás hozza létre és tartja fenn „a tévedés uralmát". (39) Akik azt a sztereotípiát vallják a nőkről, hogy „passzívak" és „dependensek", a feketékről pedig azt, hogy „lusták" és „ostobák" lennének, azok így is kezelik őket, és ezzel szándékuk ellenére is az ilyen sztereotípiákhoz kapcsolódó viselkedésformákat és tulajdonságokat erősítik meg a nőkben és a feketékben. „Na ugye megmondtam, ilyenek ezek" – gondolják magukban a sztereotípia vallói.

Persze nem mindenkinek vannak merev sztereotípiái más csoportokról. A társadalom vélekedéseit gyakran csak feltételesen fogadjuk el, és megpróbálunk meggyőződni pontosságukról. Nem ritkán társas interakciók segítségével igyekszünk kipróbálni más emberek tulajdonságairól alkotott hipotéziseinket. Ám ezek a hipotézistesztelő stratégiák is csapdákat rejthetnek magukban. Azok a stratégiák ugyanis, amelyeket másokról alkotott feltevéseink ellenőrzésére használunk, akkor is megerősíthetik a hipotéziseket, ha a feltevések maguk teljességgel tévesek. Idézzük Mark Snyder és William Swann kísérleteit, amelyet a 4. fejezetben ismertettünk. Az egyik kísérletben az alanyokat arra kérték, ellenőrizzék azt a hipotézist, hogy egy adott személy az „extravertáltak" jellemrajzának felel meg. Ilyenkor a kísérleti személyek csupa „extravertált" kérdést tettek fel (például: „Mit csinál akkor, ha egy házibulin fel akarja dobni a hangulatot?"). Amikor azt a feltevést kellett kipróbálniuk, hogy az illető az „introvertáltak" kategóriájába tartozik-e, akkor viszont „introvertált" kérdéseket fogalmaztak meg (például: „Mi az oka annak, hogy nehezen tud megnyílni más emberek felé?") Mint tudjuk, Snyder és Swann (40) úgy találta, hogy a kérdés jellege meghatározta a választ is. Vagyis azok az emberek, akik igazán egyik kategóriába sem voltak besorolhatók, extravertáltnak tűntek, ha az első, és introvertáltnak, ha a második típusú kérdésre válaszoltak. A fenti vizsgálatok alapján nem nehéz megértenünk, hogy a sztereotípiák miért olyan ellenállóak a változással szemben. Amikor vélekedéseket alakítunk ki másokról, az önmagát beteljesítő jóslás biztosítja számunkra, hogy elvárásainknak megfelelő társas valóságot teremthessünk meg. De még ha elég nyitottak vagyunk is arra, hogy vélekedéseink pontosságát ellenőrizzük, gyakran öntudatlanul is olyan ellenőrző stratégiákat használunk, amelyek megerősítik vélekedéseinket – még akkor is, ha ezek tévedésen alapulnak.

Sok olyan, egyébként tisztességes ember van, aki a nyílt gondolkodásra való minden törekvése ellenére az előítélet rejtett formáit képes produkálni. Számos kutató (41) véli úgy, hogy a bigott faji előítéleteknek az amerikai fehérek jelentős része által a múltban vallott durva formáit nagymértékben felváltották a közvetett – és ennélfogva talán még alattomosabb – előítéletek. Napjainkban a legtöbb ember azt gondolja magáról, hogy nincsenek előítéletei, ám kevésbé feltűnő módon továbbra is diszkriminálja a kisebbségi csoportokhoz tartozó embereket.

A rejtett rasszizmusnak éppen ezt a megnyilatkozási módját tárta fel David Frey és Samuel Gaertner (42) egy vizsgálatban, amelynek során fehérek feketék iránti segítőkészségét tanulmányozták. Azt találták, hogy fehér diákok ugyanolyan készségesen segítenek fekete, mint fehér diáktársuknak, ám csak akkor, ha a segítségre szoruló fekete diák megfelelő erőfeszítést mutatott fel. Amikor azonban a kísérleti alanyoknak azt mondták, hogy a diáktárs nem tett meg mindent azért, hogy maga megoldja a feladatot, az alanyok nagyobb valószínűséggel tagadták meg a fekete, mint a fehér diák segélykérését. Ebből az eredményből arra lehet következtetni, hogy a rasszizmus rejtettebb, kifinomultabb formái akkor mutatkoznak meg leginkább, amikor könnyen lehet racionalizálni őket. Nehéz volna ugyanis megindokolni, miért tagadnánk meg a segítséget egy kisebbségi csoporthoz tartozó személytől, ha egyszer az illető önhibáján kívül került bajba. Ha ezt tennénk, fanatikusnak, bigottnak kellene tartanunk magunkat, és mások is annak tartanának bennünket. Ám ha a segítségnyújtás elutasítása ésszerűbbnek látszik – így például akkor, ha segítség kérője „lusta" –, akkor továbbra is előítéletes módon visel-

kedhetünk, miközben megvédhetjük azt a saját magunkról alkotott képet, miszerint nincsenek előítéleteink.

Egy ide kapcsolódó kísérletben Patricia Devine (43) kimutatta, hogy mindannyian tudatában vagyunk a kisebbségekre vonatkozó, széles körben forgalomban lévő sztereotípiáknak. Amikor előítéletes emberek egy kisebbségi csoporthoz tartozó személlyel találkoznak, óhatatlanul felmerülnek bennе a közismert sztereotípiák, és valamilyen szinten meg is találják a módját annak, hogy e sztereotípiákat a konkrét személyre vonatkoztassák. Devine úgy találta, hogy normális körülmények között a viszonylag előítélet-mentes emberek éberen ügyelnek arra, nehogy ezek a sztereotípiák beugorjanak nekik, és kihassanak véleményükre vagy viselkedésükre. Ám Devine kimutatta azt is, hogy rendkívüli feltételek között (amikor a tudatos kontroll a minimumra csökken) még mi, relatíve előítélet-mentes emberek is automatikusan belecsúszhatunk az előítéletességbe, hogy azután az általános sztereotípiának megfelelően kezdjünk el gondolkodni és cselekedni.

Rejtett szexizmus és a nemi szerep szocializációja. Az előítélet rejtett formái irányulhatnak nők ellen is. Daryl és Sandra Bem (44) megállapítja, hogy társadalmunk nőellenes előítéletei nem mások, mint valamiféle nem tudatos ideológia megnyilvánulásai; vagyis olyan vélekedésrendszert alkotnak, amelyet hallgatólagosan elfogadunk, de nem tudatosítjuk őket, mert el sem tudunk gondolni másféle felfogást a világról. Kultúrkörünkben úgy szocializálódunk, hogy el sem tudunk képzelni olyan nőt, aki teherautósofőrként vagy épületgondnokként dolgozik, eközben pedig a férje otthon van, és a gyerekekre vigyáz, zoknit stoppol vagy takarít. Ha mégis hallanánk egy ilyen esetről, akkor rögtön arra következtetnénk, hogy valami nem stimmel a férjjel. Miért? Azért, mert ilyen megoldás társadalmunkban el sem képzelhető valóságos alternatívaként. Mint ahogy a hal sincs tudatában annak, hogy környezete nedves, mi sem vesszük észre ennek az ideológiának a létezését, olyannyira eláraszt bennünket.

Emlékezzünk vissza az 1. fejezetben említett példára, amelyben arról volt szó, hogy a kis Mary sütő- és főzőfelszerelést meg tűzhelyet kap születésnapjára. Mire kilencéves lett, már teljesen kialakították benne azt a tudatot, hogy az ő helye a konyhában van. Ezt olyan alaposan kimunkálták, hogy a papa ezenkívül arról is meg volt győződve, hogy a háziasszonykodás a génekkel együtt öröklődik. Ez nem merő kitaláció. Mint már említettük, a legkisebbeknek szánt képeskönyvek is ezeket a szerep-sztereotípiákat közvetítik. (45) Ruth Hartley (46) vizsgálataiból kiderül, hogy a gyerekeknek már ötéves korukban világos elképzelésük van arról, hogyan illik a férfiaknak, és hogyan a nőknek viselkedniük. Ennek a tudattalan ideológiának mérhetetlen következményei lehetnek a társadalomra nézve. Például Jean Lipman-Blumen (47) arról számol be, hogy azoknak a nőknek a döntő többsége, akik már kisgyermekkorukban elsajátították a nemi szerep hagyományos felfogását („az asszony helye otthon van"), nem törekszenek továbbtanulásra, ugyanakkor azok a nők, akik a nemek egyenlőségének szellemében nevelkedtek, sokkal inkább ambicionálják a magasabb iskolai végzettség megszerzését.

Öntudatra ébredésük jelenlegi tendenciái jótékony hatással vannak a nőkre. Lipman-Blumen adataiból kiindulva azt gondolom, hogy a nemi szereppel kapcsolatos hagyományos sztereotípiák fellazulásával együtt szaporodni fog azoknak a nőknek a száma, akik felsőfokú oktatási intézményekben szeretnének továbbtanulni. Ez a fejlődési folyamat már el is kezdődött: 1980-ban történt meg először, hogy az alapszintű képzést biztosító felsőfokú intézményekben (a college-okban) tanuló női hallgatók száma meghaladta a férfiakét – és ez a tendencia folytatódott a kilencvenes évek közepéig. Ami a felsőfokú szakemberképzést illeti, e könyv megírása idején a férfiak száma egyelőre még magasabb a hagyományosan férfiak dominálta területeken, mint például a műszaki felsőoktatásban, de a nemi hovatartozás szempontjából kevésbé érzékeny területeken, mint például a pszichológusképzésben, a hallgatók többsége nő. (48) A nők öntudatra ébredése előnyös a férfiaknak is. Azáltal, hogy a nők kitágítják érdeklődési körüket, és új foglalkozásokat hódítanak meg, a férfiakra vonatkozó szerepelőírások is veszítenek korlátozó jellegükből. Terjesszük ki ezt a példát. Az elmúlt évek során társadalmunk egyre növekvő mértékben tudatosította, hogy az eltérő nemi szerepek következtében milyen súlyos megkülönböztetések és sztereotípiák alakulnak ki. A nemi, illetve a biológiailag meghatározott nemi identitásnak megfelelő szerepek fogalma igen hasznosnak bizonyult ahhoz, hogy megértsük, milyen nyomás nehezedik a társadalom részéről a férfiakra és a nőkre egyaránt. A férfi szerepe hagyományosan az, hogy ő legyen a kenyérkereső, a kezdeményező és az agresszor, miközben el kell rejtenie gyengédebb érzelmeit, sebezhetőbb pontjait. A nőiességet hagyományosan a szorongás magas szintjével, az alacsony önértékeléssel és a csekély mértékű társas elfogadottsággal hozzák összefüggésbe. (49) Mint már korábban említettük, a nőket általában melegebbnek, érzékenyebbnek, nagyobb kifejezőkészséggel rendelkezőnek, ugyanakkor kevésbé kompetensnek és határozottnak tartják. (50) A női szerep az otthon, a gyerek és a házasság köré összpontosul, ezzel csak nagyon korlátozottan fér össze a magasabb társadalmi státus és a kvalifikált munka.

A nemi szereppel kapcsolatos sztereotipizációnak súlyos következményei vannak. Egy érdekes kísérletben Natalie Porter és Florence Geis (51) kimutatta, hogy felsőéves egyetemista lányok intellektuális vezető szerepét sokkal kevésbé ismerik el, mint a fiúkét. Alsóéves diákoknak fényképeket mutattak, amelyek asztal fölé hajló embereket ábrázoltak, férfiakat, illetve nőket. A kí-

sérleti személyeknek azt mondták a képről, hogy felsőéves diákok láthatók rajta, amint éppen egy kutatási terven dolgoznak. A feladat az volt, hogy megállapítsák: a képen látható személyek közül melyik lehet a csoport szellemi vezére. A kísérleti személyek általában az asztalfőn ülőt választották. A kísérlet másik részében hasonló képeket mutogattak – de most vegyes csoport ült az asztalnál (két férfi és három nő). Ha a képen férfi ült az asztalfőn, a kísérleti személyek többsége őt jelölte meg szellemi vezérnek. Ha viszont ugyanezen a helyen nő ült, őt szinte sohasem választották. A képen látható férfiak egyenként több szavazatot kaptak, mint a három nő együttvéve. Ez a kísérlet kitűnő példája annak, hogy mi is valójában a nem tudatos ideológia – annál is inkább, mivel az eredmények hasonlóak voltak a férfi és a női kísérleti személyeknél: sőt, kiderült az is, hogy a feministák éppoly kevéssé szavaztak a nőkre, mint a nem feministák.

Porter és Geis kísérlete azt bizonyítja, hogy a nőkkel szembeni diszkriminatív viselkedés felelősei nem mindig férfiak; az ilyesmi nők körében is sokkal gyakoribb, mint gondolnánk. Robert S. Baron, Mary Burgess és C. F. Kao (52) kísérlete azt is kimutatta, hogy a nők nők elleni szexizmusának megnyilvánulásai gyakran észrevétlenek maradnak. A kísérletben az alanyok tizenkét rövid történetből álló sorozatot olvastak el, amelynek mindegyikében egy személyről volt szó, aki szexista módon viselkedik egy nővel szemben. Abban az esetben, ha a történetben szexista módon viselkedő személy nő volt, akkor mind a férfi, mind a női kísérleti személyek kevésbé tartották szexistának az illető személy akcióit. Továbbá extrémnek és erőteljesnek is kevésbé tartották az illető cselekvéseit, mint akkor, ha történetesen férfi volt a szexista viselkedést tanúsító személy.

A nemi szerep szocializációjának folyamata ahhoz vezet, hogy a férfi- és a női szerepet jellegzetesen merevnek és korlátozónak tekintjük. A nemi szereppel foglalkozó kutatók és a feministák rámutattak arra, hogy a hagyományos skatulyák ellentétben vannak a személyiség teljes és sokoldalú kibontakozásával. Sandra Bem annak a híve, hogy a nemi szerepekre vonatkozó sztereotípiákat úgy oldjuk fel, hogy egyre inkább „androgünok" legyünk. Vagyis a férfiakat és a nőket „arra kell ösztönözni, hogy legyenek egyszerre célratörők és kifejezők, határozottak és engedelmeskedők, férfiasak és nőiesek – attól függően, hogy az adott szituációban melyik viselkedés a legmegfelelőbb". (53) Például amikor pénzt gyűjtünk valamilyen célra, a határozottság az adaptív és kívánatos viselkedésforma – nőknek és férfiaknak egyaránt. A szemérmes, passzív, félénk viselkedés ilyenkor egyáltalán nem célravezető. Amikor viszont egy veszekedés után kibékülünk, akkor az az adaptív és kívánatos viselkedés, ha engedünk a másiknak, és ez is igaz mind a nőkre, mind a férfiakra nézve. A határozottság ilyenkor csak a feszültséget növelné.

Az androgün viselkedéshez vezető út azonban nem könnyű. Mint sok kisebbségi csoport tagjait, a nőket is megjutalmazzák azért, ha viselkedésük megfelel annak az elvárásnak, amely szerint ők alacsonyabb rendűek, passzívak és önállótlanok. Az önmagát beteljesítő jóslás tehát ismét működésbe lép. Ha egy nő megpróbálná saját magát a társadalmilag elfogadott normáktól eltérően szemlélni, szükségképpen nehéz helyzetbe kerülne amiatt, hogy viselkedése eltér attól az énképtől, amelyet gyermekkora óta beléneveltek. Így például, ha a korábban említett példa szerint szerepet cserélne egy darukezelő és egy háziasszony, akkor bizonyára nagy zavar keletkezne, különösképpen a munkatársakkal való érintkezés során. Ily módon aztán a társadalmilag kialakult sztereotípia újratermelődik. Ha aztán egy nő megpróbál eltérni a merev nemi szereptől, és határozottan kezd viselkedni, vagy a konvenciónak nem megfelelő állás után néz, akkor azt kockáztatja, hogy elveszti barátait, és még több előítéletet vált ki saját maga ellen. Ha valakinek szüksége van arra, hogy másokhoz hasonlítsa önmagát, akkor nagyon valószínűtlen, hogy képes lesz kilépni az elfogadott szerepből.

Jó okunk van azonban feltételezni, hogy a férfiak és a nők megfelelő viselkedésével kapcsolatos közkeletű felfogás kezd rugalmasabbá válni. Linda Jackson és Thomas Cash (54) kimutatta, hogy az androgünnek jellemzett férfiakat és nőket valójában szeretetreméltóbbnak és jobban beilleszkedőnek tartják, mint azokat, akik csak a hagyományos nemi szerepeiknek megfelelően tudnak viselkedni. Itt van azonban egy csapda. Azokat a nőket szeretik ugyanis a legkevésbé, akik a tradicionális női szerep rovására sztereotip módon férfiként viselkednek. Ugyanígy, azokat a férfiakat, akik sztereotip módon nőies viselkedést tanúsítanak, kevésbé jól beilleszkedőnek tartják, mint az ugyanilyen módon viselkedő nőket. Ebből az a tanulság adódik, hogy a nemi szerepek határait átlépő viselkedés elfogadhatónak látszik mindaddig, amíg az ily módon viselkedő személy ügyel arra, hogy mindezt a saját nemének megfelelő viselkedéssel is ellensúlyozza. Visszatérve példánkra, valószínűleg kevesebben húzzák fel a szemöldöküket egy kamionsofőrnő láttán, ha tudják róla, hogy nagyszerűen főz, remekül varr, vagy éppen amatőr balettáncos. Azt a férfit pedig, aki otthon marad, hogy gyerekeit nevelje, jobban elfogadják társadalmilag, ha tudják róla, hogy szenvedélyes horgász vagy hogy ügyesen bánik a csavarhúzóval.

A nemi szerep szocializálódásának számos következménye van. Az 1960-as évek végén és az 1970-es évek elején végzett kísérletei során Martina Horner (55) úgy találta, hogy a nők voltaképpen *félnek* a sikertől, különösen akkor, ha az nem illik bele a szerepeikkel kapcsolatos elvárásokba. Vizsgálataiban alsóéves egyetemista lányokat arra kértek, hogy írjanak egy dolgozatot, „Anne-ről, aki az orvosi egyetemen az évfolyam legjobbjai közé kerül". A lányok általában boldogtalannak festették le Anne jövőjét –

elképzeléseik szerint Anne vagy megpróbálja majd visszafogni teljesítményét, vagy pedig sikereinek eredményeképpen különféle hátrányos következményeket fog elszenvedni. Az érdekes az, hogy az újabb kísérletek szerint (56) hasonló a helyzet a férfiaknál is – ha nem a szokásos feltételek között aratnak sikert. Azok a fiúk, akiknek azt a dolgozattémát adták, hogy „John a *betegápolói* tanfolyam évfolyamelsője", sokkal több hátrányos következményt jósoltak, mint azok a lányok, akik „Anne-ről mint a betegápolói tanfolyam legjobb tanulójáról" írtak. A „sikertől való félelem" jelensége tehát e tekintetben a „befolyásolhatóság" jelenségével rokon: mind a férfiak, mind a nők viselkedésében érvényesülhetnek hatásai – hogy mikor és hogyan, az a szituációtól függ.

Úgy gondolom, mindebből két fontos tanulságot vonhatunk le. Az egyik az, hogy habár a férfiak és a nők között tagadhatatlanul vannak különbségek, ezeknek a különbségeknek egy jelentős részét a férfiak és a nők helyzetének eltéréseire vezethetjük vissza. Így például lehetséges, hogy a nők kezdetben valóban befolyásolhatóbbak vagy jobban félnek a sikertől, mivel a férfitársadalom játékszabályai szerint ítélik meg őket. De lám csak! Amikor a férfiakat ítélik meg *női szabályok* szerint, akkor bizony *ők* lesznek befolyásolhatóbbak, *ők* fognak jobban szorongani a sikertől, és így tovább. Mielőtt levonnánk tehát azt a következtetést, hogy az egyik nem alacsonyabb rendű a másiknál, gondosan meg kell vizsgálnunk azt a kontextust, amelyben a viselkedés megnyilatkozik. Emlékezzünk Aronson első törvényére: „nem feltétlenül őrült, aki őrült dolgokat művel". Ugyanígy elmondhatjuk: nem feltétlenül alsóbbrendű az, aki „alsóbbrendű" dolgokat művel.

A második tanulság annak felismerését jelenti, hogy mi mindannyian – férfiak, nők, fiúk, lányok, feketék, latinók, ázsiaiak, fehérek, gazdagok, szegények, homoszexuálisok és heteroszexuálisok – sztereotip szerepek börtönébe vagyunk zárva. Naivitás lenne eltekinteni attól a nyilvánvaló ténytől, hogy nem minden szerep egyformán korlátozó és elnyomorító, de ostobaság volna nem felismernünk, hogy mindannyiunk üdvét szolgálja, ha valamely csoport megkísérli, hogy kiszakítsa magát az előítélet láncaiból. Amennyire megszoktuk, hogy elfogadjuk mások szerepen kívüli viselkedését, annyira fogják a mi saját szerepen kívüli viselkedésünket is elfogadni – és így mindannyian szabaddá válunk ahhoz, hogy emberi lehetőségeinket megvalósítsuk.

Az előítélet és a média

A médiának fontos intézményes szerepe van az előítéletek fenntartásában. Az Egyesült Államokban egészen a legújabb időkig a sajtó többnyire megnevezte a bűnös vagy gyanúsított faját, ha az illető nem fehér bőrű volt, de szinte sohasem vette a fáradságot, hogy a tettes faji hovatartozását megemlítse, ha a bűncselekmény elkövetője történetesen fehér volt. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy a nem fehérbőrűek által elkövetett bűncselekmények mennyiségéről torz elképzelései legyenek az embereknek. Egészen addig, amíg szélesre nem tárult az ajtó Bill Cosby vagy Michael Jordan előtt, ritkán lehetett a tévében fekete arcot látni nem sztereotip szerepekben vagy hirdetésekben. Hosszú éveken át az afrikai-amerikaiak televíziós jelenléte csak az *Amos 'n Andy* című szappanopera szereplőire vagy a varietéműsorokban fellépő énekesekre és táncosokra korlátozódott, s így megerősítést nyert az a sztereotípia, hogy a feketék ostoba, ügyefogyott, lusta emberek – de természetes ritmusérzékük, az van!

Az elmúlt húsz év során ez a helyzet megváltozott – de vajon mennyire? Tudjuk, milyen óriási népszerűséget élvezett Bill Cosby úttörő jellegű showműsora a nyolcvanas években, vagy mekkora sikerük volt az olyan bűbájos és mindent elárasztó kulturális ikonoknak, mint Oprah Winfrey vagy Michael Jordan. Ennek alapján azt gondolhatnánk, hogy a változások valóban nagy horderejűek. Valóban, az afroamerikaiak megjelenése gyakoribbá vált az utóbbi években, elsősorban a beszélgetős és varietéműsorokban. Ami azonban a tévéjátékokat illeti, a feketék főleg olyan műsorokban lépnek fel, amelyeknek szinte kizárólag fekete szereplőik vannak; vagy pedig fehér szereplők dominálta showműsorokban tűnnek fel, Jolly Jokerként. Figyeljük csak meg a csúcsidőben sugárzott tévéjátékokat, az amerikai televíziózás első számú kedvencét. Amint azt a 3. fejezetben már említettem, George Gerbner, (57) a neves médiakutató, időről időre részletes felméréseket végez a tömegkommunikációs eszközökről. Gerbner adatai szerint az elmúlt tizenöt évben az afro-amerikaiak jelenléte a fő műsoridőben sugárzott tévéjátékokban 6–16 százalék között mozgott, és egyelőre semmi jel nem mutat arra, hogy ez a szám tovább emelkedjen.

A helyzet még rosszabb a kommunikáció és a szórakoztatás más területein. Nézzünk egy nagyon egyszerű és hétköznapi dolgot, a humoros rajzokat. Évekkel ezelőtt egy tanítványom, Ruth Thibodeau (58) végigelemezte a *The New Yorker* című magazinban 1946 és 1987 között megjelent karikatúrákat. Azt találta, hogy az afroamerikai figurák nagyon ritkán fordultak elő ezekben a rajzokban. Felfigyelt arra is, hogy a negyvenes és ötvenes években, valahányszor egy afroamerikai alak mégis megjelent egy-egy ilyen humoros rajzban, az illetőt nagyon is sztereotip szerepben ábrázolták. Érthető tehát, hogy amilyen mértékben a faji kisebbségek sztereotip módon való ábrázolása az évek folyamán egyre kevésbé vált elfogadhatóvá, úgy *csökkent* az afroamerikai figurák megjelenési aránya a rajzokban. Thibodeau megdöbbenten tapasztalta, hogy ebben az egész negyvenkét éves időszakban mindössze egyetlenegy afroamerikai szereplő jelent meg központi figuraként,

mégpedig egy olyan karikatúrában, amelynél a faji hovatartozás teljesen irreleváns volt. Egyetlen egyszer a 35 874 karikatúra között! Thibodeau azt a következtetést vonta le, hogy a humoros rajzokban a feketék egyáltalán nem jelennek meg mint az egyszerű polgárok képviselői.

Visszatérve a tévében csúcsidőben sugárzott műsorokra, a többi, kisebbségként felismerhető csoport képviselete még ennél is gyérebb. Gerbner úgy találta, hogy az 1990-es években a csúcsidejű műsorok szereplőinek alig több mint egy százaléka latino, és kevesebb, mint egy százalékuk volt ázsiai vagy őshonos amerikai. A melegek és leszbikusok jelenléte is rendkívül alacsony, ha pedig megjelennek, akkor is többnyire igencsak sztereotip szerepekben. Ez pedig nem minden következmény nélkül való, hiszen a legtöbb ember számára éppen a televízió az egyik legfontosabb információforrás a világról. A faji vagy szexuális kisebbségek ritkaságba menő és nem realisztikus ábrázolása félrevezető és káros lehet, mivel azt az illúziót kelti, hogy ezek az emberek társadalmunk olyan tagjai, akiket nem érdemes figyelembe venni – olyan emberek, akikkel nem történnek igazi kalandok, akiknek nincsenek mindennapi gondjaik vagy emberi érzelmeik.* A pozitív szerepben feltűnő modellek ritkasága pedig kétségtelenül növeli a kisebbségi csoportokhoz tartozó emberek – különösen a gyermekek – kisebbrendűségi érzését és elidegenedettségét.

Hasonló problémák merülnek fel a nők ábrázolásával kapcsolatban is. Hosszú időn át a nők, ha meg is jelentek a médiában, a tévéjátékok, a hirdetések, a gyermekkönyvek nem közéleti személyiségként, értelmiségiként vagy bátor tettek végrehajtójaként mutatták őket, hanem általában úgy ábrázolták őket, mint bájos, ámde együgyű „kislányokat", akiknek fő problémája az volt, hogy milyen mosóport használjanak, és akik a fontos kérdésekben a férfiaktól várták az irányítást. Az 1990-es években, amikor kezdtek olyan tekintélyes és kompetens szereplők megjelenni, mint Murphy Brown, és a tévé elkezdte közvetíteni a női kosárlabda-mérkőzéseket is, ez a tendencia megváltozott. Bár ez a változás biztató, a nők ábrázolása még mindig nagyon kiegyensúlyozatlan. George Gerbner adatai szerint a csúcsidőben sugárzott tévéjátékokban a férfi szereplők száma majdnem kétszerese a női szereplőknek, és a nőket sokkal gyakrabban ábrázolják erőszakos bűncselekmények áldozatának, mint a férfiakat. Az újságok folytatásos képregényei, amelyeket

* Ezen általános tendencia alól figyelemre méltó kivételt jelentett Ellen DeGeneres fellépése a televízióban 1997-ben. Ez a színésznő – csakúgy, mint az általa alakított figura – nyíltan leszbikusnak vallotta magát. Figyelemre méltó, hogy ez volt az amerikai televíziózás történetének egyik legnézettebb vígjátékepizódja. Bár számos konzervatív csoport bojkottal fenyegetőzött, az amerikai nézők többsége jóindulatúan fogadta a színésznő önvallomását.

rengeteg gyerek olvas, ugyancsak a nemi sztereotípiákat terjesztik. Tizennégy jól ismert komikus képregény – köztük a *Peanuts*, a *Spiderman* és a *Wizard of Id* elemzése kimutatta, hogy a nők a történetek mindössze tizenöt százalékában jelennek meg mint főszereplők. A női szereplőknek pedig csupán négy százalékát ábrázolják dolgozó nőként, holott az Egyesült Államokban a nők 69 százaléka dolgozik otthonán kívül. (59)

Mi következik abból, hogy a nőket többnyire ilyen sztereotípiák szerint ábrázolják a médiában? Ha sokszor látunk valamit, akkor – egy rejtettebb szinten – hajlamosak leszünk elhinni vagy elfogadni azt, hacsak nincsenek vele szembeállítható erős ellenérveink. Egyébként is nagyon nehéz olyasmiről beszélnünk, ami *nem* jelenik meg a nyilvánosság előtt. Ha tehát szinte sohasem látunk nőket hatalmi szerepekben, vagy nem látjuk őket, amint házon kívüli tevékenységeket is folytatnak, akkor könnyű lesz arra a következtetésre jutnunk, hogy a nők nem tudnak megfelelően élni a hatalommal, vagy jobban szeretik a mosókonyhát, mint a vállalati tanácstermet.

De menjünk egy lépéssel tovább. Ha ezek a sztereotípiák internalizálódnak, debilizáló hatással lehetnek arra is, ahogyan a nők saját életlehetőségeiket látják. Florence Geis és munkatársai szerint a nőknek a tévéhirdetésekben megjelenő hagyományos ábrázolása rejtett női viselkedési forgatókönyveket kínál, amelyek azután teljesítményre való törekvéseiknek is gátjává válhatnak. Az egyik vizsgálatban (60) a kutatók a kísérleti alanyok egyik részének olyan sztereotip hirdetéseket vetítettek, amelyekben a nők szexuális objektumként jelentek meg, vagy szorgos háziasszonyként, akik a férfiak kívánságait lesik. Az alanyok másik részének viszont olyan hirdetéseket mutogattak, amelyekben a szerepek fel lettek cserélve: például egy férj büszkén tálalja fel az ínycsiklandozó vacsorát nejének, aki éppen hazaért az egész napi nehéz munka után. Ezután a kísérleti személyeket arra kérték, hogy képzeljék el, hogyan fog alakulni az életük tíz év múlva. Azok a nők, akiknek a nőket dolgos háziasszonyként vagy szexuális objektumként ábrázoló hirdetések jutottak, jövőképükben kevesebbet foglalkoztak karrierjükkel és egyéb, teljesítménnyel kapcsolatos témákkal. A sztereotip hirdetések látványa azonban nem csak átmenetileg, a kísérlet időtartamára fojtotta el a nők aspirációit. A kísérletben részt vevő női kontrollszemélyek ugyanis, akik semmiféle hirdetést nem láttak, ugyanolyan alacsony szintű teljesítményorientációt árultak el, mint azok a női alanyok, akik a hagyományos hirdetéseket nézték. Ezzel szemben a megfordított szerepköröket mutató hirdetések női nézőinek teljesítményorientációja ugyanolyan magas szintű volt, mint a férfi kísérleti személyeké. Figyelemre méltó, hogy a férfi alanyok aspirációit egyáltalán nem befolyásolta az, hogy a hagyományos vagy a nem hagyományos hirdetést látták-e. Ezek az eredmények arra engednek következtetni, hogy a nemi sztereotípiákra épülő hirdetések olyan kulturális képet vetíte-

nek elénk, amelyben a nők másodrendű állampolgárként jelennek meg. Az pedig, hogy az ilyen hirdetések szakadatlan ömlenek a tévéből, hátráltatja a nőket abban, hogy megfelelő célokat tűzzenek maguk elé. Ha azonban egyre többször találkoznak az alternatív, nem szexista jellegű hirdetésekkel, akkor a karrierrel és a teljesítménnyel kapcsolatos várakozásaik kitágulhatnak.

Az előítélet okai

Miért lesznek az emberek előítéletesek? Természetes vagy természetellenes dolog-e az előítélet? Az evolúciós pszichológusok szerint az állatokban kifejezett tendencia van arra, hogy genetikailag hozzájuk hasonló társaikhoz barátságosabban viszonyulnak, a genetikailag eltérőkkel szemben viszont félelmet vagy tartózkodást mutatnak, még akkor is, ha a tőlük ily módon különböző lény semmilyen módon nem bántotta őket. (61) Eszerint tehát az előítélet belénk van építve – szerves részét képezi biológiai túlélési mechanizmusainknak, amelyekbe beletartozik az, hogy előnyben részesítjük családunkat, törzsünket, fajtánkat, a kívülállókkal szemben viszont ellenséges érzületeinket fejezzük ki. Másfelől az is elképzelhető, hogy mi emberek talán éppen abban is különbözünk az alsóbbrendű állatoktól, hogy természetes hajlamaink szerint barátságosak, nyíltak és együttműködésre készek vagyunk. Ha viszont így áll a dolog, akkor az előítélet egyáltalán nem természetes. Éppen ellenkezőleg, a kultúra (a szülők, a társadalmi környezet, a média) az, ami – szándékosan vagy nem szándékosan – arra tanít bennünket, hogy negatív minősítésekkel és tulajdonságokkal lássuk el azokat, akik tőlünk különböznek.

Habár nem kizárt, hogy mi emberek örököltünk olyan biológiai tendenciákat is, amelyek az előítéletes viselkedésre hajlamosítanak bennünket, senki sem tudná biztosan megmondani, hogy biológiai alkatunknak vajon szerves és szükségszerű része-e az előítélet. A szociálpszichológusok többsége azonban egyetért abban, hogy a konkrét, egyedi előítéletek tanulás útján keletkeznek – akár úgy, hogy mások attitűdjeit vagy viselkedését utánozzuk, akár pedig úgy, hogy mi magunk konstruáljuk meg saját pszichológiai valóságunkat. Mint már láttuk, az előítélet egyik meghatározója a személyiség önigazolási szükséglete. Az előző két fejezetben szó volt arról is, hogyha valamilyen módon bántalmaztunk egy másik embert vagy embercsoportot, cselekedetünk igazolása céljából tettünk elszenvedőit igyekszünk lebecsmérelni. Ha sikerül elhitetnünk magunkkal, hogy az a csoport értéktelen, tagjai buták, erkölcstelenek – tulajdonképpen nem is emberek –, akkor leigázhatjuk őket, megfoszthatjuk őket a továbbtanulás lehetőségétől, vagy akár meg is gyilkolhatjuk őket, hiszen nem kell azt gondolnunk magunkról,

hogy mi erkölcstelenek vagyunk. Továbbra is járhatunk tehát a templomba, és jó kereszténynek tekinthetjük magunkat, hiszen nem felebarátunk volt, akit bántottunk. Ha elég ügyesen csináljuk, még azt is elhitethetjük magunkkal, hogy az öregek, nők és gyermekek barbár meggyilkolása egyenesen keresztényi erény – ezt hitték a keresztes lovagok is, amikor a Szentföldre vezető útjukon a Békesség Fejedelmének nevében lemészárolták az európai zsidóságot. Ismét azt látjuk tehát, hogy az önigazolás aktusa arra szolgál, hogy fokozza a brutalitást.

Az önigazoláson kívül persze vannak egyéb emberi szükségletek is. Ilyenek például a státus és a hatalom szükséglete. Ha tehát a társadalmi és gazdasági hierarchia alján helyezkedünk el, akkor igényünk támadhat arra, hogy legyen egy nálunk is megnyomorítottabb kisebbség, így mégiscsak lesznek, akikkel szemben fölényben érezhetjük magunkat. Egyes vizsgálatok rámutattak arra, hogy az előítélettel való elteltség mértékének jó előrejelzője az, hogy az egyén társadalmi státusa alacsony vagy hanyatló jellegű-e. Jennifer Crocker és munkatársai (62) például úgy találták, hogy az alacsonyabb státusú főiskolai lányszövetségek tagjai több előítéletet és lenézést tanúsítottak más leányegyletekkel szemben, mint a magasabb státusú ilyen szövetségek tagjai. A fehéreknek a feketékkel, (63) vagy a nemzsidóknak a zsidókkal szembeni (64) előítéleteit tanulmányozva az is kiderült, hogy azok, akinek társadalmi státusa alacsony vagy éppen hanyatlóban van, sokkal hajlamosabbak az előítéletre, mint azok, akiknek a státusa emelkedik. A tapasztalatok azt mutatják, hogy azok utálják legjobban a feketéket, és azok követelik a leginkább, hogy az iskolákban akár erőszakkal is akadályozzák meg a faji megkülönböztetés megszüntetését, akik iskolázottságukat és foglalkozásukat tekintve a hierarchiának majdnem a legalján helyezkednek el. (65)

Ez a megállapítás érdekes problémákat vet fel. Az alacsony társadalmi-gazdasági és műveltségi státussal rendelkező emberek vajon azért előítélettel teltebbek-e, mert 1. szükségük van arra, hogy legyen valaki, akivel szemben ők is fölényben érezhetik magukat; 2. a bőrükön tapasztalják, hogy a kisebbségi csoportok tagjai konkurálnak velük a munkalehetőségekért folytatott versenyben; 3. jobban frusztrálva vannak, mint mások és ezért sokkal agresszívebbek is; 4. az iskolázottság hiánya következtében világképük erősen leegyszerűsített sémákra, sztereotípiákra épül? Nehéz lenne szétválasztani ezeket a változókat – mindenesetre úgy tűnik, hogy mindegyik tényező hozzájárul az előítéletek kialakulásához. Világosan kell látnunk, hogy az előítélet nem vezethető vissza egyetlen okra, keletkezését nagyon sokféle tényező befolyásolja. Tekintsük át az előítélet legfontosabb meghatározóit.

Ebben a fejezetben az előítélet négy fő okával foglalkozunk: 1. a gazdasági és politikai konkurenciával, illetve konfliktussal; 2. az áthelyezett agresszióval; 3. a személyiség szükségleteivel; 4. a fennálló társadalmi normákhoz

való konformitással. Ezek az okok nem zárják ki egymást, sőt, mindegyikük jelen lehet egyidejűleg is, de mégis célszerű eldönteni, melyiknek mekkora jelentősége van, hiszen az, hogy milyen javaslatokat teszünk az előítélet csökkentésére, attól függ, mit tekintünk fő oknak. Ha például azt hiszem, hogy a fanatizmus mélyen be van ágyazva az emberi személyiségbe, akkor reménytelenül szétthárhatom a karomat, és kijelenthetem, hogy mélyreható pszichoterápia nélkül az előítélettel telt emberek többsége sohasem adja fel ezeket. Így aztán nyugodtan kigúnyolhatok minden olyan erőfeszítést, amely az előítéleteket a konkurencia korlátozásával vagy a konformitás irányába ható nyomások ellensúlyozásával próbálja megszüntetni.

A gazdasági és politikai konkurencia. Az előítéletet tekinthetjük úgy, mint gazdasági és politikai hatótényezők következményét. Ez a felfogás abból indul ki, hogy amikor a rendelkezésre álló erőforrások szűkösek, akkor lehet, hogy az uralkodó csoport azért próbál kizsákmányolni vagy háttérbe szorítani egy kisebbségi csoportot, hogy így anyagi előnyökre tegyen szert. Az előítéletes attitűdök élesebbé válnak, amikor feszült a helyzet és konfliktus van egymást kölcsönösen kizáró célok körül. Ez érvényes lehet gazdasági, politikai vagy ideológiai természetű célokra egyaránt. Így alakul ki az előítélet az angolszász és a mexikói származású amerikai vándormunkások között a munkalehetőségek korlátozottsága következtében, az arabok és az izraeliek között a vitatott területek miatt, Észak és Dél között a rabszolgaság eltörlése miatt. A diszkrimináció gazdasági előnyei szinte túlságosan is magától értetődnek, ha azt látjuk, hogy egyes szakszervezetek hosszú éveken keresztül milyen sikeresen megakadályozták, hogy tagjaik közé nők és etnikai kisebbségekből származó munkások is bekerüljenek – ezt azért tették, hogy távol tartsák őket az általuk ellenőrzött, viszonylag jól fizetett szakmáktól. Az ötvenes évek közepétől a hatvanas évek közepéig terjedő időszak a polgárjogi mozgalmak nagy fellendülésének korszaka volt Amerikában – politikai és törvényhozási szinten egyaránt. Mégis, 1966-ban a szakszervezetek által ellenőrzött ipari tanulóknak mindössze 2,7 százaléka volt fekete – ez az arány csak egy százalékkal magasabb, mint tíz évvel azelőtt. A hatvanas évek közepén az Egyesült Államok Munkaügyi Minisztériuma felmérte, hogy négy nagyvárosban milyen arányban alkalmaznak a kisebbségi csoportokból származó ipari tanulókat a szakszervezetbe tömörült vízvezeték-szerelők, központifűtés-szerelők, fémlemez-megmunkálók, kőművesek, esztergályosok, szobafestők és karbantartó gépészek. A négy város egyikében sem találtak egyetlen olyan négert sem, aki ipari tanuló lett volna az említett szakmákban. Világos tehát, hogy vannak, akiknek kifizetődik az előítélet. (66) Az elmúlt három évtized jogi és társadalmi akciói jelentős változásokat hoztak e statisztikai adatokban, de azért a helyzet még távolról sem eléggé méltányos a kisebbségi csoportok számára.

Kimutatták, hogy a diszkrimináció, az előítélet és a negatív sztereotípiák szerinti minősítés azonnal kiéleződik, mihelyst csökkennek a munkalehetőségek. Az előítéletekről készült egyik legrégebbi, klasszikus tanulmány szerzője, John Dollard kimutatta, hogy a vizsgálat helyéül szolgáló kisebb ipari városban eleinte nem volt előítélet a német bevándorlókkal szemben, de rögtön feltámadt, amint csökkenni kezdtek a munkalehetőségek.

> Főként a környező farmokról származó helybeli fehérek tanúsítottak nagy agresszivitást az újonnan jöttekkel szemben. Megvető és lekicsinylő véleményeket hangoztattak a németekről, így a bennszülött fehérek megfelelőképpen fölényben érezhették magukat velük szemben. A németek elleni agresszivitást elsősorban az váltotta ki, hogy a bevándorlók konkurenciát jelentettek a helyi fafeldolgozó üzemben lévő munkalehetőségekért és pozíciókért folytatott versenyben. A bennszülött fehérek határozottan úgy érezték, hogy a beáramló német csoportok miatt túl sokan keresnek munkát, és őket hibáztatták a rossz idők miatt. Jelenlétük azt idézte elő, hogy az egyre kevesebb munkahelyre egyre többen pályáznak. Egyébként a németek elleni előítéletnek nem volt semmiféle tradíciója, eltekintve attól a mélységes gyanakvástól, amellyel a város lakói az idegeneket szemlélték, akik valamilyen módon mindig is jelen voltak. (67)

Az Egyesült Államokba bevándorolt kínaiakkal szembeni előítélet, erőszak és negatív sztereotipizálás a tizenkilencedik század folyamán nagyfokú változékonyságot mutatott, a gazdasági verseny pillanatnyi állapotának függvényében. Például, amikor a kaliforniai aranybányákba igyekeztek, olyasmiket mondtak róluk, hogy a kínaiak „züllöttek és gonoszak", „folyton csak zabálnak", „vérszomjasak és barbárok". (68) Ám egy évtizeddel később, amikor elvállalták a kontinenst átszelő vasútvonal építésének veszélyes és fáradságos munkáját (az európai származású amerikaiaknak ilyen munkához nem fűlött a foguk), az terjedt el a kínaiakról, hogy igencsak szerény, munkabíró és törvénytisztelő emberek. Egy vasútépítési vállalkozó, Charles Crocker azt írta róluk: a kínaiak „a fehér emberek legjavával egyenértékűek... Rendkívül megbízhatóak, nagyon intelligensek és mindig teljesítik kötelezettségeiket." (69) Amikor azonban befejeződött a vasútépítés, csökkentek a munkalehetőségek, ráadásul a polgárháború befejeztével a leszerelt katonák is kezdtek beáramlani a már amúgy is szűkös munkapiacra. Ennek következtében hirtelen magasra szöktek a kínaiak elleni negatív attitűdök, egyszerre csak elterjedt róluk az a sztereotípia, hogy „bűnözők", „összejátszanak egymással", „alattomosak" és „buták".

Ezek az adatok arra vallanak, hogy az előítéletek termőtalaja a verseny és a konfliktus. A jelenség azonban túlnő a történelmi feltételeken – úgy látszik, hogy hosszan tartó lélektani következményei is vannak. Egy hetvenes években végzett felmérés szerint a legerősebb előítélet a feketék ellen azokban a csoportokban élt, amelyek gazdasági helyzetüket tekintve éppen csak megelőzték a feketéket. Ez – miként gyanítható – különösképpen akkor volt így, amikor a fehérek és a feketék szoros versenyben voltak egymással a munkalehetőségekért. (70) Ugyanakkor van némi bizonytalanság ezeknek az adatoknak az értelmezésében, minthogy a versennyel összefüggő változók összeszövődnek egyéb változókkal is, így például az iskolázottság szintjével vagy a családi háttérrel.

Hogy eldöntsük, vajon a versengés önmagában elegendő-e ahhoz, hogy előítéletet váltson ki, kísérletet kell végeznünk. De hogyan fogjunk hozzá? Nos, ha a konfliktus és a versengés valóban előítélethez vezet, akkor az előítélet laboratóriumban is előállítható. Ehhez egyszerűen azt kell tennünk, hogy 1. különböző háttérrel rendelkező embereket véletlenszerű módon két csoportra osztjuk; 2. ezt a két csoportot valamilyen esetleges jellel egymástól megkülönböztetjük; 3. a két csoportot olyan szituációba helyezzük, amelyben egymással versenyezniük kell; 4. végül megnézzük, létrejött-e az előítélet. Ilyen kísérletet végeztek Muzafer Sherif és munkatársai (71) természetes környezetben, egy cserkésztáborban. A kísérleti személyek normális, jól nevelt tizenkét éves fiúk voltak, akiket véletlen kiválasztás alapján két csoportba osztottak, az egyik csoport a „Sasok", a másik a „Paripák" nevet kapta. Az egyazon csoportba tartozó gyerekeket megtanították arra, hogy egymással kooperáljanak. Ez úgy történt, hogy olyan tevékenységet végeztettek velük, amelyekben a feladatmegoldás sikere nagymértékben attól függött, hogy a csoporttagok mennyire tudnak együttműködni egymással. Így például a gyerekek mindkét csoportban ugródeszkát építettek az úszómedencéhez, közösen főztek, kötélhidat építettek stb.

Miután mindkét csoporton belül erős összetartás alakult ki, kezdték megszervezni a konfliktust. A kutatók egy sor versenyszerű játékot – rögbit, baseballt, számháborút – vezettek be, és a két csoportot egymásnak eresztették. A feszültség növelése céljából jutalmat ajánlottak fel a győztes csapatnak. Ennek következtében már a mérkőzések alatt némi ellenségesség és rosszindulat volt érezhető. Ráadásul a kutatók ördögi praktikákkal találtak ki olyan helyzeteket, amelyek arra voltak jók, hogy élezzék a feszültséget a két csoport között. Az egyik ilyen találmányuk egy tábori mulatság volt. Úgy rendezték meg a szituációt, hogy a „Sasok" sokkal hamarabb érkezhettek a mulatság színhelyére, mint a „Paripák". Ráadásul kétféle ennivalóval kínálták a résztvevőket: egyrészt csupa friss, gusztusos, étvágygerjesztő étellel, másrészt csupa összenyomott, régi, gusztustalan maradékkal. Minthogy az általános vetélkedés szelleme már eluralkodott, a korábban érkező csoport egyszerűen magához vette az összes gusztusos ételt, és csak a kevésbé érdekes, kevésbé ínycsiklandozó, sérült és összenyomott ennivalót hagyta ott a riválisa csoportnak. Amikor végül megérkeztek a „Paripák" is, és észrevették, hogy mennyire kitoltak velük, akkor érthető módon dühösek lettek, és nem éppen hízelgő csúfnevekkel illették a „Sasokat". Ez utóbbiak viszont úgy érezték, hogy (az elsőnek érkezők jogán) megérdemelték a jó kosztot, ezért méltatlankodni kezdtek, amiért a „Paripák" rájuk támadtak és megfelelőképpen viszonozták is a támadást. Az egymás elleni átkok hamarosan átcsaptak abba, hogy különféle ételeket dobáltak egymáshoz, és rövidesen igazi csetepaté tört ki.

Ez után az incidens után a kutatók beszüntették a versenyszerű játékokat, és arra ösztönözték a szembenálló csoportok tagjait, hogy felvegyék egymással a kapcsolatot. Csakhogy a versengés megszüntetése nem küszöbölte ki a már egyszer magasra csapott ellenségeskedést. Sőt, az ellenségeskedés egyre fokozódott, még akkor is, amikor a két csoport olyan ártalmatlan tevékenységgel volt elfoglalva, mint a mozinézés. A kutatóknak azonban végül is sikerült lefékezniük az ellenségeskedést. Hogy miképpen, arról a későbbiek során, de még ebben a fejezetben lesz szó.

Az előítélet „bűnbakelmélete". Az előző fejezetben azt mondottuk, hogy az agressziót, legalábbis részben a frusztráció és más kellemetlen averzív élmény, fájdalom, unalom stb. okozza. Ebben a fejezetben szó volt arról, hogy a frusztrált egyén erősen hajlik arra, hogy odavágjon frusztrációjának okozójára. Gyakran megesik azonban, hogy a frusztráció okozója túlságosan hatalmas vagy túlságosan nehezen megközelíthető ahhoz, hogy közvetlenül bosszút lehessen állni rajta. Hogyan vágjon vissza egy hatéves gyerek, ha tanítója megalázza? A tanítónak túl sok hatalma van. De ez a frusztráció megnövelheti annak a valószínűségét, hogy a gyerek egy kisebb hatalommal rendelkező harmadik személlyel szemben lesz agresszív, még akkor is, ha ennek a harmadik személynek semmi köze sincs a tanító által okozott szenvedéshez. Ugyanígy tömeges munkanélküliség esetén kinek rontson neki a frusztrált munkanélküli? A gazdasági rendszernek? A gazdasági rendszer túl nagy és túlságosan nehezen megfogható. Sokkal egyszerűbb, ha talál valamit vagy valakit, akit közvetlenül hibáztathat a munkanélküliség miatt. Talán az elnököt? Valóban, az elnök konkrét személy, de még mindig túlságosan hatalmas ahhoz, hogy büntetlenül rá lehessen támadni.

A régi zsidóknak volt egy szokásuk, amely ebből a szempontból figyelemre méltó. Az Engesztelés Napján egy pap felolvasta a nép bűneit és eközben egy kecskebak fején tartotta a kezét. Szimbolikusan a kecskebak fejére olvasta mindazokat a vétkeket és gonosztetteket, amelyeket népe követett el.

Az állatot azután szabadon engedték a pusztaságba, hadd vigye magával a közösség minden bűnét. Ezt az állatot bűnbaknak nevezték. Korunkban a **bűnbakképzésen** azt értjük, hogy egy viszonylag gyenge és ártatlan személyt vagy csoportot okolunk olyasmiért, ami nem az ő hibájából történt. Sajnálatos módon a bűnbakot újabb időkben nem szokták kiengedni a pusztaságba, hanem rendszerint kegyetlenül elbánnak vele, sőt akár meg is ölik. Ha valaki például munka nélkül marad vagy az infláció miatt megtakarított pénze elértéktelenedik, akkor nem tud mit tenni a gazdasági rendszer ellen, viszont könnyen találhat egy bűnbakot. Ilyen bűnbakok voltak a náci Németországban a zsidók, az Egyesült Államok déli mezőgazdasági területein pedig a feketék. Évekkel ezelőtt Carl Hovland és Robert Sears (72) megállapította, hogy az 1882 és az 1930 közötti periódust véve alapul, az amerikai Délen évente előfordult lincselések számára abból is következtetni lehet, hogy abban az évben mennyibe került a gyapot. Ahogy esett a gyapot ára, úgy nőtt a lincselések száma. Vagyis a gazdasági nehézségek idején az emberek sok frusztrációt éltek át, ezek a frusztrációk pedig a lincselések és más erőszakos bűntények számának emelkedéséhez vezettek.

Egy szociálpszichológus, Otto Klineberg, (73) aki sokat foglalkozott az előítélet kulturális összehasonlító vizsgálatával, leírt egy japán példát, a bűnbakkeresés igen sajátos módját. Az etának vagy burakuminnak nevezett csoport kétmillió kirekesztett emberből áll, egész Japánban szétszóródva. Ezeket az embereket tisztátalannak tartják, s úgy vélik, hogy csak bizonyos – igen alantas foglalkozásokra alkalmasak. Az eták rendszerint nyomornegyedekben élnek. Intelligenciahányadosuk átlagban 16 ponttal alacsonyabb, mint a többi japáné. Az eta gyerekek gyakrabban hiányoznak az iskolából, és bűnözési arányuk háromszor olyan magas, mint a többi japáni fiatalé. Egy nem eta számára egy etával házasságot kötni tabu, noha vannak „átlépési" lehetőségek. Az „átlépés" viszonylag könnyű egy eta számára, mivel köztük és a többi japáni között *nincsenek* öröklött faji vagy testi különbségek. Az eták „láthatatlan fajt" alkotnak, egy olyan kívülálló csoportot, amelyet a társadalmon belüli osztályhelyzetük, nem pedig testi jellegzetességeik határoznak meg. Csak eltérő nyelvhasználatuk (amely a többi japántól való elszigeteltségük révén alakult ki), illetve személyi okmányaik alapján lehet őket azonosítani. Noha nem ismerjük pontosan az eták történeti eredetét, valószínű, hogy egykor a szocioökonómiai ranglétra alsóbb szintjein helyezkedtek el, míg azután egy gazdasági válság a japán társadalomból való teljes kirekesztésüket hozta magával. Napjainkban Japánban „születésüknél fogva alsóbbrendűnek" tartják az etákat, s ily módon igazolják további diszkriminációjukat, bűnbakként való kezelésüket.

Nehezen képzelhető el, hogy a feketék meglincselésében vagy az eták kirekesztésében pusztán a gazdasági konkurencia tényezői játszanának szerepet.

Az ilyen cselekedetekben nagy mennyiségű érzelem gyülemlett fel, ez pedig arra utal, hogy – a gazdaságiak mellett – ezekben mélyebb, lélektani tényezők is hatnak. A nácik olyan fanatizmussal irtották a zsidó etnikai csoport tagjait, gazdasági helyzetüktől függetlenül, hogy arra következtethetünk: tetteiknek nemcsak gazdasági és politikai, hanem (legalábbis részben) ugyancsak pszichológiai motívumai is voltak. (74) Megbízhatóbb bizonyítékkal szolgál Neal Miller és Richard Bugelski (75) jól megtervezett kísérlete. Különböző egyéneket kértek meg arra, hogy mondják el, mit gondolnak különböző kisebbségi csoportokról. Ezután a kísérleti személyek egy részét frusztrálták, mégpedig oly módon, hogy egy beígért mozielőadás helyett egy aprólékos és nehéz feladatot kellett megoldaniuk. Ezután újra megkérték őket, hogy mondják el véleményüket a kisebbségi csoportokról. A kísérleti személyek a frusztrációs élmény után valamivel nagyobb előítéletet tanúsítottak, mint korábban. A kontrollcsoport nem ment keresztül semmiféle frusztráló helyzeten és előítéleteik mértéke sem változott.

A további kutatások alapján még pontosabb képet alkothatunk erről a jelenségről. Az egyik kísérletben (76) fehér diákokat vettek rá arra, hogy – egy tanulási kísérlet keretében – áramütések sorozatában részesítsék diáktársukat. A kísérleti személyek maguk dönthették el, milyen intenzitású áramütést alkalmaznak. Valójában persze a „tanuló" a kísérletvezető segítőtársa volt és – természeten – nem volt összekapcsolva a készülékkel. Négyféle kísérleti feltételt alakítottak ki: a segítőtárs vagy fehér volt, vagy fekete; vagy barátságos volt a kísérleti személyhez, vagy támadólag lépett fel vele szemben. Amikor a „tanuló" barátságos volt, a kísérleti személyek valamivel kisebb intenzitású áramütésben részesítették a fekete diákot; amikor pedig agresszív volt, a fekete diákra sokkal erősebb intenzitású áramot mértek, mint fehér társára.

Egy másik kísérletben egyetemi hallgatókat erősen frusztrált állapotba hoztak. (77) A diákok egy része kifejezetten antiszemita volt, a másik részük nem volt az. A kísérleti személyekkel ezután történeteket írattak a nekik bemutatott képekről. Egyes diákok olyan képeket kaptak, amelyeken a szereplők alá zsidó nevek voltak írva. A kísérletnek két fő eredménye volt: 1. a frusztráció után az antiszemita diákok olyan történeteket írtak, amelyekben nagy agresszivitást tanúsítottak a zsidó szereplők ellen – nagyobbat, mint azok a kísérleti személyek, akik nem voltak antiszemiták; 2. nem volt különbség az antiszemita és a nem antiszemita diákok között agresszió tekintetében akkor, amikor a képeken levő szereplők nem voltak zsidó névvel megjelölve. Vagyis a frusztráció szelektív agresszióhoz vezet: azzal a személlyel szemben leszünk agresszívek, aki a kívülálló csoporthoz tartozik.

A laboratóriumi kísérletek hozzásegítenek bennünket ahhoz, hogy tisztában lássuk azokat a tényezőket, amelyek a külső világban is szerepet játsz-

hatnak. A bűnbakkeresés általános módja tehát az, hogy az emberek egy jól észrevehető, viszonylag gyenge, és kezdettől fogva nem kedvelt csoportra helyezik át agresszivitásukat. Az agresszivitás konkrét formája azonban attól függ, hogy mi az, amit az adott domináns csoport normái megengednek vagy helyeselnek. A feketék meglincselései és a zsidóellenes pogromok csak akkor fordultak elő, ha a szűkebb vagy tágabb társas környezet normái megengedhetőnek ítélték.

Ezt az utóbbi mondatot múlt időben fogalmaztam, mivel megnyugtató volna azt hinni, hogy a bűnbakképzés szélsőséges megnyilvánulásai már a múlthoz tartoznak. Ám a kilencvenes években is történtek olyan események, amely mindannyiunkból megdöbbenést váltottak ki. Így például, a Szovjetunió szétesése kezdetben lelkesedéssel töltött el bennünket, hiszen Kelet-Európa népei visszanyerték szabadságukat. Sajnálatosan módon azonban a régió több országában az új szabadsághoz felfokozott nacionalizmus társult, ez pedig tovább növelte a külcsoportok elleni előítéleteket és ellenséges érzületeket. Az új erőre kapott nacionalizmus, például a Balkánon, ellenségeskedések kirobbanásához vezetett az egész régióban, mindenekelőtt Boszniában. A gazdasági nehézségek és a beteljesületlen várakozások az egész kelet-európai régióban az antiszemitizmus növekedéséhez vezettek.

Az előítéletes személyiség. Ahogy tehát láttuk; az ember hajlamos arra, hogy agresszivitását bűnbakokra helyezze át, de ez nem jelenti azt, hogy minden ember egyformán él vele. Mondottuk azt is, hogy az előítélet egyik oka az alacsony társadalmi-gazdasági státus. Szó volt arról is, hogy azok, akik nem szeretik a zsidókat, sokkal inkább hajlamosak a zsidókra helyezni át az agressziót, mint azok, akiknek nincs kifogásuk a zsidók ellen. Most tovább mehetünk egy lépéssel. Van némi bizonyítékunk arra, hogy a gyűlöletre való hajlamot általában az egyéni különbségek is befolyásolják. Más szóval, vannak emberek, akik hajlamosak arra, hogy előítéleteket tápláljanak, nem pusztán közvetlen külső hatásra, hanem saját személyiségvonásaikból következően is. Theodor Adorno és munkatársai (78) ezeket az embereket autoritariánus (tekintélyelvű) személyiségeknek nevezik. A tekintélyelvű személyiségnek a következő fő jellemvonásai különböztethetők meg: gondolkodásmódja merev; értékrendszere konvencionális; nem tűri a gyengeséget (sem magában, sem másokban); híve a megtorlásnak; nagymértékben gyanakvó; szokatlanul erős tiszteletet táplál mindenféle tekintély iránt. A tekintélyelvűség mérésére szolgáló attitűdskála az *F*-skála, azt vizsgálja, hogy az emberek mennyire értenek egyet az ilyen típusú kijelentésekkel, mint például a következők.

Az erőszakos nemi közösülést elkövető vagy gyermeket megrontó bűnözőket nem elég csak börtönbüntetésre ítélni; a szexuális bűntettek elkövetőit nyilvánosan meg kell korbácsolni, vagy még ennél is súlyosabb megtorlást kell alkalmazni.

Az emberek többnyire észre sem veszik, hogy a titkos összeesküvések egész életünket átszövik.

Az engedelmesség és a tekintély tisztelete az a legfontosabb erény, amelyet a gyermeknek meg kell tanulnia.

Az ilyenfajta kijelentésekkel való nagyfokú egyetértés tekintélyelvűségre utal. Adorno és munkatársai azt tapasztalták, hogy azok az emberek, akik erősen tekintélyelvűek, nemcsak egyszerűen a zsidóktól vagy a feketéktől idegenkednek, hanem *minden* kisebbségi csoporttal szemben egyformán heves előítéletet tanúsítanak.

A kutatók elmélyült klinikai interjúkat folytattak az *F*-skálán magas, illetve alacsony pontszámot elért emberekkel, és megállapították, hogy a tekintélyelvűség, mint attitűd- és értékrendszer visszavezethető a gyermekkori tapasztalatokra – az olyan családokban szerzett élményekre, ahol a szigorú és fenyegetésekre épülő szülői fegyelmezés szelleme uralkodott. Az erősen tekintélyelvű embereknek általában olyan szüleik vannak, akik elsősorban a szeretetet és a szeretet megvonását alkalmazták az engedelmességre való nevelésben. A tekintélyelvű személyiség gyermekkorában nagyon bizonytalannak érzi magát és erősen függ a szülőktől; fél tőlük és tudattalanul ellenséges indulatokat táplál irántuk. Eme tényezők együttes hatása következtében az ilyen személyben azután felnőtt korára nagy adag bosszúvágy halmozódik fel, amelyet félelme és bizonytalansága miatt csak a gyengébb csoportokon mer kiélni áthelyezett agresszió formájában, miközben kifelé fenntartja a tekintély feltétlen tiszteletét.

Tanulságos itt megjegyezni, hogy egy tekintélyelvűség-kutatás során, amelyet a volt Szovjetunióban végeztek, Sam McFarland és munkatársai (79) megállapították, hogy az *F*-skálán magas pontszámot elérő emberek az újonnan létrejött demokrácia megdöntését és a kommunista hatalom visszaállítását preferálták. Ideológiailag teljes mértékben különböztek az amerikai tekintélyelvűektől, akik jellegzetesen antikommunisták voltak. Az összekötő kapocs tehát nyilvánvalóan nem az ideológiák hasonlósága, hanem a konvencionalizmus és a tekintélytisztelet. Vagyis, ami az amerikai és az orosz tekintélyelvű személyiségeket összeköti, az nem más, mint a kultúrájuk hagyományos értékeihez való alkalmazkodás szükséglete, valamint az új eszmék és a tőlük eltérő emberek iránti gyanakvásuk.

Noha a tekintélyelvű személyiségre vonatkozó kutatások hozzájárultak ahhoz, hogy megértsük az előítéletek dinamikáját, meg kell jegyeznünk, hogy az *F*-skálával kapott adatok nagyrészt korreláción alapulnak, azaz csu-

pán azt tudjuk meg, hogy két változó összefügg egymással, de nem tudhatjuk biztosan, hogy milyen okságí kapcsolat van a két változó között. Vegyük például azt az esetet, amikor az *F*-skálán elért pontszám korrelációban van azokkal a sajátos szocializációs módszerekkel, amelyekkel a vizsgált személyt nevelték. Noha igaz az, hogy a tekintélyelvű és erősen előítéletes felnőtteknek általában olyan szüleik voltak, akik nagyon szigorúan nevelték őket, és a „feltételes szeretet" szocializációs technikáját alkalmazták velük szemben, nem feltétlenül igaz, hogy ez tette őket ilyen felnőttekké. Kiderült, hogy már maguk a szülők is nagyon sok előítélettel viseltettek a kisebbségi csoportokkal szemben. Elképzelhető tehát, hogy az előítélet kialakulása egyes embereknél az identifikáción alapuló konformitás révén megy végbe – úgy, ahogy a 2. fejezetben leírtuk. Vagyis lehetséges, hogy a gyerek szándékosan átveszi a szülők kisebbségről alkotott véleményét is, miközben azonosul velük. Ez a magyarázat más és egyszerűbb is, mint az Adorno-féle értelmezés, amely a gyermeknek a szülőkkel szemben táplált tudattalan ellenségességéből és elfojtott félelméből indul ki.

Ezzel nem azt akarjuk mondani, hogy az előítéletnek – legalábbis egyes embereknél – ne lennének mély, a tudattalan gyermekkori konfliktusokban eredő gyökerei. Éppen arról van szó, hogy sok olyan ember van, aki egy sor előítéletet már anyuka ölében vagy apuka térdén lovagolva megtanult. Sokan vannak továbbá olyanok, akik konform módon elfogadják a saját szubkultúrájuk normáinak megfelelő nagyon specifikus és nagyon körülhatárolt attitűdöket. Vessünk most egy szorosabb pillantást az előítéletre, mint a konformizmus megnyilvánulására.

Előítélet és konformitás. Sokszor megfigyelték, hogy a feketékkel szemben több az előítélet Délen, mint Északon. Ez abban is megnyilvánul, hogy a déliek sokkal jobban ellenzik a faji megkülönböztetés felszámolását. Így például 1942-ben a délieknek mindössze négy, az északiaknak viszont 56 százaléka volt amellett, hogy szüntessék meg a faji elkülönülést a közlekedési eszközökön. (80) Miért? Talán a gazdasági konkurencia miatt? Valószínűleg nem; Délen, még azokon a településeken is, ahol kisebb a gazdasági konkurencia, több a négerellenes előítélet, mint a nagyobb konkurenciájú északi településeken. Vagy talán viszonylag több tekintélyelvű személyiség van Délen, mint Északon? Ez sincs így: Thomas Pettigrew (81) széles körű felmérést végzett az *F*-skálával Északon és Délen egyaránt, és azt tapasztalta, hogy skálaeredményeik átlagai körülbelül egyformák. Sőt, noha a déliek több előítélettel rendelkeznek a feketékkel szemben, Délen kisebb az antiszemitizmus, mint az országban általában. Az előítélettel telt személyiségnek egyformán ilyennek kellene lennie mindenféle kisebbséggel szemben – a déliek esetében ez pedig nem így van.

Mivel magyarázzuk akkor ezt az egyöntetűséget, amellyel a déliek gyűlölték a feketéket? Ennek lehetnek történelmi okai: a feketék rabszolgák voltak, a polgárháború a rabszolgaság kérdése miatt robbant ki stb. Ez valóban kedvező feltételeket teremthetett az előítéleteknek. De miért maradnak fenn ilyen sokáig ezek a feltételek? Az egyik lehetséges magyarázat abból a megfigyelésből származik, hogy Délen a faji elkülönülésnek nagyon furcsa rítusai vannak. Egy példa jól megvilágítja, mire gondolunk. Virginia állam nyugati részének egyik kis bányavárosában a fekete és a fehér bányászok kialakították azt a szokást, hogy a föld alatt teljesen és feltétlen módon összetartanak, de teljesen elkülönülnek, amint a föld fölé érnek. (82) Hogyan magyarázhatjuk meg ezt a következetlenséget? Ha tényleg gyűlölünk valakit, akkor igyekszünk mindenképpen távol tartani magunkat tőle – hogyan lehetséges akkor, hogy a föld alatt hajlandók vagyunk együtt lenni vele, a föld felett pedig nem?

Pettigrew szerint ennek a jelenségnek a magyarázata a *konformitásban* rejlik. A bányászok egyszerűen a társadalomban (a föld fölött!) uralkodó normáknak engedelmeskednek. A feketék elleni előítéleteket Dél történelme alakította ki, de a konformitás az, amelyik fenntartja és újratermeli. Pettigrew úgy véli, hogy az előítéletes magatartás legfőbb oka a társadalmi normák szolgai módon való betartása – még akkor is, ha van bizonyos szerepe a gazdasági konkurenciának, a frusztrációnak és a személyiség szükségleteinek is.

Hogyan tudnánk meggyőzni arról, hogy valóban a konformitás a felelős az előítéletért? Megvan az a lehetőségünk, hogy megpróbáljuk feltárni az összefüggést az egyén előítéletei és az általános konformitás között. Így például egy tanulmány, amely a fajok között Dél-Afrikában uralkodó feszültségről szól, (83) megállapítja, hogy a különféle társadalmi normákhoz leginkább alkalmazkodó személyek azok voltak, akik a legtöbb előítélettel viseltettek a feketék iránt. Vagyis, ha igaz az, hogy a konformisták előítéletesebbek, akkor ebből az következik, hogy az előítélet nem más, mint egyike azon dolgoknak, amelyhez konfirmálódni kell. A konformitás jelentőségét vizsgálhatjuk úgy is, hogy megfigyeljük, mi történik az előítélettel, ha, aki ezt vallja, az ország más területére költözik. Ha a konformitás valóban az előítéletesség egyik tényezője, akkor azt várhatjuk, ha olyan területre költözik, ahol a még nagyobb előítélet a norma, akkor az odaköltöző maga is látványos módon előítéletesebb lesz, ha viszont olyan helyre települ át, ahol csökken az előítéletek száma, akkor előítéletei látványosan enyhülni fognak. Pontosan ez is történik. Jeanne Watson (84) végzett egy vizsgálatot, amelyből kiderült, hogy azok, akik újonnan költöztek New Yorkba, és antiszemitákkal kerültek kapcsolatba, maguk is határozottabban antiszemiták lettek. Egy másik vizsgálat során Pettigrew azt tapasztalta, hogy amikor a déliek bekerülnek a hadsereg-

be, és a kevésbé előítéletes társadalmi normák vonzókörébe kerülnek, akkor csökken négerellenességük is.

A konformitás irányába ható nyomás viszonylag nyílt is lehet, mint például Asch kísérletében. Ugyanakkor az előítéletes normához való ragaszkodás lehet egyszerűen annak a következménye is, hogy nem áll rendelkezésre pontos információ, a téves vélemények viszont túlsúlyban vannak. Ennek következtében előfordulhat, hogy az emberek kósza hírek alapján fogadnak el bizonyos negatív attitűdöket. Bőven akad példa erre a fajta sztereotipizálásra az irodalomban. Gondoljunk például Christopher Marlowe *A máltai zsidó* vagy Shakespeare A *velencei kalmár* című drámájára. Mindkét mű bűnpártoló, pénzéhes, vérszomjas, ugyanakkor gyáva és csúszómászó gazembernek rajzolja meg a zsidó figuráját. Már-már azt kellene hinnünk, hogy Marlowe és Shakespeare kellemetlen tapasztalatokat szereztek gonosz zsidókról, és ez eredményezte ezeket a keserű és cseppet sem hízelgő portrékat, de aztán eszünkbe jut, hogy a zsidókat Angliából mintegy háromszáz évvel e művek megírása előtt kiűzték. Marlowe és Shakespeare tehát csak egy hosszan elhúzódó sztereotípiával kerülhetett kapcsolatba. Műveik azonban nem csupán tükrözték ezt a sztereotípiát, hanem sajnálatos módon hozzájárultak annak fennmaradásához is.

Egy előítélet áldozatául esett csoport iránti attitűdünket és viselkedésünket még az is befolyásolhatja, ha merő véletlenségből tanúi leszünk a bigottság valamilyen megnyilvánulásának. Így például bizonyítást nyert, hogyha véletlenül meghalljuk, hogy valaki lenézően nyilatkozik egy adott csoportról – becsmérlő faji vagy etnikai jelzőt használ –, akkor nagyobb valószínűséggel fogjuk negatívan értékelni ezt a csoportot – vagy akár csak egy olyan személyt, aki ezzel a csoporttal kapcsolatban van. Egy kísérletben (85) Shari Kirkland és kutatótársai arra kérték alanyaikat, hogy olvassanak el egy jegyzőkönyvet egy olyan bűntetőtárgyalásról, amelyen a fehér vádlottat egy fekete védőügyvéd képviselte. Az ügyvéd fényképe mellékelve volt a jegyzőkönyvhöz. A jegyzőkönyv olvasása közben a kísérleti személyek „véletlenül" meghallottak egy rövid beszélgetést a kísérlet vezetőjének két segítőtársa között, akik ugyancsak alanynak voltak álcázva. A kísérleti alanyok egyik része azt hallhatta, hogy a beépített segédek egyike „niggernek" nevezi az ügyvédet, másik részük pedig azt, hogy az egyik ilyen segéd „zugügyvédként" aposztrofálja a védőt. A másik segéd mind a két kísérleti feltétel során egyetértett társával, akitől a becsmérlő kifejezés származott. Miután ily módon sikerült előállítani a konformitás dinamikáját, a kutatók arra kérték a kísérleti személyeket, hogy értékeljék az ügyvédet és a vádlottat. Az így kapott értékelések elemzéséből kiderült, hogy azok a kísérleti személyek, akiknek a bőrszínre utaló becsmérlő kifejezés jutott a fülükbe, sokkal negatívabban ítélték meg az ügyvédet, mint azok, akik az ugyancsak sértő, de a faji hovatartozás szempontjából közömbös kifejezést hallották meg. Sőt, még a fehér vádlott is különösen szigorú ítéletet és feltűnően negatív értékelést kapott azoktól az alanyoktól, akik a fekete ügyvédre tett rasszista megjegyzésnek voltak fültanúi. Ez utóbbi eredmény azt igazolja, hogy az előítéletes normákhoz való konform alkalmazkodásnak olyan károsító hatása lehet, amely messze túlmegy a rasszizmus elsődleges célpontján.

A bigott, fanatikus attitűdöket szándékosan is tenyésztheti egy fanatizált társadalom – oly módon, hogy intézményesen támogatja ezeket az attitűdöket. Például, az a társadalom, amely a jog és a szokások révén tartja fenn az elkülönítést, egyszersmind megerősíti azt az elképzelést, hogy az egyik csoport alacsonyabb rendű a másiknál. Az apartheid-rendszer idején egy kutató (86) interjúkat készített dél-afrikai fehér lakosokkal, hogy felderítse, tulajdonképpen miért is vannak negatív attitűdjeik a feketékkel szemben. Azt tapasztalta, hogy a dél-afrikai fehérek általában meg vannak győződve arról, hogy a bűncselekmények nagy részét feketék követték el. Ez tévedés volt. De hogyan alakulhat ki egy ilyen téves vélemény? A megkérdezettek azt mondták, hogy rengeteg fekete fegyencet látnak, amint közmunkákat végeznek – de még sohasem láttak fehér fegyencet közmunkákon. Hát nem azt bizonyítja-e ez, hogy több feketét ítélnek el, mint fehéret? Egyáltalán nem. Ebben az esetben csupán arról van szó, hogy a dél-afrikai törvények megtiltják, hogy fehér elítélteket közmunkákon alkalmazzanak. Vagyis, egy társadalom törvény vagy szokás útján *megteremthet* előítéleteket. Amerika legújabb történelméhez is hozzátartoznak az olyan jelenségek, mint például az, hogy a feketéket a busz hátsó részébe száműzték, a nőket kirekesztették bizonyos klubokból, vagy az, hogy egyes luxusszállodákba nem engedtek be zsidókat. A szegregációnak ezek a formái azt a látszatot keltik, mintha a kirekesztett emberek alsóbbrendűek és elfogadhatatlanok volnának.

A jog megváltoztatja az erkölcsöket

1954-ben az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága „az elkülönített, de egyenlő" iskolákat definíció szerint egyenlőtlennek nyilvánította. A fekete és fehér gyerekeknek pusztán faji alapon való elkülönítése Earl Warren főbíró szavai szerint „a közösségben elfoglalt helyük tekintetében olyan kisebbrendűségi érzést teremt, amely szinte helyrehozhatatlanul befolyásolja szívüket és lelküket". Anélkül, hogy teljesen tudatában lennénk, ez a döntés az egyik legizgalmasabb és legnagyobb szabású társadalmi kísérletet indította meg országunkban.

A történelmi jelentőségű bírósági határozat után sokan „humanitárius" okokból tiltakoztak az iskolák faji integrációja ellen. Azt jósolták, hogy ka-

tasztrofális összecsapások törnek ki, ha a fajok keveredtek az iskolában. Azzal érveltek, hogy a moralitást nem lehet legalitással szabályozni, vagyis arra ugyan kényszeríthetők az emberek, hogy egyazon iskolába járjanak, de arra nem, hogy szeressék és tiszteljék is egymást. Ez az érv a jeles szociológus, William Graham Sumner megállapítását adta vissza, aki sok évvel ezelőtt azt mondotta, hogy „a jog nem változtatja meg az erkölcsöt". A bírósági döntés ellenzői azt követelték, hogy a faji megkülönböztetés megszüntetését halasszák el addigra, ameddigre az attitűdök is meg fognak változni.

Az akkori szociálpszichológusok természetesen azt hitték, hogy a viselkedést úgy lehet megváltoztatni, ha megváltoztatjuk az attitűdöket. Eszerint például, ha a fanatikus felnőtteket rávesszük arra, hogy ne legyenek olyan elfogultak a feketékkel szemben, akkor azonnal meg fogják engedni, hogy gyerekeik a fekete gyerekekkel egy iskolába járjanak. A társadalomtudósok – bár nekik aztán igazán tudniuk kellett volna, hogy hogyan állnak a dolgok – többnyire azt gondolták, hogy felvilágosító hadjáratok segítségével a fanatikus attitűdöket meg lehet változtatni. Az előítélet csökkentéséhez „tizenhat milliméteres" szemlélettel fogtak hozzá. Ha van egy olyan előítélet, hogy a feketék ügyefogyottak és lusták, akkor úgymond nem kell mást tenni, mint ezen előítélet híveinek le kell vetíteni egy olyan *filmet,* amelyben csupa szorgos és jóravaló fekete szerepel. Az alapgondolat az volt, hogy a téves információ ellenszere a helyes információ. Ha Shakespeare – mivel téves információi voltak – azt hiszi, hogy a zsidók álnok vérszopók, mondjuk meg neki, hogy mi az igazság, és előítélete máris szerteoszlik. Ha egy dél-afrikai fehér állampolgár azt hiszi, hogy a legtöbb bűntettet a feketék követik el, akkor mutassuk meg neki a fehér elítélteket, és rögtön meg fogja változtatni a véleményét. Sajnos ez mégsem ilyen egyszerű. Az előítélet nem változik meg egy információs kampánytól – akár gazdasági konfliktusban, akár a társadalmi normákhoz való konformitásban, akár pedig a személyiség mélyen fekvő szükségleteiben gyökerezik. A hosszú évek során az emberek egyre jobban elkötelezik magukat előítélettel telt magatartásuk mellett. Ha minden barátunk és ismerősünk elfogult a feketékkel szemben, akkor nem könnyű liberálisabb felfogást kialakítanunk. Egy mozielőadás nem tudja egy csapásra kiiktatni a hosszú évek során belénk rögződött gondolkodás- és magatartásmódokat.

E könyv olvasója már nagyon jól tudja, hogy amikor fontos kérdésekről van szó, akkor a felvilágosító hadjáratok csődöt mondanak, mert az emberek nem hallgatják végig, és nem veszik be azokat az információkat, amelyek vélekedéseikkel ellentétesek. Paul Lazarsfeld (87) elmondja például annak a rádióadás-sorozatnak az esetét, amelyet a negyvenes évek elején abból a célból sugároztak, hogy a különféle etnikai csoportokról barátságosan és rokonszenvvel szólva megpróbálják csökkenteni a velük szembeni előítéleteket. Az egyik adásban az amerikai lengyeleket, egy másikban az amerikai olaszokat

mutatták be stb. Kik hallgatták ezeket a műsorokat? Az amerikai lengyelekről szóló adást elsősorban az amerikai lengyelek hallgatták. És – találjuk ki – vajon kik hallgatták az amerikai olaszokról szóló programot? Úgy van! Láttuk továbbá azt is, hogy ha az emberek olyan információt kényszerülnek meghallgatni, amely nem tetszik nekik, akkor egyszerűen elvetik, eltorzítják vagy elfeledkeznek róla – pontosan úgy, ahogy *Mr. X Mr. Y* felvilágosító hadjárata ellenére hajthatatlan maradt a zsidók elleni attitűdjében, vagy ahogyan Dartmouth és Princeton egyetemistái torz módon értelmezték a rögbimeccsről szóló filmet. Az előítélet az emberek többségének vélekedési rendszerében túlságosan mélyen gyökerezik, túlzott mértékben összhangban van nap mint nap tanúsított magatartásukkal. Ezen túlmenően túlságosan nagy támogatást és biztatást kap a környezetükben élő többi embertől ahhoz, hogy egy könyv, egy film vagy egy rádióadás csökkenteni tudná.

Az egyenlő pozíció alapján folytatott érintkezés hatása. Noha az attitűdváltozás valóban befolyásolhatja a viselkedésbeli változást, felvilágosítással többnyire nagyon nehéz módosítani az attitűdöket. Van azonban egy fontos dolog, amit a szociálpszichológusok régóta tudnak ugyan, de a jelentőségét csak mostanában kezdik felfedezni. Ez pedig az, hogy *a viselkedésbeli változások is befolyásolhatják az attitűdváltozásokat.* Első megközelítésben azt mondjuk, hogy ha a feketék és a fehérek hajlandók lennének közvetlen kapcsolatba kerülni egymással, akkor az előítélettel rendelkező emberek saját tapasztalataik valóságával, nem pedig puszta sztereotípiákkal érintkeznének; ez pedig végül nagyobb megértéshez vezethet. Ennek a kapcsolatfelvételnek természetesen az egyenlőség pozíciójából kell kiindulnia. A fehérek mindig is kapcsolatban voltak a feketékkel, csak éppen olyan helyzetekben, ahol a feketék szolgaként – rabszolgaként, portásként, tányérmosóként, cipőtisztítóként, illemhely-felügyelőként, cselédként – voltak jelen. Az ilyen típusú érintkezések csak erősítik a sztereotípiákat és ily módon a feketeellenes előítéleteket táplálják. Ugyanakkor a feketékben is növekszik a harag és az ellenállás. Az egyenlő pozíciójú érintkezések egészen a legújabb időkig nagyon tarkák voltak, egyrészt a tanulási és foglalkozásbeli egyenlőtlenségek, másrészt a lakóhelyi elkülönültség miatt. A Legfelső Bíróság 1954-es döntésével kezdődött az a folyamat, amelynek során fokozatosan nőtt az egyenlő pozíciójú érintkezések száma.

Az egyenlő pozíciójú integráció egyes elszigetelt esetei már 1954 előtt is előfordultak. Ezek az esetek azt bizonyítják, hogy a viselkedésváltozás valóban attitűdváltozáshoz vezet. Ennek a korszaknak az egyik jellegzetes kutatása volt Morton Deutsch és Mary Ellen Collins (88) vizsgálata, amelyben azt figyelték meg, hogy hogyan alakulnak a fehérek feketékkel szemben ellenséges attitűdjei két különböző lakótelepen. Az egyik lakótelepen a fehér

és a fekete családokat elkülönítették, azaz külön-külön házakba költöztették őket. A másik lakótelepen a családokat integrálták, vagyis ugyanabba a házba költöztették őket. Beköltözésük után az integrált lakótelep lakóinak pozitív irányban változott meg a feketékkel szembeni előítélete – ez a változás jóval nagyobb volt, mint azoknál, akik az elkülönített lakótelepen laktak. Ezekből az eredményekből úgy tűnik, hogy a jog igenis megváltoztathatja az erkölcsöt, hogy igenis lehet legalitással szabályozni a moralitást, de természetesen nem közvetlenül, hanem csak az egyenlő pozíciójú érintkezés útján. Ha a különféle faji csoportok az egyenlő pozíció elve alapján kerülnek érintkezésbe egymással, akkor van esély arra, hogy jobban megismerik egymást. Következésképpen, ahogy Pettigrew (89) is találta, jobban meg is tudják majd érteni egymást és csökkenni fog a köztük lévő feszültség, *ha minden egyéb tényező azonos marad.* Meg kell jegyeznünk, hogy az említett vizsgálat a város tulajdonában lévő lakótelepeken, nem pedig magánházakból felépült lakónegyedben folyt. Ez döntő tényező, amelynek jelentőségére hamarosan rátérünk.

Az elkülönítés megszüntetésének helyettesítő hatásai. A szociálpszichológusok csak sokkal később figyeltek fel arra, hogy az elkülönítés megszüntetése azoknak az embereknek az értékeit is befolyásolhatja, akiknek nem is volt alkalmuk, hogy közvetlen kapcsolatba kerüljenek a kisebbségi csoportok tagjaival. Ez a befolyásolási folyamat arra a mechanizmusra épül, amelyet a 4. fejezetben az *elkerülhetetlenség pszichológiájának* neveztünk. Vagyis ha tudom, hogy elkerülhetetlenül szoros kapcsolatba kell kerülnöm veled, de egyáltalán nem szeretlek, akkor kognitív disszonanciát fogok átélni. A disszonancia enyhítése érdekében megpróbálom rábeszélni magamat arra, hogy nem is vagy olyan rossz, mint gondoltam. Inkább a pozitív jellemvonásaidra fogok figyelni és megpróbálom nem tudomásul venni negatív tulajdonságaidat, vagy legalábbis csökkenteni azok jelentőségét. Az a puszta tény tehát, hogy tudom: valamilyen módon *közvetlen kapcsolatba* kell kerülnöm veled, arra késztet, hogy változtassam meg a veled szemben érzett előítéletemet – ha egyébként *minden tényező azonos marad.* A laboratóriumi kísérletek is megerősítették ezt az elgondolást: így például azok a gyerekek, akik azt hitték, hogy ezentúl mindenképpen muszáj lesz megenniük az utált főzeléket, kezdték magukat meggyőzni arról, hogy a főzelék tulajdonképpen nem is olyan rossz. (90) Hasonlóképpen azok az egyetemista lányok, akik úgy tudták, hogy egy pozitív és negatív tulajdonságokkal egyaránt rendelkező társukkal kell szorosan együttműködniük, ezt a társukat nagyon megszeretették, még mielőtt megismerkedtek volna vele. Ez azonban nem következett be akkor, amikor nem volt előzetes tudomásuk arról, hogy együtt kell majd vele dolgozni. (91)

Valljuk be, egy tányér főzelék olyan messze van a feketéktől, mint Makó Jeruzsálemtől. A szociálpszichológusok többnyire nem olyan naivak, hogy azt higgyék: az emberekben mélyen gyökerező faji intolerancia kiküszöbölhető egyszerűen úgy, hogy valamiféle elkerülhetetlen végzettel szembesítjük őket, és így majd kénytelenek lesznek disszonanciájukat csökkenteni. A magam részéről úgy vélem, hogy az ilyen helyzetek ideális feltételek között hozzájárulhatnak ahhoz, hogy az emberek *többségénél* az ellenérzések *valamelyest* enyhüljenek. Nemsokára rátérek arra, hogy mit értek „ideális feltételeken"; időzzünk azonban még egy kicsit az elvi problémáknál. Hogyan megy végbe az ilyen disszonanciacsökkentési folyamat?

Ugorjunk vissza az ötvenes évek végére. Képzeljünk el egy negyvenöt esztendős férfiút, akinek a tizenhat éves lánya elkülönített iskolába jár a legsötétebb Délen. Tegyük fel, hogy az apának negatív attitűdjei vannak a feketékkel szemben. Ellenérzései részben azon alapulnak, hogy úgy véli: a feketék mind lusták, ügyefogyottak, ráadásul a fekete férfiak nemileg túlfűtöttek és bármikor készek arra, hogy megerőszakoljanak egy fehér nőt. Egyszerre csak kijön az Igazságügyi Minisztérium rendelete és a következő ősztől kezdve szőke hajú, lassan eladósorba kerülő leányának integrált iskolába kellene járnia. Az állami és helyi hatóságok – bár talán nem nagyon rokonszenveznek a dologgal – világosan leszögezik: nincs mit tenni, ez országos törvény és be kell tartani. Az atya természetesen megteheti, hogy kiveszi lányát az iskolából vagy beíratja egy méregdrága magániskolába. De ez a lépés nagyon drasztikus, illetve nagyon sokba kerül. Ezért elhatározza, hogy mégis csak elküldi lányát az integrált iskolába. Az a tudattartalom, hogy szép szőke hajú kislánya feketékkel lesz kénytelen egy iskolába járni, összeegyeztethetetlen azzal a tudattartalommal, amely szerint a feketék ostobák és amellett nemi erőszakra hajlamosak. Mit fog tenni? Azt hiszem, revideálni fogja a feketékről kialakult véleményét. Vajon *tényleg* olyan ostobák-e? S vajon *tényleg* megerőszakolnak-e minden nőt? Ezúttal nézőpontot válthat: inkább a jó tulajdonságokat fogja keresni a feketékben, ahelyett, hogy mindenféle csúf és visszataszító dolgot agyalna ki róluk vagy túlozna el bennük. Mire elkövetkezik a szeptemberi iskolakezdés, feketékkel szemben előítéletei talán pozitív irányba változnak. Ha ezt a változást további erősítik a deszegregáció *utáni* pozitív események – például az, hogy a fehér leányzó kellemes és békés kapcsolatba kerül fekete osztálytársaival –, akkor feltehető, hogy a papa attitűdjében még nagyobb átalakulások fognak végbemenni. Tudom, hogy ez az elemzés nagyon leegyszerűsített. De azért vegyük észre, hogy ennek a folyamatnak milyen előnyei vannak a felvilágosító hadjáratokkal szemben: beindítja azt a mechanizmust, amely *motiválja* az egyént arra, hogy változtassa meg a feketékről alkotott sztereotípiáit.

Elemzésemből egyértelműen következik, hogy létezik olyan közösségi politika, amelynek különösen jó hatása lehet az egész társadalomra. Ez a politika pontosan az ellenkezője annak, amit általában javasolni szoktak. Mint már említettük, a Legfelső Bíróság 1954-es határozata után a legtöbben úgy gondolták, hogy a faji integrációt nem szabad siettetni. A politikusok és a társadalomtudósok nagy része úgy vélte, hogy a fajok közötti harmónia érdekében az integrációt mindaddig fel kell tartóztatni, ameddig az emberek nem lesznek átnevelve arra, hogy számolják fel előítéleteiket. Vagyis 1954-ben az volt az általános vélemény, hogy az új típusú viselkedés (mármint az integráció) csak egy kognitív változást *követően* alakulhat ki. Az én véleményem szerint a fajok közötti harmónia megteremtésének legcélravezetőbb módja az, ha az embereket olyan helyzetbe hozzuk, hogy kénytelenek legyenek megváltoztatni viselkedésüket. Továbbá – *és ez a leglényegesebb* – minél előbb arra kényszerülnek, hogy felismerjék: az integráció elkerülhetetlen, annál előbb kezdik megváltoztatni előítéletekkel terhes attitűdjeiket. Ugyanakkor persze előfordulhat (mint ahogy elő is szokott fordulni), hogy egyes tisztségviselők szabotálják ezt a folyamatot úgy, hogy azt a hitet táplálják, amely szerint az integrációnak elejét lehet venni, vagy legalábbis késleltetni lehet. Így aztán abban az illúzióban ringathatják magukat, hogy az integráció nem elkerülhetetlen. Ha pedig megvan ez az illúzió, akkor nem lesz attitűdváltozás, ezzel szemben annál nagyobb lesz a felfordulás és a zűrzavar. Térjünk vissza az előbbi példára. Ha a szőke hajú leány édesapjával a kormányzó, a polgármester, a tanfelügyelő és a helybeli seriff kijelentései és mesterkedései elhitetik, hogy van lehetőség az integráció megkerülésére, akkor nem fogja szükségét érezni annak, hogy felülvizsgálja a feketékről kialakult véleményét. A következmény lehet ádáz ellenállás az integrációval szemben.

Az előzőekben mondottakkal egybehangzó az a tény, hogy a faji elkülönítés fokozatos felszámolásával növekedett azoknak a száma, akik ezzel az intézkedéssel egyetértenek. 1942-ben a fehér lakosságnak csak 30, 1956-ban pedig már 49 százaléka támogatta az integrált iskolákat, 1970-ben pedig 75 százaléka nyilatkozott úgy, hogy egyetért vele. Az utóbbi években egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a faji elkülönítés megszüntetése elkerülhetetlen: 1980-ban már a fehér lakosság 90 százaléka támogatta. (92) Ha csak a déliek attitűdváltozásait nézzük, még feltűnőbb átalakulásokat tapasztalunk. 1942-ben a déli államok fehér lakosságának csak két százaléka volt az integrált iskolák mellett. 1956-ban, amikor a déliek többsége azt hitte, hogy az integráció bevezetését meg lehet akadályozni, még mindig csak 14 százalék; de 1970-ben, amikor látták, hogy az integráció mégiscsak előrehalad, már 50 százalékuk nyilatkozott mellette. Ez a szám a nyolcvanas években tovább emelkedett. Az ilyen statisztikai adatok persze nem bizonyítják feltétlenül azt, hogy az emberek azért változtatják meg a faji elkülönítés megszüntetésével kapcsolatos

attitűdjeiket, mert belenyugodtak abba, ami elkerülhetetlen – de azért minden esetre sokat mondóak.

Thomas Pettigrew az iskolai elkülönítés felszámolásának folyamatáról és következményeiről végzett elemzésében felveti, hogy az integráció bevezetése során egyes helyeken, mint például az arkansasi Little Rockban miért törtek ki zavargások, más helyeken viszont, mint például Norfolkban és az észak-karolinai Winston-Salemben nem volt semmi erőszak. Következtetése a mi korábbi érvelésünk mellett szól: „az erőszak általában azokon a helyeken robbant ki, ahol a hatóságoknak legalábbis egy része előzőleg már célzott arra, hogy visszaállítaná az elkülönítést, amennyiben zavargások törnének ki; ott viszont, ahol kemény és határozott vezetés volt, ott az integráció békés úton ment végbe". (93) Másképpen fogalmazva: ha az embereknek nem volt meg a lehetőségük arra, hogy csökkentsék disszonanciájukat, akkor kitört az erőszak. Ezt a jelenséget Kenneth B. Clark (94) már 1953-ban észrevette, amikor az Észak és Dél határán lévő egyes államokban bevezették az integrációt. Clark azt tapasztalta, hogy az elkülönítés azonnali felszámolása sokkal hatásosabb, mint az integráció fokozatos felszámolása. Sőt, ahol kétértelmű és következetlen politikát folytattak, illetve a helybeli vezetők bizonytalankodtak, ott fellépett az erőszak is. Ugyanígy volt egyébként a második világháború idején is, amikor a hadseregnél megkezdték a faji elkülönítés megszüntetését: azokban az egységekben volt a legnagyobb a zűrzavar, ahol a vezetés nem egyértelműen intézkedett. (95)

De az egyéb tényezők nem mindig azonosak. Az előző részben nagyon leegyszerűsítettem egy nagyon bonyolult jelenséget. Szándékosan tettem így, azért, hogy megmutassam, hogyan mennek végbe a dolgok elvileg, ideális feltételek között. De a feltételek ritkán ideálisak. Majdnem mindig van valamilyen zavaró körülmény. Nézzünk meg néhány ilyen zavaró tényezőt, és vizsgáljuk meg, hogyan lehetne a nehézségeket kiküszöbölni, vagy legalábbis csökkenteni.

Amikor beszámoltam arról, hogyan csökkentek az előítéletek egy integrált lakótelepen, külön megemlítettem, hogy az *közösségi* tulajdonban lévő lakótelep volt. Bizonyos komplikációk lépnek fel, amikor magántulajdonban lévő házakról van szó. A fehérek körében ugyanis elterjedt az a nézet, hogy ha feketék költöznek a környékre, akkor csökken az ingatlanok értéke. Ebből aztán gazdasági konfliktus és konkurencia keletkezik, ez pedig az előítéletek enyhülése ellen hat. S valóban, a módszeres megfigyelések arról tanúskodnak, hogy amennyiben az integráció *magántulajdonban* lévő házakban történik, akkor a fehér lakók attitűdjei még előítéletesebbé válnak. (96)

Továbbá, mint ahogy már említettem, az elkerülhetetlenség pszichológiáját feltáró kísérleteket laboratóriumban végezték, ahol a különféle ellenérzé-

sek minden bizonnyal nem voltak olyan hevesek és mélyen gyökerezőek, mint a faji előítélet. Noha nagyon bíztató, hogy a valódi világban lezajlott integráció adatai párhuzamosak a laboratóriumi tapasztalatokkal, naiv és félrevezető dolog lenne arra következtetni, hogy ha az embereknek megvan a lehetőségük arra, hogy kapituláljanak az elkerülhetetlen előtt, máris minden akadály elhárul az integráció útjából. A baj gyakran már akkor kezdődik, amikor az integráció bevezetéséhez hozzáfognak. Ez részben annak köszönhető, hogy a fekete és fehér gyerekek közötti érintkezés (különösképpen, ha csak a középiskolában kezdődik) távolról sem egyenlő pozícióból indul ki. Képzeljük el a következőt: egy szegény latino család tizedik osztályos fia mind ez ideig nagyon gyenge oktatásban részesült, és most hirtelen bekerül egy olyan iskolába, ahol fehér, középosztálybeli tanárok túlnyomórészt fehér, középosztálybeli gyerekeket tanítanak. A fiúnak most ezekkel a fehér, középosztályhoz tartozó és középosztálybeli szellemben nevelt gyerekekkel kell versenyeznie. Vagyis egyszerűen beledobták egy olyan versenyszituációba, amelyre egyáltalán nincs felkészülve, amelyben a szabályok nem az ő szabályai, és amelyben éppen azokra a készségekre lenne szükség, amelyek benne még nem alakultak ki. Olyan pályán kell tehát versenyeznie, amely – pszichológiai értelemben – nagyon messzire esik a hazai gyeptől. A Legfelső Bíróság döntésének célja elsősorban az volt, hogy elejét vegye az önértékelés csökkenésének. A dolgok iróniája éppen az, hogy az integrált iskolában kialakuló versenyszituáció éppen az önértékelés csökkenéséhez járulhat hozzá. (97) A deszegregációval kapcsolatos kutatások gondos átvizsgálása során Walter Stephan (98) nem bukkant olyan tanulmányra, amely a fekete gyermekek önbecsülésének jelentős emelkedéséről számolt volna be, ugyanakkor az általa átnézett vizsgálatok 25 százaléka az önbecsülés *komoly* csökkenését jelzi. Továbbá kiderül az is, hogy az előítélet nem csökkent lényegesen. Sőt, Stephan adatai szerint majdnem ugyanannyi esetben növekedett, mint amennyiben csökkent. Ismerve ezeket az adatokat, nem okoz meglepetést, ha kiderül, hogy az újonnan integrált középiskolákban meglehetősen nagy feszültség uralkodik. Természetes tehát, hogy a kisebbségi csoporthoz tartozó diákok ilyen helyzetben arra törekszenek, hogy valamiképpen növeljék önértékelésüket. Ennek egyik lehetősége, ha egymással összefognak, és szembefordulnak a fehér gyerekekkel, saját egyéniségüket juttatják kifejezésre, elutasítják a fehérek értékeit és a fehér vezetőket stb. (99)

Foglaljuk össze az eddig elmondottakat. 1. Az egyenlő pozíciójú érintkezés olyan ideális feltételek között, amikor nincs gazdasági konkurencia – növeli a kölcsönös megértést és így az előítéletek csökkenéséhez vezethet. (100) 2. Az elkerülhetetlenség pszichológiája az előítéletek enyhülésének irányába hathat, és hat is, és – *ideális feltételek* között – előkészítheti a talajt az iskolai elkülönítés sima és erőszakmentes megszüntetése számára. 3. Amikor a gazdasági konfliktus állapota fennáll (mint például a magántulajdonban lévő lakóházakban bevezetett integráció esetén), gyakran erősödnek az előítéletes attitűdök. 4. Ha az iskolai integráció eredményeképpen versenyszituáció alakul ki, amelyben a kisebbségi csoportokba tartozóknak eleve hátrányai vannak, akkor a feketék vagy a latinók egyre ellenségesebben fognak viselkedni a fehérekkel szemben – többek között azért, hogy visszaszerezzenek valamennyit elvesztett önértékelésükből.

Egy lehetséges megoldás: a kölcsönös függés

Az iskolai elkülönítés megszüntetése tehát kaput nyithat a diákok közötti megértéshez, de önmagában még nem jelenti a végső megoldást. Nemcsak az a lényeg, hogy különböző fajhoz tartozó és más-más csoportból származó gyerekeket összeeresszünk ugyanabban az iskolában – a döntő kérdés az, hogy mi történik ezután. Mint ahogy láttuk, ha az iskolában nagy lesz a versenyszellem, akkor az érintkezések eredményeképpen a feszültség – bármekkora is lehetett kezdetben – csakis növekedni fog. Az iskolai integráció bevezetése után közvetlenül fellépő feszültség némiképp emlékeztet arra, ami Muzafer Sherifnek és munkatársainak kísérletében történt. (101) Emlékezzünk vissza arra, hogy a két csoport között konfliktus és versenyszituációk bevezetésével a kutatók kiprovokálták az ellenségeskedést. Ha egyszer létrejött az ellenségeskedés, akkor már nem lehetett többé csökkenteni a feszültséget a konfliktushelyzetek és a versengések megszüntetésével. Sőt, a kialakult és megszilárdult bizalmatlanság légkörében az a törekvés, hogy az ellenfelek egyenlő pozíciójú kapcsolatokat létesítsenek egymással és megszűnjön a közöttük folyó vetélkedés, épp az ellenkező hatást váltotta ki: *növekedett* az ellenségesség és a bizalmatlanság. Így például a két csoport tagjai még akkor is összevesztek egymással, amikor egymás mellett ültek a moziteremben.

Hogyan sikerült Sherifnek végül is megszüntetni az ellenségeskedést? Úgy, hogy a két gyerekcsoportot olyan helyzet elé állította, amely az egymástól való kölcsönös függést igényelte tőlük – tehát olyan szituáció elé, amelyben egy bizonyos cél elérése érdekében kooperálniuk kellett egymással. A kutatók például a vízvezeték elrontásával megrendeztek egy szükségállapotot. A vízvezetéket csak úgy lehetett megjavítani, hogy a gyerekeknek azonnal össze kellett fogniuk. Egy más alkalommal bedöglött a teherautó, amellyel a gyerekek kirándulni mentek. A kocsit csak úgy lehetett újra elindítani, hogy egy nagyon meredek lejtőn felfelé kellett tolni. Akkora erőfeszítésre volt szükség, hogy mindegyik gyereknek részt kellett benne vennie, függetlenül attól, hogy a „Paripákhoz" vagy a „Sasokhoz" tartoztak. Végül aztán valóban csökkenni kezdtek az ellenséges érzelmek és az egymásról al-

kotott negatív sztereotípiák. Csoportközi barátságok kezdtek kialakulni, a két csoport viszonya kezdett megjavulni és most már saját kezdeményezésükre is hajlandók voltak összefogni.

Úgy tűnik tehát, hogy a kulcstényező a *kölcsönös függés* – vagyis olyan szituáció, amelyben az egyénnek szüksége van másokra és a többieknek szüksége van rá ahhoz, hogy a célt elérjék. Számos kutató kontrollált laboratóriumi kísérletekben is kimutatta, hogy a kooperációnak jótékony hatása van. Morton Deutsch (102) például azt bizonyította, hogy a problémamegoldó csoportok tagjai kooperatív légkör esetén sokkal barátságosabbak és figyelmesebbek egymáshoz, mint akkor, ha versenyszellem uralkodik közöttük. Patricia Keenan és Peter Carnevale kutatása ugyancsak azt igazolta, hogy a csoporton belüli együttműködés lendületet adhat a csoportközi együttműködésnek is. (103) E kutatók azt találták, hogy az olyan csoportok, amelyek előzőleg együttműködéssel oldották meg feladatukat, sokkal inkább kooperatív módon vettek részt egy másik csoporttal való tárgyaláson, mint az olyan csoportok, amelyek korábban versengve dolgoztak.

Sajnos, az együttműködés és a kölcsönös függés nem éppen sajátossága annak a folyamatnak, amely a legtöbb iskolai osztályban – még az alsó tagozatos osztályokban is – végbemegy. Már jeleztük azt, hogy ennek a folyamatnak a jellemzője a versenyszerűség; most vizsgáljuk meg közelebbről is. Először is határozzuk meg a folyamat fogalmát. Az emberek közötti interakció során két tényező van egyszerre jelen: az egyik a tartalom, a másik a folyamat. A *tartalom* nem más, mint az a dolog, amely interakciójuk tárgyát alkotja; a *folyamat* pedig az interakció dinamikája. Az iskolai osztályban például a tartalom a matematika, a földrajz, a társadalomtudományi ismeretek, a zene stb., a folyamat pedig az a mód, ahogyan ezeket a tantárgyakat tanítják. Azt állítom, hogy éppen a folyamat az, amelynek révén a gyerekek sok mindent megtanulnak arról a világról, amelyben élnek. Sőt, még azt az állítást is meg merem kockáztatni, hogy a folyamatból sok tekintetben többet lehet tanulni, mint a tartalomból.

Esztendőkkel ezelőtt felkértek arra, hogy tanácsadóként működjek közre a Texas állambeli Austin város iskoláinak pedagógiai irányításában. Ekkor kiváló alkalmam nyílt arra, hogy megfigyeljem, milyen folyamatok mennek végbe az osztályteremben. Éppen ekkoriban szüntették meg a faji elkülönítést; a deszegregáció sok összevisszasággal és jó néhány kellemetlen incidenssel járt. Kollégáimmal együtt nem azért vállaltuk a feladatot, hogy elsimítsuk a feszültségeket, hanem azért, hogy megnézzük: mit tehetünk annak érdekében, hogy a faji elkülönítés megszüntetése valóban eredményes legyen, hogy valami megvalósuljon azokból a nemes célokból, amelyeket a faji elkülönítés felszámolására tűztek ki. Azzal kezdtük, hogy módszeresen megfigyeltük magát a folyamatot. Megpróbáltuk a beavatatlanok szemével

nézni a dolgokat, mintha csak egy idegen bolygóról érkeztünk volna. Leggyakoribb tapasztalatunk a következő volt. A tanár az osztály előtt áll, feltesz egy kérdést és várja, hogy valamelyik gyerek válaszoljon. Többnyire hat és tíz között van azoknak a gyerekeknek a száma, akik nyújtózkodnak a padjukban és lengetik a kezüket, hogy magukra vonják a tanár figyelmét. Alig várják, hogy felhívják őket. A többiek meghúzzák magukat, lesütik a szemüket, mintegy láthatatlanná szeretnének válni. Amikor a tanár valakit felhív (mert csak egy gyereket szólíthat egyszerre), akkor az előbb oly lelkesen jelentkezők arcán most csalódás, elkeseredés, boldogtalanság látszik. Ha aztán a felelő jól válaszol, akkor a tanár elmosolyodik, jóváhagyólag bólint és felteszi a következő kérdést. Ez óriási jutalmat jelent a felelő számára. Miközben a szerencsés tanuló helyesen válaszol és a tanár mosollyal jelzi elégedettségét, jól kivehető zúgás hallatszik azok részéről, akik szintén jelentkeztek, de ez alkalommal nem került rájuk sor. Nyilvánvalóan csalódást éltek át, mert lemaradtak egy alkalomról, amikor megmutathatták volna, milyen okosak, és milyen jól forog az agyuk.

E folyamat során a diákok sok mindent megtanulnak. Először is megtanulják, hogy egy, és csakis egy tekintély van az osztályban: a tanár. Azt is megtanulják, hogy a tanár által feltett kérdésre egy, és csakis egy helyes válasz van, az, amelyre a tanár gondol. A tanulóknak az a dolguk, hogy kitalálják, milyen választ vár el a tanár. Megtanulják továbbá, hogy jutalom jár azért, ha a tanár kedvében járnak, megmutatva, hogy milyen gyorsak, okosak, rendesek, tiszták, jó magaviseletűek. Ha mindezt ügyesen csinálják, akkor ki fogják érdemelni e nagyhatalmú személy megbecsülését és szeretetét. A nagyhatalmú személy kedves lesz hozzájuk, és el fogja mondani a szüleiknek is, milyen nagyszerű gyerekek ők. Csak akkor nincs jutalom, ha egymással beszélik meg a tanár kérdését. A társaik tulajdonképpen ellenségek, akiket le kell győzni. A velük való együttműködés is büntetendő cselekedet – különösképpen akkor, ha ez a tudásunk ellenőrzése közben történik.

Ez a játék tehát nagyon is versenyszerű és a tét óriási, hiszen az alsó tagozatos osztályban a gyerekek azért versengenek, hogy megbecsülést és elismerést vívjanak ki azon két-három személy egyikétől, aki az ő világuk számára a legfontosabb (a legtöbb kisdiák számára mindenképpen a legfontosabb). Ha ott ülök az osztályban és tudom a helyes választ, de a tanár mégis egy másik gyereket szólít fel, akkor reménykedem és imádkozom, hogy a felelő felsüljön, és én mégis megmutathassam a tanárnak, milyen okos vagyok. Azok viszont, akik rossz választ adnak, amikor felszólítják őket, vagy azok, akik nem is nyújtják fel a kezüket, hogy benevezzenek a versenybe, rossz néven fogják venni mások sikereit. A „vesztesek" gyakran irigylik a sikeres diákokat és féltékenyek lesznek rájuk, kötekedni fognak velük és azon igyekeznek, hogy lejárassák őket azzal, hogy „stréberek". Esetleg fizikailag is

erőszakoskodni fognak velük az iskolaudvaron. A jó tanulók viszont megvetik a rossz tanulókat, butának és érdektelennek tartják őket. Ennek a folyamatnak – amely többé-kevésbé minden iskolai osztályban végbemegy – az a végeredménye, hogy az osztály tanulói között *nem* alakul ki barátság és megértés. Éppen az ellenkezője történik. Még az azonos etnikai csoporthoz tartozó gyerekek között is ellenségesség keletkezik. Amikor ehhez még az etnikai idegenség is hozzájárul, sőt esetleg az erőszakolt kötelező iskolabuszrendszer is olajat önt a tűzre, a helyzet nagyon kellemetlenné és bonyolulttá válhat.

Noha tehát az osztályon belüli versengés tipikus jelenség, ez nem azt jelenti, hogy elkerülhetetlen lenne. Saját kutatásaim során azt tapasztaltam, hogy sok tanár is szívesebben alkalmazna kooperatív módszereket. Munkatársaimmal együtt kialakítottunk egy egyszerű módszert, amely abból állt, hogy a gyerekeket egymástól kölcsönösen függő tanulócsoportokban helyeztük el, ezután összehasonlítottuk ezeknek a gyerekeknek a teljesítményét, megelégedettségét és egymáshoz való viszonyát azokéval, akik továbbra is hagyományosabb és versenyszerűbb iskolai szituációban maradtak. (104)

Módszerünket mozaikmódszernek neveztük el, mert tulajdonképpen egy összerakós játékhoz hasonlít. A példából kiderül, miről van szó: az első kísérletünk úgy folyt le, hogy bementünk egy ötödikes osztályba, ahol a gyerekek éppen nevezetes amerikai személyiségek életrajzával foglalkoztak. A soron következő anyagrész éppen Joseph Pulitzer életrajza volt. Először is egy olyan életrajzot készítettünk, amely hat fejezetből állt. Az első fejezet Pulitzer őseiről szólt és arról, hogyan kerültek Amerikába; a második Pulitzer gyermekkoráról és neveltetéséről; a harmadik fiatal koráról, egyetemi éveiről és munkába állásáról; a negyedik a középkorú Pulitzerről és arról, hogyan alapította meg az újságját stb. Életének minden fontosabb szakasza külön fejezetbe került. Ezután a Pulitzerről készített életrajzunkat lefénymásoltuk, az egyes példányokat hat részre vágtuk és a hattagú tanulócsoportokban valamennyi gyereknek adtunk egy-egy fejezetet az életrajzból. Mindegyik csoportnak megvolt tehát a teljes Pulitzer-életrajza, de egy gyermeknek csak a történet egyhatoda állt rendelkezésére. Ugyanúgy, mint egy mozaikjátékban, itt is mindegyik gyereknek a kezében volt egy darab az egészből, de ahhoz, hogy összeálljon a kép, mindenkinek szüksége volt a másikra. Hogy megtanuljanak valamit Joseph Pulitzerről, először is mindegyik gyereknek meg kellett tanulnia a neki kiosztott fejezetet és utána a többieket is meg kellett tanítania rá. Mindenki fogta a maga fejezetét és oda ment, ahova akart, hogy megtanulja. A fejezet megtanulása céljából a gyerekek azt is megtehették, hogy egy másik tanulócsoportba tartozó társukkal álltak össze, olyannal, akinek ugyanaz a fejezet jutott. Ha például Johnnie az ifjú Pulitzerről szóló fejezetet kapta, akkor konzultálhatott a másik tanulócsoportban levő Christinával, akinek történetesen ugyancsak az ifjú Pulitzerről szóló fejezet jutott.

Egymást kikérdezhették és tisztázhatták egymás között, melyek voltak Pulitzer adott életszakaszának legfontosabb jellemzői. Nemsokára ezután a gyerekek visszamentek a saját csoportjukhoz. Tájékoztatva voltak arról, hogy meghatározott idő áll rendelkezésükre ahhoz, hogy felmondják egymásnak, amit megtanultak. Arról is tájékoztattuk őket, hogy amikor idejük lejár (vagy röviddel azután), dolgozatot íratunk velük, hogy képet kapjunk tudásukról.

Amikor saját erőforrásaikra kellett támaszkodniuk, a gyerekek végül is megtanulták, hogyan kell egymást tanítani, és egymásra odafigyelni. Rájöttek arra, hogy egyikük sem tud elérni semmit az összes többi nélkül – és azt is felismerték, hogy mindegyik csoporttagnak van teljesen egyedi és lényegbevágó hozzátenni valója. Képzeljük el, hogy te és én ugyanannak a csoportnak vagyunk a tagjai. Te a fiatal Pulitzerrel foglalkozol, én pedig az idősebbel. Én csak úgy tudok megtudni valamit az ifjú Pulitzerről, ha figyelmesen meghallgatom, amit te mondasz. Úgyhogy te igen fontos forrás vagy számomra. Most már nem a tanár az egyetlen forrás, még csak nem is forrás: sőt egyáltalán nincs is benne a csoportban. Helyette minden gyerek a csoportban fontos lesz számomra. Akkor fogok jól járni, ha rájuk figyelek; ha nem figyelek rájuk, akkor pórul járok. Nem akkor fogok tehát jutalmat kapni, ha a társaim rovására akarok jó lenni a tanárnál. Ez már egy egészen újfajta játék.

Ám a kooperatív viselkedés nem az égből pottyan le. Rendszerint több napba tellett, amíg a gyerekek elsajátították a módszer hatékony alkalmazását. Nagyon nehéz abbahagyni a régi szokásokat. A kísérletünkben részt vevő gyerekek az iskolában eltöltött évek során megtanulták, hogy állandóan vetélkedniük kell egymással. A gyerekek a kísérlet első néhány napjában még mindig versenyezni próbáltak – még akkor is, ha a versenyzés itt teljesen értelmetlen volt. Hadd mondjak el egy nagyon jellemző példát arra, hogy a gyerekek mennyire botladozva tanulták az együttműködést. Az egyik csoportban volt egy mexikói származású amerikai gyerek. A fiú (nevezzük Carlosnak) nem tudott eléggé tagoltan beszélni angolul (spanyol volt az anyanyelve). Az évek során megtanulta, hogyan kell csendben meghúzódnia, hiszen régebben, ahogy megszólalt, rögtön kinevették. Most is nagyon kínlódott, amikor elmondta a neki kiosztott fejezet tartalmát a többieknek, és nagyon rosszul érezte magát. A hagyományos módszert jobban szerette. Ez nem meglepő, hiszen az általunk bevezetett rendszerben rá volt kényszerítve arra, hogy megszólaljon, míg máskor mindig el tudott rejtőzni vagy a háttérben tudott maradni. Azonban a helyzet még ennél is bonyolultabb volt: azt mondhatnánk ugyanis, hogy Carlos és a tanár között volt egy hallgatólagos megállapodás arról, hogy nem zavarják egymást. Carlos hajlandó volt tökéletesen csendben maradni. Régebben előfordult, hogy a tanár egyszer-egyszer felszólította, ő pedig akadozva és dadogva megszólalt, aztán zavartan elhallgatott. A többiek persze kigúnyolták. A tanár rájött arra, hogy jobb lesz, ha

többször nem hívja fel. Lehet, hogy ezt az elhatározást a legnagyobb jóindulatból tette, ugyanis egyszerűen nem akarta többé megalázó helyzetbe hozni a fiút. De azzal, hogy nem vett róla tudomást, egyszerűen leírta őt: az a következtetés adódott, hogy Carlosszal nem érdemes foglalkozni – legalábbis az osztály többi tanulójának ez lehetett a benyomása. A gyerekek úgy gondolhatták, hogy a tanárnak jó oka van, amiért sohasem hívta fel a fiút – tudniillik az, hogy Carlos egyszerűen buta. Az is valószínű, hogy Carlos maga ugyanerre a következtetésre jutott. Ez a történet része egy olyan folyamatnak, amelyben a versenyszerűséggel kombinálódott integráció egyenlőtlen pozíciókat alakít ki és így nő az etnikai csoportok közötti feszültség. Ily módon pedig a hátrányos helyzetben levő kisebbség tagjainak önértékelése szenved csorbát. (105)

Térjünk vissza a hatszemélyes tanulócsoporthoz. Carlosnak, akinek Joseph Pulitzer férfikoráról kell beszámolnia, nagyon nehéz dolga volt. Idegesen dadogott és nyögdécselt. A többiek, akik hozzászoktak a versengéshez, régi, túlságosan is jól megtanult szokásaik szerint reagáltak Carlosra. Jól tudták, mit szoktak csinálni, amikor valaki dadog és még ráadásul köztudott róla, hogy buta: most is kinevették, leintették, csúfolták. A kísérlet során észrevettük, hogy Mary éppen azt mondja: „Ugyan, te nem is tudod, te hülye vagy. Buta vagy, azt sem tudod, mit csinálsz." Első kísérletünk során egyik asszisztensünk látszólag szórakozottan figyelte a gyerekeket és csoportról csoportra ilyesmit mondott: „Oké, azt csinálsz, amit akarsz. Lehet, hogy jól szórakozol rajta, de ettől nem sokat fogsz megtudni Joseph Pulitzer férfikoráról. Egy óra múlva dolgozatírás lesz." Figyeljük meg, hogy oldódnak fel a régi beidegződések! Marynek többé nem éri meg, hogy Carlost kicsúfolja – ellenkezőleg, sokat veszíthet, ha így tesz. Néhány nap múlva és néhány ilyen tapasztalat után kezd a gyerekekben felderengeni, hogy Joseph Pulitzer férfikoráról *csakis* úgy tanulhatnak meg bármit is, ha jól odafigyelnek arra, amit Carlosnak kell mondania. És az történt, hogy fokozatosan kezdték megtanulni, hogyan kell valakit kikérdezni. Ahelyett, hogy kinevették volna vagy semmibe vették volna Carlost, amikor nehézségei támadtak gondolatainak kifejezése közben, inkább kisegítő kérdéseket tettek fel neki, olyan kérdéseket, amelyek nyomán könnyebben el tudta mondani, ami a fejében volt. Carlos úgy reagált erre, hogy egy kicsit oldottabb lett; az oldódással beszédkészsége is javulni kezdett. Néhány hét múlva a gyerekek rájöttek arra, hogy Carlos közel sem olyan buta, mint amilyennek gondolták. Olyan dolgokat kezdtek észrevenni benne, amelyeket korábban nem láttak volna meg. Lassan megszerették. Ettől kezdve Carlos is jobban érezte magát az iskolában és tanulócsoportjának angol anyanyelvű tagjaiban már nem kínzókat, hanem segítőkész és érzékeny társakat látott. Egyre inkább biztonságban érezte magát az osztályban és önbizalma is megnőtt; ennek megfelelően iskolai teljesítménye

is javulni kezdett. A bűvös kör megfordult; megváltoztak a spirált felfelé mozgató okok, s megindult a lefelé irányuló mozgás.

A kísérletet azóta tanítványaimmal együtt nagyon sok iskolai osztályban megismételtük, tanulók ezrei vettek részt benne országszerte. Az eredmények világosak és egyértelműek: a kölcsönös függést kialakító mozaikmódszerrel oktatott gyerekek jobban megszerették egymást, jobban érezték magukat az iskolában, és pozitívabb önértékelésre tettek szert, mint azok, akiket továbbra is a hagyományos módszerek szerint tanítottak. Az egymás iránti rokonszenv növekedése a „mozaikosztályokban" túllépett az etnikai és a faji határokon. (106) Az etnikai kisebbségekhez tartozó gyermekek vizsgateljesítménye a kísérleti, mint a hagyományos osztályokban magasabb volt. Az egyik vizsgálatban (107) munkatársaimmal együtt azt találtuk, hogy kéthetes mozaikmódszerű tanítás során a kisebbségi csoportokhoz tartozó gyerekek csaknem egy egész jeggyel javították osztályzataikat, anélkül, hogy a többieknek romlott volna a teljesítménye. Végül a tanárok is szívesen használták, és eredményesnek találták a mozaikmódszert. Azok, akik vállalták, hogy kísérletünk részeként a mozaikmódszer alapján fognak tanítani, többségükben a kísérlet befejezése *után* is ezt a módszert alkalmazták.

Újabb kísérletek tanúskodnak arról, hogy a mozaikmódszernek az előítéletek csökkenésére gyakorolt hatása nem csak gyerekeknél érvényesül. Donna Desforges és munkatársai (108) egyetemi hallgatókat bíztattak arra, hogy kooperáljanak egy segítőtárssal, akit volt pszichiátriai betegként mutattak be. A diákokba azt a várakozást ültették, hogy az illető nagyon furcsán fog viselkedni. Az interakciók egy strukturált tanulási feladat keretei között zajlottak; a diákok egyik része egy „mozaikcsoportban", másik része pedig hagyományosabb tanulási feltételek között lépett interakcióba az állítólagos „volt elmebeteggel". Az eredmények mellbevágóak voltak. Azok a diákok, akik a „mozaikcsoportban" voltak, sokkal előbb adták fel sztereotip elvárásaikat, és szívesebben működtek együtt az elmebetegnek álcázott személlyel, mint azok, akik hagyományosabb tanulási helyzetben találkoztak vele. Sőt, a mozaikhelyzetben részt vett alanyok általában az elmebetegekről is sokkal kedvezőbben nyilatkoztak.

A mozaikmódszer hatását magyarázó mechanizmusok. Vajon miért hoz a mozaikmódszer ennyire pozitív eredményeket? Hatékonyságának egyik lehetséges magyarázata az, hogy ez a kooperatív stratégia egy „szívességtevési" helyzetbe hozza a résztvevőket. Vagyis a csoport minden egyes tagja azzal, hogy megosztja tudását a többiekkel, szívességet tesz nekik. Emlékezzünk vissza Mike Leippe és Donna Eisenstadt kísérletére, (109) amelyet az 5. fejezetben mutattunk be. A kísérletből az derült ki, hogy azok, akik mások javát

elősegítő módon viselkedtek, az általuk megsegített embereket a későbbiekben kedvezőbben ítélték meg.

Samuel Gaertner és kutatótársai (110) egy másik, de ide kapcsolódó mechanizmus szerepét mutatták be egyik kísérletükben. A kísérlet meggyőzően demonstrálta, hogy a kooperáció folyamata képes csökkenteni a csoportok közötti gátakat, mégpedig oly módon, hogy megváltoztatja a résztvevők által használt kognitív kategóriákat. Másképpen fogalmazva, az együttműködés elősegíti azt a változást, amelynek során a külcsoportot már nem „azok"-ként, hanem „mi"-ként fogjuk kategorizálni. Mindezek mellett a mozaikmódszer pozitív hatásainak egyik fontos tényezője az empátia kifejlődése. Az előző fejezetben szóltam már arról, hogy az empátia – az a képesség, hogy beleéljük magunkat a másik helyzetébe – jó irányba befolyásolja az emberi kapcsolatokat, erősíti a segítőkész magatartást és csökkenti az agresszivitást. Az iskolában a tanulás akkor a legeredményesebb – és ez különösképpen igaz az olyan osztályokban, ahol mozaikmódszerrel tanítanak –, ha a többiek teljes figyelmüket annak a gyereknek szentelik, aki éppen beszél. Így például, ha egy mozaikcsoportban vagyok Carlosszal, és meg szeretném tanulni azt, amit ő tud, nem csupán figyelmesen kell meghallgatnom őt, hanem egyszersmind bele is kell élnem magamat az ő helyzetébe: csak így tudom világosan és minden támadó él nélkül megfogalmazni hozzá intézendő kérdéseimet. Ennek során nem csupán a tananyagról és magáról Carlosról szerzek ismereteket, hanem arról is, hogyan lehet a másik ember szemével nézni a világot.

Diane Bridgeman egy remek kísérletben mutatta be, hogy a mozaikmódszer szerinti tanításnak milyen pozitív hatása lehet a gyerekek azon képességeire, hogy átvegyék egymás nézőpontját. (111) Bridgeman rajzos történeteket tett olyan tízéves gyerekek elé, akiknek az egyik felét nyolc héten át tanították a mozaikmódszer segítségével. A történetek az empátiás képesség mérésére szolgáltak. Az egyik sorozat első képén például egy kisfiú volt látható, amint szomorúan búcsút vesz édesapjától a repülőtéren. A következő képen a postás csomagot kézbesít a gyereknek. A kisfiú kinyitja a csomagot, s egy játékrepülőgépet talál benne, mire könnyekbe tör ki. Bridgeman megkérdezte a gyerekeket, vajon miért is fakadhatott sírva a kisfiú. Szinte mindegyikük azt válaszolta, hogy a kis repülőgép apja távozására emlékeztette a kisfiút, ezért lett olyan szomorú. Idáig rendben is van. Ezután következett azonban a kísérlet döntő része. Bridgeman megkérdezte a gyerekektől, hogy vajon mit gondolhatott szerintük a *postás,* aki a csomagot kézbesítette. Ebben az életkorban a legtöbb gyerek következetesen téved: abból az egocentrikus feltételezésből indul ki, hogy mindenki tudja azt, amit ő tud. Vagyis tévesen azt feltételezi, hogy a postás is tudja: a kisfiú azért szomorú, mert az ajándék apja elutazását idézte fel benne. Másként alakultak azonban azoknak a gyerekeknek

a válaszai, akik mozaikmódszeres tanulócsoportban vettek részt. Itt szerzett tapasztalataik révén ugyanis könnyebben bele tudtak helyezkedni a postás nézőpontjába: megértették, hogy a postás nincs birtokában ugyanazoknak az információknak, amelyekkel ők rendelkeznek, vagyis nem tudhatott a repülőtéri jelenetről. A mozaikmódszerrel tanított gyerekek kitalálták, hogy a postás bizonyára *zavarba jön,* amikor észreveszi, hogy a kisfiú sírni kezd a szép ajándék láttán. A mozaikmódszeres tanulócsoportban való részvétel tehát növeli a gyerekek azon képességét, hogy a világot a másik ember nézőpontjából is szemlélni tudják. Minden bizonnyal ez a legfőbb magyarázata a módszer előzőekben megismert jótékony hatásainak.

Az empátia növekedésének egyik legbiztatóbb további eredménye a következő. Az emberek általában hajlamosak arra, hogy kudarc esetén az önmagukra nézve legkedvezőbb magyarázatot fogadják el; az empátia lehetővé teszi, hogy „a legkedvezőbb eshetőség feltételezésének" elvét kiterjesszék más emberekre – köztük olyanokra is, akik más etnikai vagy faji csoportba tartoznak. Hadd magyarázzam meg, mire gondolok. Emlékezzünk vissza arra, amit az attribúcióelmélet kapcsán mondottunk: kudarcaik megokolásakor az emberek szívesen választják a számukra kedvezőbb okot – de ezt a kedvezményt ritkán adják meg másoknak. Ha például rosszul szerepelek egy vizsgán, szívesen hajlok arra, hogy álmosságomnak tulajdonítsam kudarcomat vagy annak, hogy a kérdés nem volt korrekt; ha viszont *te* szerepelsz rosszul, előszeretettel gondolom rólad, hogy ostoba, lusta voltál. Egyik kísérletsorozatunkban (112) munkatársaimmal együtt igazoltuk ezt a hipotézist. Azt találtuk, hogy versenyhelyzetben a gyerekek vetélytársuk kudarcát képességei hiányának tulajdonítják, sikerét viszont a szerencsével indokolják. De a dolog most válik érdekessé. Sikerült kimutatnunk, hogy egy *kooperáción* alapuló helyzetben (mint amilyen a mozaikmódszer) a gyerekek éppolyan nagylelkűek partnereikkel, mint önmagukkal: társuk sikerét felkészültségének, kudarcát pedig balszerencsés megszakításnak tulajdonítják. Ez az eredmény sokatmondó, hiszen ha a más faji vagy etnikai csoporthoz tartozó embertársainkat ugyanolyan nagyvonalúsággal kezelnénk, mint önmagunkat, akkor a végső attribúciós tévedés is erejét vesztené, és az előítéletek egészen alacsony szintre esnének vissza.

Tanítványaimmal együtt én magam dolgoztam ki a mozaikmódszert 1971-ben. Azóta mások is kifejlesztettek hasonló kooperatív technikákat. (113) A mozaikmódszernek és a többi ilyen együttműködési stratégiának a felhasználásával a jelen fejezetben bemutatott kiváló eredményeket sok-sok iskolai osztályban sikerült megismételni Amerika-szerte és külföldön egyaránt. (114) John McConahay, (115) az etnikai kapcsolatok egyik vezető szakembere szerint a mozaikmódszer a létező leghatásosabb gyakorlati esz-

köz arra, hogy a deszegregált iskolákban megjavítsuk az etnikumok közötti viszonyokat.

A sokféleség kihívása. Milyen izgalmas dolog a sokféleség egy országban, egy városban, egy lakóhelyen, egy iskolában! A deszegregáció megteremtette azt a lehetőséget, hogy hasznunkra is váljék ez a sokféleség. De ahhoz, hogy minél több hasznot merítsünk a sokféleségből, lényegbevágóan fontos számunkra, hogy megtanuljuk, miként viszonyulhatunk egymáshoz a lehető legharmonikusabb módon a faji és etnikai határok mentén. Mondanom sem kell, hogy ebben az országban még messze vagyunk attól, amit faji és etnikai harmóniának lehetne nevezni. A kooperatív tanulási módszerek iskolákba való bevezetése egy lépés ennek a célnak az elérése felé. Egy Pulitzer-díjas újságíró, David Shipler igen érzékletes módon szemléltette, milyen problémákkal és kihívásokkal kell szembenéznie Amerikának, ennek az etnikailag nagyon is sokféle országnak a huszadik század végén. Shipler, a kitűnő megfigyelő keresztül-kasul bejárta Amerikát, és rengeteg embert kérdezett meg az etnikai viszonyokkal kapcsolatos érzéseiről és attitűdjeiről. Elszomorító következtetéseit már könyvének címe is elárulja: *A Country of Strangers* (Idegenek országa). (116) Shipler arra a megállapításra jut, hogy az amerikaiak többségének egészen egyszerűen nincs közelebbi kapcsolata más etnikumokhoz tartozó emberekkel; ennélfogva e tekintetben nagyfokú gyanakvás és félreértés uralkodik. Shipler könyvét olvasva eszembe jutott, amit egy texasi iskolaigazgató mondott nekem 1971-ben, amikor a szegregáció felszámolása nagy gondot okozott neki az iskolájában. „Nézze, professzor úr – szólt az igazgató –, a kormány kényszeríteni tudja a fehér és a fekete kölyköket, hogy egy iskolába járjanak, de senki sem tudja kikényszeríteni belőlük, hogy élvezzék is az együttlétet." (A figyelmes olvasó emlékezhet arra, hogy ez egy variációja annak a témának, amelyre – mint e fejezetben korábban volt róla szó – William Graham Sumner hívta fel a figyelmet.)

Az igazgató véleményét csak megerősítette az, amit ugyanezen a napon ebédidőben tapasztaltam, amikor végigsétáltam az iskola udvarán. Minden volt ez, csak nem integrált iskola! Önmagát szegregáló csoportok hadaival találkoztam az udvaron: az egyik csoportban fekete gyerekek gyülekeztek, a másikban latinók, a harmadikban pedig a fehérek sorakoztak. Persze, nincs abban semmi meglepő, ha az azonos etnikai csoportokhoz tartozó emberek egymás társaságát jobban kedvelik. Ebben nincs is semmi rossz önmagában – mindaddig, amíg az ilyen preferenciák nem merevednek kizáró magatartássá. Néhány hónappal a mozaikmódszer bevezetése után, amikor megint az iskolaudvaron sétálgattam, hirtelen (és teljességgel váratlanul) feltűnt nekem, hogy ezek a korábban különálló gyerekcsoportok csaknem teljesen integrálódtak. Senki sem „kényszerítette" őket arra, hogy szeressék egymást; az ő

saját választásuk volt, hogy az etnikai határokon átlépve kerestek egymással kapcsolatot. A mozaikmódszerrel kapcsolatos tapasztalatok megkönnyítették számukra azt, hogy korábbi gyanakvásaik és bizalmatlanságuk egy részét feladják. Emlékszem, azt gondoltam akkor: „Ez az, ahogyan a dolgoknak alakulnia *kellene*!"

A de facto két évszázada fennálló szegregáció Amerikát „az idegenek országává" tette felnőtt polgárainak többsége számára. Ám azoknak a gyerekeknek a tízezrei, akik megtapasztalták a kooperatív együtt-tanulást, reményt adnak nekünk a jövőhöz. Reménykedhetünk abban, hogy ezekből a gyerekekből olyan felnőttek lesznek, akik megtanulták, hogyan élvezzék és miként hasznosítsák a sokféleséget; olyan felnőttek, akik megtanulták egymás szeretetét és tiszteletét, és akik továbbra is tanulni fognak egymástól.

© 1965 by Saul Steinberg

8. FEJEZET

Szeretet, szerelem és a személyközi érzékenység

Ebben a könyvben számos olyan – laboratóriumi vagy valóságos – szituációt írtam le eddig, amelyben az emberek hátat fordítottak azoknak a társaiknak, akiknek szükségük lett volna rájuk. Említettem olyan esetet, amikor az emberek végignéztek egy gyilkosságot anélkül, hogy megpróbáltak volna segíteni; azt az esetet, amikor a Fifth Avenue járdáján törött lábbal fekvő nőt körbesétálták, majd közönyösen odébbálltak.

Beszéltem arról az esetről, amikor még csak meg sem kérdezték attól a nőtől, aki minden jel szerint a szomszéd szobában leesett a létráról, hogy szüksége van-e segítségre. Leírtam továbbá olyan helyzetet, amelyben az emberek még egy lépéssel tovább mentek, tudniillik minden látszat szerint maguk okoztak nagy kínt valakinek. Egy tekintélyes személynek engedelmeskedve igen sokan még akkor is folytatták a nagyfeszültségű áram bevezetését embertársukba, amikor az ordított a fájdalomtól, dörömbölt az ajtón, könyörgött, hogy hagyják abba, aztán baljóslatúan elhallgatott. Végül láttuk azt is, hogy a félelem, a gyűlölet és az előítélet hogyan vezet odáig, hogy az emberek megfosszák egymást polgári jogaiktól, személyes szabadságuktól vagy akár életüktől is.

Mindezek ismeretében feltettem azt a kérdést, lehetséges-e az agresszivitást csökkenteni és arra ösztönözni az embereket, hogy legyenek felelősek egymás boldogulásáért. Ebben a fejezetben egy kicsit pontosabb megfogalmazásban teszem fel: mit tudunk azokról a tényezőkről, amelyek az emberek közötti rokonszenvhez vezetnek?

Ez a kérdés minden bizonnyal ősidők óta foglalkoztatja az embereket. Az első műkedvelő szociálpszichológus, aki valószínűleg még a barlangban élt, bizonyára már elgondolkodott azon, mit tehet azért, hogy a szomszéd barlang lakója jobban szeresse őt, vagy legalábbis ne utálja annyira – legalábbis ne vágja fejbe a husángjával. Bizonyára vicsorgatta a fogát, hogy megmutassa a szomszédnak, van ő olyan kemény legény, hogy kiharapjon egy darabot a szomszéd lábából, ha az agresszívan merészel viselkedni. Charles Darwin, a nagy természettudós szerint (1) ez az egyszerű gesztus bevált, és a vicsorítás, amelyet ma mosolynak nevezünk, lassan társadalmi kon-

vencióvá alakult, olyan gesztussá, amely arra szolgál, hogy rávegyük az embereket arra, ne bántsanak, sőt, akár szeressenek is bennünket.*

Néhány évezred eltelt azóta, de az emberek még mindig a vonzalom okaival foglalkoznak – hogyan viselkedjünk, hogy a fickó a szomszéd íróasztalnál, a szomszéd házban, vagy a szomszédos országban egy kicsit jobban szeressen bennünket, vagy legalábbis tartózkodjon attól, hogy ránk támadjon és elpusztítson bennünket? Mit tudunk az emberek közötti vonzás okairól? Ha megkérdezem a barátomat, mitől van, hogy bizonyos ismerőseit jobban kedveli, mint másokat, nagyon sokféle választ kapok. A leggyakrabban előforduló választípusok a következők. Azokat az embereket szeretjük: 1. akiknek a mienkhez hasonló érdeklődésük és nézeteik vannak; 2. akiknek bizonyos készségeik, képességeik, szakértelmük van; 3. akiknek bizonyos jó vagy éppen „csodálatra méltó" tulajdonságaik vannak, például hűségesek, értelmesek, becsületesek és nyájasak; 4. akik minket is viszontszeretnek.

Ezek az okok mind értelmesen hangzanak. Megfelelnek azoknak a jó tanácsoknak is, amelyek Dale Carnegie ijesztően manipulatív című könyvében, a *Sikerkalauz – Hogyan szerezzünk barátokat, hogyan bánjunk az emberekkel?* című műben (2) találhatók. De bármennyire manipuláló a cím, ez az interperszonális receptkönyv pontosan azt tartalmazza, amit az emberek tudni szeretnének – ezért lehetett belőle minden idők legnagyobb könyvsikere. Ez egyáltalán nem meglepő. Az amerikaiak, úgy látszik, nagyon sokat törődnek azzal, hogy kedveljék őket, és jó benyomást keltsenek. Egy felméréssorozat, amelyet a negyvenes és ötvenes években végeztek középiskolás diákok között, (3) azt mutatta, hogy ezeket a gyerekeket leginkább az érdekelte, hogyan reagálnak rájuk mások, és legjobban arra vágytak, hogy jobban szeressék őket az emberek. Ez az igény a serdülőkorban lehet a legnagyobb, amikor a kortárscsoport óriási jelentőségre tesz szert, de a szeretet iránti vágy bizonyára nem korlátozódik az amerikai serdülőkre. Dale Carnegie könyvét harmincöt nyelvre fordították le és mohón olvasták az egész világon.

Carnegie receptje megtévesztően egyszerű: ha azt akarjuk, hogy valaki szeressen bennünket, akkor legyünk hozzá kedvesek, tegyünk úgy, mintha mi szeretnénk őt, csináljunk úgy, mintha mi is érdeklődnénk az iránt, ami őt érdekli, „ne legyünk szűkmarkúak a dicsérettel" és legyünk figyelmesek. Valóban így van? Tényleg eredményes-e az ilyen taktikázás? Bizonyos korlátok között valóban hatékony lehet. Jól ellenőrzött laboratóriumi kísérletekből

* Meg kell jegyeznünk, hogy több mai teoretikus nem ért egyet Darwinnak a mosoly eredetéről vallott felfogásával. Szerintük a mosoly feltehetően nem az agresszió jelzéseként jött létre, hanem inkább a *megadás* jeleként, abból a célból, hogy elejét vegye vagy véget vessen a domináns és erős másik fél agressziójának.

származó adatok tanúsítják, hogy jobban szeretjük azokat, akik kellemes tulajdonságokkal rendelkeznek, mint azokat, akik kellemetlenekkel; (4) jobban szeretjük azokat, akik szeretnek bennünket, mint azokat, akik nem szeretnek; jobban szeretjük azokat, akik kooperálnak velünk, mint azokat, akik konkurálnak; jobban szeretjük azokat, akik dicsérnek, mint azokat, akik bírálnak bennünket stb. Az interperszonális vonzalom ezen aspektusait egyetlen nagy általánosságban lehet összefoglalni: azokat az embereket szeretjük, akiktől a legkisebb költség mellett a legnagyobb nyereséget várhatjuk. (5)

A vonzalom általánosjutalom-elmélete a témakörből sok kérdésre választ ad. Lehetővé teszi például, hogy megmagyarázzuk azt a tényt, amely szerint a kellemes külsejű embereket jobban szeretjük, mint azokat, akik nem néznek olyan jól ki. A kellemes külső ugyanis „esztétikai" jutalmat jelent számunkra. (6) A jutalomelmélet alapján azt állíthatjuk, hogy azért szeretjük jobban azokat, akikkel egy véleményen vagyunk, (7) mert amikor ilyen emberekkel akadunk össze, ezek azzal jutalmaznak, hogy véleményeinket egyetértésükkel igazolják – hozzásegítenek ahhoz, hogy azt higgyük, nézeteink „helyesek". Továbbá, ahogy már az előző fejezetben szó volt róla, az előítélet és az ellenségesség úgy is csökkenthető, hogy a környezetet olyanná alakítjuk, amelyben az emberek versengés helyett kooperálnak egymással. Másképpen úgy fogalmazhatjuk meg, hogy a kooperáció vonzalomhoz vezet. Akár Muzafer Sherif kísérletének színhelyét, a nyári cserkésztábort vesszük, (8) akár a munkatársaimmal együtt végzett kísérletben részt vevő iskolai osztályt, (9) azt látjuk, hogy ha az emberek együttműködéssel töltenek egy kis időt, akkor jobban fognak vonzódni egymáshoz. A kooperatív viselkedés meghatározása szerint jutalmazó jellegű, hiszen az, aki kooperál velünk, az segítséget nyújt nekünk, meghallgatja a gondolatainkat, javaslatokat tesz és részt vállal a terheinkből.

A nyereség és költség elvére épülő általános elmélet sok mindent elmond ugyan a vonzalomról, de azért nem mindent – a világ nem ilyen egyszerű. Ennek az elméletnek az alapján azt gyaníthatnánk, hogy – ha minden egyéb tényező azonos – azokat az embereket fogjuk szeretni, akik a tőszomszédságunkban laknak, hiszen így kisebb költségráfordítással (nem kell ugyanis olyan messzire utaznunk) ugyanolyan nyereségre teszünk szert, mintha távolban lakókkal kötnénk barátságot. Az tényleg igaz, hogy általában több az olyan barátunk, aki közel lakik hozzánk, de ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy fizikai közelségük tette őket számunkra rokonszenvessé. A fizikai közelség csupán megkönnyíti az ismeretség kialakulását; ha pedig egyszer megismertük őket, akkor rendszerint tetszeni fognak nekünk. Sőt, azt is tudjuk, hogy az emberek általában megszeretik azokat a dolgokat, amelyekért megszenvedtek, és azokat az embereket, akikért áldozatot hoztak. Már korábban ismertettük azt a kísérletet, amelyben Judson Mills-szel együtt (10)

kimutattuk, hogy akik nehéz megpróbáltatásnak vetették alá magukat azért, hogy bizonyos csoport tagjai lehessenek, jobban szerették ezt a csoportot, mint azok, akiknek kevesebb időt és energiát kellett áldozniuk azért, hogy beléphessenek a csoportba. Mi a jutalom? A szenvedés enyhülése? Talán a disszonancia csökkenése? Hogyan tesz szert a csoport jutalomértékre? Mindez nem teljesen világos.

Ha csak azt tudjuk továbbá, hogy valami jutalomértékkel rendelkezik, még korántsem biztos, hogy ebből a tényből előre tudjuk jelezni vagy meg tudjuk érteni az egyén viselkedését. Gondoljunk vissza például a 2., a 3. és az 5. fejezetre, ahol azt elemeztük, hogy az emberek miért viselkednek konform módon, és miért változtatják meg attitűdjüket. Többféle okot is megvizsgáltunk: azért, mert azt akarják, hogy megdicsérjék őket, hogy szeressék őket; azért, mert azonosulni akarnak valakivel, akit tisztelnek vagy csodálnak; mert azt akarják, hogy ismereteik helyesek legyenek; mert saját viselkedésüket igazolni akarják. Bizonyos értelemben mindezekben a viselkedésformákban van valami ráció vagy jónak tűnnek (esetleg mindkettő), és ezért mondhatjuk azt, hogy jutalomértékük van. De ha minden további nélkül jutalomnak nevezzük el őket, akkor éppen az a tény fog elhomályosulni, hogy ezek között a viselkedésformák között minőségi különbségek vannak. Jólehet a helyes ismeretre való törekvésünk és az a vágyunk is, hogy elkerüljük a nevetségessé válást, ha beteljesül, bizonyos megelégedettséghez vezet, gyakran azonban az a helyzet, hogy eme szükségleteink kielégítéséhez egészen különnemű viselkedésformákat kell alkalmaznunk. A vonalhosszúság becslésekor például a nevetségessé válás elkerülése végett alkalmazkodhatunk ugyan a csoportnyomáshoz, a helyes ismeretre való törekvésünk azonban arra ösztönözhet, hogy helyezkedjünk szembe a csoporttagok egyöntetű véleményével. Nem sokra megyünk tehát e viselkedésformák megértésében, ha mindkettőre a *jutalom* összemosó terminusát alkalmazzuk. A szociálpszichológus számára sokkal fontosabb, hogy megpróbálja feltárni, milyen feltételek között érvényesül az egyik és milyen feltételek között a másikfajta cselekvés. Ezt a kérdést alaposabban is megvizsgáljuk, amikor majd rátérünk az interperszonális vonzalommal kapcsolatos kutatásokra.

Dicsérni és szívességet tenni

Emlékezzünk Dale Carnegie tanácsára: „ne mérjük szűkmarkúan a dicséretet". Ebben tényleg van ráció: barátokat „nyerhetünk", ha magasztaljuk tanáraink elképzeléseit vagy alkalmazottaink buzgalmát. Ismerünk jó néhány kísérletet, amely valóban azt igazolja, hogy általában sokkal jobban kedveljük azokat az embereket, akik pozitívan ítélnek meg bennünket, mint azokat,

akiknek negatív véleményük van rólunk. (11) De vajon *mindig* így van-e? Nézzük meg közelebbről. A józan ész alapján is arra következtethetünk, hogy vannak olyan helyzetek, amikor a kritika hasznosabb, mint a dicséret. Képzeljük el például, hogy újonnan kerültünk oktatónak az egyik egyetemre, és egy felsőbb éves hallgatókkal zsúfolt teremben előadjuk legújabb elméletünket, amelyet éppen most dolgoztunk ki. A terem végében két diák ül, egy fiú meg egy lány. A fiú majd beleszakad, úgy bólogat és mosolyog. Az előadás után odajön hozzánk, és zseniálisnak nevez minket, azt mondja, ilyen remek előadást még sohasem hallott. Ezt természetesen nagyon jólesik hallani. A lány viszont az előadás alatt a fejét rázogatta és időnként a homlokát ráncolta. A végén aztán ő is odajön hozzánk, és azt mondja, hogy elméletünk egyes részei szerinte értelmetlenek. Véleményét elég részletesen kifejti, némi fölényes gúnnyal a hangjában. Este, amikor eltűnődünk a hallott véleményeken, rájövünk arra, hogy a diáklány megjegyzéseiben – bár túlzottak és pontatlanok voltak – van némi megfontolandó. Ez arra késztet bennünket, hogy néhány feltevésünket újra átgondoljuk. Végül egész elméletünket komoly revíziónak fogjuk alávetni. A két diák közül vajon melyiket fogjuk jobban szeretni? Nem tudom. A magasztalást persze jutalomként éljük meg, ám az elméletünk korrekciójához vezető ellenvetéseknek is lehet némi jutalomértékük. Minthogy az eddigiek alapján nem tudnám megjósolni, hogy a kétféle viselkedés – a magasztalás és a kritika – közül melyik a jutalmazóbb jellegű, azt sem tudom biztosan megmondani, hogy a két diák közül melyiket fogjuk jobban kedvelni.

A dicséret és a kritika viszonylagos hatása még ennél is bonyolultabb – és egyben izgalmasabb is. Egy vizsgálat arról számol be, hogy – ha minden egyéb tényező azonos marad – egy elmarasztaló vélemény általában növeli a vélemény forrása iránti elismerésünket – amennyiben a vélemény nem rólunk szól. A kísérlet során Theresa Amabile (12) egyetemistákat arra kért, hogy olvassanak el két regénybírálat-részletet, amely *a New York Times* vasárnapi számának könyvszemle mellékletében jelent meg. A két bírálat stílusában és színvonalában nagyon hasonló volt – de az egyik igen pozitívan ítélte meg a regényt, a másik viszont rendkívüli módon elmarasztalta. A diákok az elmarasztaló recenzió szerzőjét jóval okosabbnak, kompetensebbnek és hozzáférhetőbbnek tartották, mint az elismerő bírálatét – ám ugyanakkor az előbbi szerzőt kevésbé rokonszenvesnek vélték.

Nézzünk egy másik példát, ezúttal egy olyat, amelyben a dicséret mögött valamiféle hátsó szándékot lehet sejteni. Tegyük fel, hogy Nancy mérnök és készít egy kiváló tervrajzot. „Nagyon szép munka, Nancy" – mondja a főnöke. Igen valószínű, hogy ez a kijelentés jutalomként hat – Nancy tehát bizonyára jobban fogja kedvelni a főnökét. De képzeljük el azt is, hogy Nancynek rossz napja van és elég trehányul végzi el a munkáját. Ezt maga is jól

tudja. De a főnök most is odamegy hozzá és ugyanazon a hangon az előbbi dicséretet mondja el. Jutalomként fog-e hatni ebben a szituációban is? Egyáltalán nem biztos. Meglehet, hogy a dicséretet Nancy úgy veszi, mintha a főnöke jóindulatú akarna lenni hozzá és a rossz minőségű munka ellenére biztatni szeretné – és a megértésről tanúskodó magatartása miatt talán jobban kedveli, mintha jó munkájáért kapott volna dicséretet. Az is lehet azonban, hogy mindenféle hátsó szándékot tulajdonít a főnöknek: esetleg arra gondolhat, hogy a főnök gúnyolódik vele, manipulál, nem tud disztingválni, hazug, lenéző vagy ostoba – mindenesetre valami olyan tulajdonsággal rendelkezik, amely csökkenti Nancynek iránta érzett rokonszenvét. A nyereség és a költség általános elvére épülő elmélet sokat veszít az értékéből, ha nem tudjuk pontosan meghatározni, mitől is tesz szert jutalomértékre valami. Minél bonyolultabb a szituáció, annál inkább értéküket vesztik az ilyen általános fogalmak, minthogy a jutalom társas kontextusának egészen csekély megváltozása büntetéssé alakíthatja át azt, ami az előbb még „jutalomként" funkcionált.

Az ebben a problémakörben végzett kutatások arra mutatnak, hogy az emberek ugyan szeretik, ha dicsérik őket, és általában meg szokták kedvelni azt, akitől a dicséretet kapják, (13) de nem szeretik, ha manipulálják őket. Ha a dicséret túlságosan hízelgő, akkor meg nem érdemeltnek tűnik, vagy – ami a legfontosabb – ha csak azért hízeleg valaki, hogy megnyerje mások jóindulatát és így személyesen is hasznot húzzon belőle, akkor nem nagyon fogják szeretni. Edward E. Jones és tanítványai (14) számos kutatást végeztek ebben a problémakörben. Ezekben a kísérletekben rendszerint az történt, hogy a kísérletvezető segédje megfigyelt egy fiatal nőt, amint interjút készítettek vele és ezután kiértékelte szereplését. Az értékeléseket előre elkészítették, méghozzá úgy, hogy a nők egy része pozitív, másik része negatív, harmadik részük pedig semleges értékelést kapott. Az egyik kísérleti szituációban az értékelést végző segédről nyilvánvalóan látszott, hogy hátsó szándékai vannak: a kísérleti személyeket előre tájékoztatták arról, hogy az értékelést végző személy egy felsőbb éves hallgató, akinek kísérleti személyekre van szüksége saját kísérletéhez, és ezért arra fogja kérni őket, hogy vállalják el az ő kísérletében való részvételt is. Az eredmények arról tanúskodtak, hogy a kísérleti személyek jobban szeretik azokat, akik dicsérik őket, mint azokat, akiktől negatív értékelést kaptak. Mindazonáltal sokkal kevésbé kedvelték azokat, akikről úgy tűnt, hogy valamiféle hátsó szándékkal dicsérik őket. Nyilvánvalóan téves tehát a régi bölcsesség: „a hízelkedéssel nem jutsz sehová". Ahogyan Jones írja: „a hízelkedéssel elég messzire eljuthatsz – de távolról sem *mindenhová*".

Hasonlóképpen szeretjük azokat, akik szívességet tesznek nekünk. A szívességtevés jutalomként fogható fel és általában szeretjük azokat az embereket, akiktől ilyenfajta jutalmat kapunk. Helen Hall Jennings (15) javítóintézeti lányok körében végzett klasszikus vizsgálatából kiderült, hogy a lányok közül azok voltak a legnépszerűbbek, akik a legtöbb szolgálatot tették a többieknek – vagyis akik a legtöbb új és érdekes tevékenységet kezdeményezték és egyben a többi lányt is bevonták ezekbe a tevékenységekbe. Akik szívességet tesznek nekünk, azokat még akkor is kedvelni szoktuk, ha nem szándékosan teszik. Bernice és Albert Lott (16) ezt bizonyította kisgyerekekkel végzett kísérletében. A kutatók hármas csoportokra osztották a gyerekeket, majd olyan játékot játszattak velük, amely abból állt, hogy egy képzeletbeli aknamezőn biztonságos kiutat kellett találniuk. Akik biztonságos utat választottak, meg is nyerték a játékot, akik viszont nem, azok szerencsétlenül jártak. A gyerekek tehát felsorakoztak az „aknamező" elején (az „aknák" robbanás után is működőképesek maradtak). Ha a sor elején levő gyerek rossz utat választott, akkor „felrobbant" (azaz kiesett a játékból). Az utána következő gyerek ekkor természetesen egy másik utat választott. Ha viszont az elől álló véletlenül a helyes utat választotta, akkor az utána jövők is sikeresen végigmehettek az „aknamezőn". Az eredmények arról tanúskodtak, hogy akik jutalomban részesültek (azaz biztonságban eljutottak a célig), azok jobban szerették játékpartnereiket (akik a cél elérésének eszközéül szolgáltak), mint azok, akiknek nem sikerült elérniük a célt. Vagyis jobban szeretjük azokat, akik hozzájárulnak a győzelmünkhöz – még akkor is, ha nem állt szándékukban, hogy szívességet tegyenek nekünk.

Mint ahogy azokat sem szeretjük mindig, akik dicsérnek bennünket, a szívességtevés sem fokozza minden körülmények között a szívességtevő iránti rokonszenvünket. Nem szeretjük például azokat, akik szívességüket valamilyen feltételhez kötik. Az ilyen kikötések szabadságunkat veszélyeztetik. Nem szeretünk ajándékot kapni, ha elvárják, hogy viszonozzuk; nem szeretjük azt sem, ha olyanok tesznek nekünk szívességet, akik tettükből pozíciójuknál fogva hasznot húzhatnak. Vegyünk egy példát: tanár vagyok és néha jólesik, ha ajándékot kapok tanítványaimtól. Kínosan érzem azonban magam, ha egy rosszul álló diák ajándékot nyújt át, éppen azelőtt, hogy vizsgadolgozatát leosztályoznám. Jack Brehm és Ann Cole kísérlete (17) ezt az érvelést támasztja alá. A kísérlet során a diákokat arra kérték, hogy vegyenek részt egy olyan – a kísérletvezető által nagyon fontosnak minősített – vizsgálatban, amelyben egy másik személlyel kapcsolatos első benyomásaikról kell beszámolniuk. Miközben arra vártak, hogy elkezdődjék a kísérlet, a „másik személy" (valójában a kísérletvezető segédje) engedélyt kért arra, hogy néhány percre elhagyhassa a szobát. Az egyik kísérleti helyzetben a segéd rövid idő elteltével egyszerűen visszajött és újra helyet foglalt. A másik kísérleti helyzetben viszont hozott magával két üveg üdítőitalt is – egyet magának és egyet a kísérleti személynek. Ezután a kísérleti személyeket megkérték ar-

ra, hogy segítsenek a kísérletvezető segédjének egy nagyon unalmas feladat megoldásában. Eléggé meglepő módon azt találták, hogy azok a kísérleti személyek, akik *nem* kaptak üdítőitalt a segédjüktől, sokkal szívesebben segítettek neki, mint azok, akik kaptak.

A kutatások tehát arról tanúskodnak, hogy a dicséret és a szívesség nem jelent mindig és minden körülmények között jutalmat. Egy éhező patkánynak vagy egy éhező embernek egy adag zabpehely mindig jutalomértékkel rendelkezik, akár süt a nap, akár fúj a szél, akár nappal van, akár éjszaka, akár férfi adja, akár nő stb. Hasonlóképpen a fuldokló ember számára a mentőöv minden körülmények között jutalomértékű. Az ilyen jutalmak tehát *a szituációtól függetlenek*. A dicséret, a szívesség és az ehhez hasonló dolgok azonban a szituációtól függenek: hatásuk néha a környezet apró – néha egészen jelentéktelennek tűnő – változásain múlik. Mint ahogy már láttuk, a dicséret és a szívesség azt is eredményezheti, hogy azt, aki megdicsért bennünket vagy szívességet tett nekünk, még kevésbé találjuk vonzónak, mint akkor, ha ki sem nyitotta volna a száját vagy ki se húzta volna a kezét a zsebéből. Dale Carnegie jó tanácsa tehát nem mindig válik be. Ha azt akarjuk, hogy valaki megszeressen bennünket, akkor az a módszer, hogy szívességet teszünk neki, és így akarjuk a szívébe lopni magunkat, kockázatosnak bizonyulhat.

A szívességtevést sokkal eredményesebben használhatjuk fel saját vonzerőnk növelésének céljából, ha a másik személyt vesszük rá arra, hogy ő tegyen *nekünk* szívességet. Emlékezzünk vissza arra az 5. fejezetben említett jelenségre, amelyet a „kegyetlenség igazolásának" neveztem. Röviden, arról volt szó, hogy ha valaki bajt okoz egy másik embernek, akkor viselkedését megpróbálhatja úgy igazolni, hogy lealacsonyítja az áldozatot. Most vessünk egy pillantást az érem másik oldalára. Ha szívességet teszünk valakinek, akkor cselekvésünket úgy tudjuk igazolni, hogy meggyőzzük magunkat arról, hogy az illető kedves, szeretetre méltó, aki megérdemelte, hogy szívességet tegyünk neki. Tulajdonképpen azt gondoljuk: „Mi az ördögnek strapálom magamat (miért adok annyi pénzt, miért pazarolok annyi időt és így tovább) Samért? Hát azért, mert igazán nagyszerű fickó ez a Sam, nem igaz?"

Ez a gondolkodásmód nem új keletű: a népi bölcsesség mindig is jól ismerte. Lev Tolsztoj, (18) a világirodalom egyik legnagyobb regényírója írta 1869-ben: „Nem azért szeretünk valakit, mert jót tett velünk, hanem azért, mert mi tettünk jót vele". Nagy sikerrel használta a rokonszenv megnyerésének ezt a módszerét olyan nagy tudós is, mint Benjamin Franklin. Franklint nagyon zavarta, hogy Pennsylvania állam törvényhozó testületének egyik tagja politikai ellenzékben van vele szemben, és nagyon barátságtalanul viselkedik. Ezért elhatározta, hogy mindenképpen megnyeri magának ezt a férfiút. 1736-ban így írt Franklin.

> ... Nem szándékoztam... úgy megnyerni a jóindulatát, hogy én teszek neki valamilyen szolgálatot. Egy kis idő múlva másik módszert eszeltem ki. Tudomást szereztem arról, hogy könyvtárában van egy nagyon ritka és nagyon érdekes könyv. Írtam hát neki egy pár sort, amelyben kifejeztem azt a kívánságomat, hogy szeretnék belenézni a könyvbe, és megkérdeztem, megtenné-e nekem azt a szívességet, hogy kölcsönadja egy pár napra. Azonnal elküldte, én pedig egy hét múlva visszaküldtem a könyvet egy másik levél kíséretében, amelyben hálásan megköszöntem szívességét. Amikor a képviselőházban legközelebb találkoztunk, megszólított (ezt azelőtt sohasem tette), méghozzá nagyon udvariasan. Ezután mindig késznek mutatkozott, hogy bármikor szolgálatot tegyen nekem, így aztán jó barátok lettünk és barátságunk egészen haláláig tartott. Ez tehát egy másik példa arra a régi bölcsességre, amelyet valaha megtanultam: „Az, aki egyszer már tett nekünk valamilyen szívességet, inkább tesz nekünk egy másikat is, mint az, aki nekünk van lekötelezve." (19)

Noha Benjamin Franklint kétségtelenül megörvendeztette saját manőverének sikere, korántsem biztos, hogy a korábbi ellenfél barátságát tényleg ezzel a módszerrel nyerte-e meg, vagy pedig személyisége elbűvölő vonásainak valamelyikével. Hogy a kérdést eldönthessük, jól ellenőrzött laboratóriumi kísérletre van szükségünk. Ilyen kísérletet végzett 230 esztendővel Franklin alkalmi kísérlete után Jon Jecker és David Landy. (20) A kísérlet során diákoknak egy fogalomalkotási feladatban kellett részt venniük, amely jelentős összegű pénz elnyerésével kecsegtetett. Miután a kísérlet lezajlott, a kísérletvezető a kísérleti személyek egyharmadának azt mondta, hogy az összeg, amit nyertek, saját keretéből ment, amely erősen kimerülőben van – ez pedig azt jelentheti, hogy abba kell hagynia a kísérleteket. „Megtennék-e azt a nagy szívességet, hogy visszaadják nekem azt a pénzt, amit nyertek?" – kérdezte ezeket a kísérleti személyeket. Egy másik harmadukhoz *nem* a kísérletvezető, hanem a tanszéki titkárnő ment oda és ő kérdezte meg őket, hogy volnának-e olyan szívesek, hogy visszatérítsék a pénzt a pszichológia tanszék kutatási alapja számára, amely igencsak fogyóban van. A kísérleti személyek fennmaradó harmadától nem kérték, hogy adják vissza szívességből a pénzt. Végül arra kérték az összes kísérleti személyt, hogy töltsenek ki egy kérdőívet, amelyben a kísérletvezetőt is értékelniük kellett. Azok a kísérleti személyek találták a legvonzóbbnak a kísérletvezetőt, akiket arra vettek rá, hogy tegyenek neki egy nagy szívességet – ezek meggyőzték magukat arról, hogy a kísérletvezető igazán derék fickó, meg is érdemli, hogy visszakapja a pénzt.

Hasonló eredmények születtek Melvin Lerner és Carolyn Simmons (21) kísérletében. A kísérleti személyek azt látták, hogy egyik diáktársuk egy tanulási kísérlet részeként áramütések sorozatát kapja. Miután egy darabig nézték a dolgot, a kísérleti személyek egy részét titkos szavazással megsza-

vaztatták arról, hogy az „áldozat" továbbra is kapja-e szerintük az áramütéseket. A kísérleti személyek másik része nem szavazhatott erről az eljárásról. Akik szavaztak, azok persze arra szavaztak, hogy fejezzék be az áramütéseket. A szavazók egy csoportjának sikerült is elérnie, hogy abbahagyják az „áldozat" gyötrését, de a szavazók másik csoportja viszont nem ért el sikert ez ügyben. Az derült ki, hogy akiknek sikerült elérniük az áramütések abbahagyását, sokkal vonzóbbnak találták az „áldozatot", mint azok, akik nem szavazhattak, vagy akiknek a szavazata eredménytelen volt. Vagyis ha szívességet teszünk valakinek, jobban fogjuk kedvelni ezt az illetőt – de csak akkor, ha erőfeszítéseink eredménnyel végződnek.

Személyes tulajdonságok

Mint már említettem, van néhány olyan személyes jellemvonás, amelynek fontos szerepe van abban, mennyire kedvelünk meg valakit. (22) Így rendszerint azokat szeretjük, akik őszinték, hozzáértők, intelligensek, energikusak stb. Az erről folytatott kutatások nagy részét a közvélemény-kutatások mintájára végezték – vagyis egyszerűen arra kérték az embereket, hogy írják le az általuk kedvelt, illetve az általuk nem kedvelt emberek jellemző tulajdonságait. Az ilyen típusú kutatásokban nehéz megállapítani az oksági determináció irányát. Vajon azért szeretjük-e barátainkat, mert kellemes tulajdonságaik vannak, vagy pedig inkább arról van szó, hogy meggyőzzük magunkat arról, hogy a mi barátainknak megvannak ezek a jó tulajdonságaik. Valószínű, hogy az oki meghatározás mindkét irányban megvan. Annak a feltevésnek az ellenőrzéséhez, hogy bizonyos pozitív személyes tulajdonságokkal rendelkező embereket valóban jobban szeretünk, mint másokat, ezt az összefüggést a közvélemény-kutatás szokásos feltételeinél jobban ellenőrzött körülmények között kell megvizsgálni. A következőkben közelebbről is áttekintünk két fontos személyes tulajdonságot: a kompetenciát és a fizikai vonzerőt.

A kompetencia. Nyilvánvalónak tűnik, hogy – ha minden egyéb tényező azonos – minél kompetensebb valaki, annál jobban fogjuk szeretni. Ez minden bizonnyal azért van így, mert arra törekszünk, hogy igazunk legyen; nagyobb esélyünk van arra, hogy igazunk lesz, ha nagyon hozzáértő, nagyon kompetens emberekkel vagyunk körülvéve. De – mint ahogy állandóan figyelmünkbe ötlik a fejezet olvasása során – az interperszonális vonzerőt meghatározó tényezők gyakran nagyon bonyolultak, nem lehet őket egyszerűen tárgyalni. Ami a kompetenciát illeti, a szakirodalom nagy része arról a látszólagos paradoxonról tanúskodik, hogy a problémamegoldó csoportokban a legkompetensebb és legötletgazdagabb tagok *nem* tartoznak azok közé, akiket a legjobban szeretnek. (23) Hogyan magyarázzuk meg ezt a látszólagos paradoxont? Az egyik lehetséges magyarázat az, hogy bár valóban szeretjük, ha kompetens emberekkel vagyunk körülvéve, kényelmetlenül érezzük magunkat olyan ember társaságában, akinek túlságosan nagyok a képességei. Megközelíthetetlennek, távolinak, emberfelettinek látszik. Ha ez tényleg így van, akkor jobban fogjuk kedvelni, ha az derülne ki róla, hogy mégsem csalhatatlan. Ha van egy ismerősöm, aki zseniális matematikus létére még kiváló kosárlabda játékos is, ezenkívül kifinomult ízléssel öltözködik, jobban fogom kedvelni, ha néhanapján tévesen ad össze egy számoszlopot, lead egy jól passzolt labdát vagy a nyakkendőjén egy csúnya folttal jelenik meg a nyilvánosság előtt.

Csaknem negyven évvel ezelőtt, amikor a kezembe került néhány megdöbbentő adat a Gallup Intézet egyik közvélemény-kutatásából, komolyan el kellett gondolkodnom ezen a jelenségen. Az adatok szerint John Kennedy elnök népszerűsége tovább növekedett azután, hogy 1961-ben hiábavaló kísérletet tett Kuba megszállására. A közvélemény-kutatás eredményei meglepőek voltak, hiszen a partraszállás kísérlete olyan nyilvánvaló baklövés volt, hogy még akkor elnevezték a Disznó-öbölbeli fiaskónak, és azóta is ezen a néven ismeretes. Milyen magyarázatot adhatunk erre a jelenségre? Az Egyesült Államok elnöke Amerika történetének (mármint addig volt történetének) egyik legnagyobb baklövését követi el, és az emberek csodálatosképpen mégis elkezdik jobban szeretni ezért a tettéért. Miért? Az egyik lehetőség az, hogy John Kennedy mindaddig „túlságosan tökéletes" volt.

1961-ben nagyon magas volt Kennedy személyes népszerűsége. Majdnem olyan volt a híre, mint valamely legendás hősé, mintha ő lett volna a mesebeli Artúr király, a grállovagok fejedelme. Fiatal, jóvágású, okos, szellemes, elbűvölő, kisportolt ember volt; az hírlett róla, hogy rengeteget olvas és hogy mestere a politikai manőverezésnek, hogy a második világháborúban hősként viselkedett, és hogy zokszó nélkül tűri a fizikai fájdalmat. Volt egy gyönyörű felesége (aki több idegen nyelven beszélt), két aranyos gyereke (egy kisfiú meg egy kislány) és a háta mögött a tehetséges, összetartó Kennedy család. Annak a jele, hogy ő sem tévedhetetlen (hiszen mégiscsak felelős egy nagy baklövésért), humánusabbá és ennek következtében szeretetre méltóbbá tette őt a közvélemény szemében.

Sajnos, ez csak egyike a lehetséges magyarázatoknak, és (mint ahogy az olvasó az eddigiekből már nagyon jól tudja) a valódi világ nem olyan hely, ahol az ilyen hipotéziseket ellenőrizni lehet. A valódi világban túl sok dolog történik egyidejűleg, és ezek közül bármelyik megnövelhette Kennedy népszerűségét. Így például a kubai válság után Kennedy elnök nem akart mentegetőzni vagy áthárítani a felelősséget, ehelyett férfiasan bevallotta a csőd

miatti teljes felelősségét. Önzetlen felelősségvállalásának nagy szerepe lehetett abban, hogy népszerűsége az amerikai polgárok szemében tovább fokozódott. De ahhoz, hogy ellenőrizhessük azt a feltevést, amely szerint esendőségének jelei még vonzóbbá tesznek egy rendkívüli mértékben kompetens személyt, kísérletet kell végeznünk. A kísérletezés egyik nagy előnye, hogy kiküszöböli, illetve kontroll alatt tartja a külsődleges változókat (mint például az önzetlen felelősségvállalást), és így lehetővé teszi, hogy pontosabban megvizsgáljuk a változók egymásra gyakorolt hatását.

Ebben a témakörben Ben Willermannel és Joanne Floyddal együtt (24) végeztem egy kísérletet. Az alanyok a Minnesotai Egyetem férfi hallgatói közül kerültek ki. A kísérleti személyek egy közönséges magnetofonfelvételt hallgattak meg, amelyen négy különféle személy hangja szerepelt ingerforrásként: 1. egy majdnem tökéletes személyé; 2. egy majdnem tökéletes személyé, aki csúnya baklövést követ el; 3. egy középszerű személyé; 4. egy középszerű személyé, aki ugyancsak elkövetett egy nagy melléfogást. Előkészületképpen mindegyik kísérleti személynek azt mondtuk, hogy az egyetemi *Mindent vagy semmit* vetélkedő egyik jelöltjét fogják meghallgatni, és az lesz a feladatuk, hogy értékeljék a jelöltet aszerint, milyen benyomást tett rájuk, mennyire tűnik rokonszenvesnek stb. A magnófelvétel egy beszélgetést tartalmazott a jelölt (vagyis az említett négy személy valamelyike) és egy riporter között, aki egy sor rendkívül nehéz kérdést tett fel, olyanokat, amilyenek *Mindent vagy semmit* című vetélkedőn szoktak szerepelni. Az egyik felvételen az ingerforrásként szolgáló személy nagyfokú kompetenciát árult el – szinte tökéletesnek látszott, hiszen a kérdések 97 százalékára helyesen válaszolt; az interjú során pedig szerényen bevallotta, hogy a középiskolát kitüntetéssel végezte, ő volt az iskolai évkönyv szerkesztője, ezenkívül még tagja volt az atlétikai csapatnak is. Egy másik szalagon olyan személyt mutattunk be (persze ugyanazon a hangon beszélt, mint az előbbi, hiszen ugyanaz a személy alakította), aki átlagos képességgel rendelkezik. Az illető a kérdéseknek csak 30 százalékára válaszolt helyesen, és az interjú során elmondotta, hogy a középiskolában közepes tanuló volt, korrektorként részt vett az évkönyv szerkesztői gárdájában; megpróbált ugyan bekerülni az atlétikai csapatba, de nem tudta megütni azt a szintet, ami szükséges lett volna a felvételhez. A másik két felvételen, amelyen ugyancsak a „kiemelkedő", illetve a „közepes" személy hangja szól, az ingerforrásként szolgáló személy egy igen kínos dolgot követett el: az interjú vége felé nagy ügyetlenül magára borított egy csésze kávét. Ezt a „leégést" úgy oldottuk meg, hogy készítettünk egy olyan magnófelvételt, amelyen felbolydulás, csörömpölés, székcsikorgás hallatszott, majd a „tettes" ijedt hangon megszólalt: „Jaj istenem, leöntöttem kávéval az új öltönyömet!" A maximális kontroll-lehetőség biztosítása céljából a zajokat tartalmazó felvételt reprodukáltuk. Az egyik példányt arra a szalagra játszottuk rá, amelyen a „kiemelkedő" személy hangja van, a másik példányt pedig arra, amely az „átlagos" személy hangját tartalmazza. Ily módon négy kísérleti helyzetet állítottunk elő: 1. adva van egy kiemelkedő képességű személy, aki durva hibát követ el; 2. adva van egy kiemelkedő személy, aki nem követ el hibát; 3. adva van egy átlagos képességű személy, aki durva hibát követ el; 4. adva van egy olyan átlagos személy, aki nem követ el hibát.

A kísérleti személyek a hibát vétő, de kiemelkedő személyt találták a legvonzóbbnak; a legkevésbé vonzónak pedig azt, aki átlagos létére ugyanezt a hibát követte el. A tökéletes és egyetlen hibát sem vétő személy második helyre, a középszerű és egyetlen hibát sem vétő pedig a harmadik helyre került. Egy csésze kávé kiöntése önmagában persze semmiképpen sem nevezhető vonzó cselekedetnek, de a tökéletes személynek mégis valami megnyerő bájt kölcsönzött és sokkal vonzóbbá tette őt. A középszerű személynél viszont a gyarló cselekedetnek az lett a következménye, hogy az illető még középszerűbbnek látszott, és így még ellenszenvesebbé vált. A kísérlet tehát azt az elgondolásunkat támasztja alá, hogy bár a nagyfokú kompetencia vonzóvá tesz valakit, esendőségének jelei tovább fokozzák ezt a vonzerőt. Ezt a jelenséget neveztük el **hasraesési effektus**nak.

Ennek az általános megállapításnak további érdekes összetevői tárultak fel a mi kutatásunk óta végzett bonyolultabb kísérletekben. A hasraesési effektus a legtisztábban akkor áll elő, amikor a személy megfigyelője attól félhet, hogy esetleg versenyre kell kelnie vele. Kay Deaux (25) kísérlete arról tanúskodik, hogy a hasraesési effektus leginkább a férfiaknál érvényesül. A kísérletből az derült ki, hogy a vizsgálatban részt vevő férfiak többsége a nagyon kompetens, de egy kis ügyetlenséget elkövető férfit részesítette előnyben, a nők viszont azt a személyt – akár férfit, akár nőt – találták a legvonzóbbnak, aki úgy volt tökéletes, hogy még apró hibát sem követett el. Munkatársaimmal együtt azt találtuk, hogy leginkább a közepes önértékeléssel rendelkező férfiak azok, akik a nagyon kompetens, de adott esetben kétbalkezes személlyel rokonszenveznek. Az alacsony önértékelésű férfiak viszont (akik aligha érezhetik szükségét annak, hogy versenyre keljenek a tökéletesnek látszó személlyel) azt az egyént ítélik a legvonzóbbnak, aki – amellett, hogy nagyon kompetens – *nem* követ el egyetlenegy baklövést sem. (26)

Hangsúlyoznunk kell, hogy – önértékeléstől függetlenül – nagyon kevés olyan embert találtunk, aki a középszerű személyt kedvelte volna. Ezt a megállapítást azért szeretném különösen hangsúlyozni, mert kapcsolatba hozható egy meglehetősen elképesztő politikai eseménnyel. Az 1970-es évek elején, amikor Nixon elnök népszerűségének tetőpontján volt, igazságügyi miniszterének tanácsára azzal kísérletezett (sikertelenül), hogy a Legfelső Bíróság alsó táblájába két rendkívüli mértékben középszerű bírát nevezzen ki. A jelöltek védelmében Roman Hruska szenátor (attól félek, teljes komolysággal)

úgy érvelt, hogy bár igaz az, hogy ezek a bírójelöltek nagyon is középszerűek, szükséges, hogy az ország középszerű állampolgárai is képviselve legyenek a Legfelső Bíróságban. Ismét hangsúlyoznunk kell, hogy eredményeink nem támogatják a szenátor érvelését.

A fizikai vonzerő. Képzeljük el, hogy Ön olyasvalakivel randevúzik, akivel még soha azelőtt nem találkozott. Az este a vége felé közeledik és ön azon kezd töprengeni, vajon találkozzon-e máskor is az illetővel. Partnerének mely tulajdonságai számítanak leginkább ilyenkor? A kedvessége? az intelligenciája? az érzékenysége? az együttérzése? *No és a jó külső?* Ugye, nem nehéz kitalálni!

A legtöbben hitetlenkedve fogadjuk az ilyen feltételezést és visszariadunk tőle. Nem szeretnénk, ha ez valóban így lenne. Inkább azt szeretnénk hinni, hogy a szépség csupán a felszín, a tetszésnek pusztán jelentéktelen szempontja. Ez a szempont egyben tisztességtelennek is látszik – hogyan is játszhatna fontos szerepet egy olyan tényező, mint a fizikai vonzerő, amelyről az ember aligha tehet? Amikor egyetemistákat kérdeztek, mit tartanak a legfontosabbnak egy szóba jöhető partnernél, a „fizikai vonzerőt" a tulajdonságlista legvégére tették. (27) Ám attól tartok, ez csak azt tükrözi, hogy diákok mit gondolnak arról, miképpen *kellene* vélekedniük. Tényleges viselkedésük megfigyelése során ugyanis kiderült, hogy az egyetemisták túlnyomó többsége (csakúgy, mint a legtöbb ember) éppenséggel a fizikai vonzerőt részesíti a leginkább előnyben. (28) Elaine Walster (Hatfield) és munkatársai (29) végeztek egy kísérletet, amelyben a Minnesotai Egyetem újonnan bekerült diákjait véletlenszerű módon összepárosították, és az így kialakított párok között „vak" randevút hoztak össze. Előzőleg kitöltettek velük egy személyiségtesztet. Melyek voltak azok a tulajdonságok, amelyek meghatározták, hogy a párok tagjai meg fogják-e kedvelni egymást? A férfiasság, a nőiesség, a dominancia, az engedékenység, az önállótlanság, a függetlenség, az intelligencia vagy az attitűdbeli hasonlóság? Egyik sem. A fizikai vonzerő volt az *egyetlen* tényező, amely eldöntötte, hogy a párok megkedvelték-e egymást és megismételték-e a randevút. Amikor egy jóképű fiút és egy csinos lányt párosítottak össze, akkor volt a legnagyobb valószínűsége annak, hogy újra óhajtották látni egymást.

Ez a jelenség nem csak a „vak" randevúkra korlátozódik. Gregory White (30) viszonylag hosszú múltra visszatekintő páros kapcsolatokat vizsgált a Los Angeles-i Kaliforniai Egyetemen (UCLA). White – miként Walster (Hatfield) és munkatársai – azt tapasztalta, hogy a fizikai vonzerő rendkívül fontos tényező. Ám ebben az esetben a vonzerő *hasonlósága* volt az, ami döntő szerepet játszott a kapcsolat fennmaradásában. Kiderült ugyanis a következő: mintegy kilenc hónappal azután, hogy járni kezdtek egymással, azok a párok,

akiknek tagjai fizikai vonzerejük tekintetében nagyjából megegyeztek, szorosabban összetartoztak, mint azok, akiknél vonzerő szempontjából nagyobb volt az eltérés..

A páros kapcsolatokkal foglalkozó vizsgálatokból egyértelműen kiderült, hogy a vonzerőnek fontos szerepe van abban, ki kinek tetszik rövid távon és hosszú távon egyaránt. Ezek a vizsgálatok azt is jelzik, hogy a fizikai vonzerőnek meghatározott kulturális normái vannak – legalábbis az Egyesült Államokban, ahol a legtöbb ilyen kísérletet végezték. Nincs olyan zsűri, amelynek nehézséget okozott volna, hogy az embereket fizikai vonzerejük szerint osztályozza. A zsűri tagjai között teljes volt az egyetértés – vagyis, ítéleteik nagymértékben *megbízhatóak voltak.* Továbbá, ha minden egyéb tényező azonos marad, egy ember fizikai vonzereje alapján nemcsak azt tudjuk megjósolni, hogy mások szívesen randevúznak-e vele – a vonzerő egy sor különféle attribúcióra is hatással van. Például Karen Dion és munkatársai (31) három egyetemista korú személy fényképét mutatták meg diákoknak. Az egyik képen vonzó, a másikon átlagos, a harmadikon pedig rossz külsejű egyén volt látható. A kísérleti személyeket arra kérték, hogy a képen látható személyeket jellemezzék huszonhét, előre megadott személyiségvonás szerint, ezenkívül próbálják megjósolni azt is, szerintük milyen sors vár a képen látható személyekre. A legkedvezőbb tulajdonságokat a vonzó külsejű személyeknek ítélték és nekik jósolták a legszebb jövőt is. Ez mindig így volt, akár férfiak értékeltek férfiakat, akár férfiak nőket, akár nők férfiakat, akár pedig nők nőket.

Meglepődhetünk-e azon, hogy a legtöbb ember látszólag megegyezik az úgynevezett „szép emberek" külső tulajdonságainak és az ezekkel járó személyiségvonásoknak a megítélésében? Bizonyára nem. Ugyanis kora gyermekkorunktól kezdve arra tanítanak bennünket, hogy a szépség egy bizonyos meghatározása együtt jár a jósággal. A Walt Disney filmek és a gyermekkönyvek illusztrációi mind azt sugallják, hogy Hófehérke, Hamupipőke, Csipkerózsika és a többi kedves, bűbájos hősnő – valamint a királyfiak, akik nyomukba erednek és meghódítják őket – nos, ezek mind egyformán néznek ki. Mindnek szabályosak a vonásai. Pici, fitos orruk, nagy szemük, formás ajkuk van, hibátlan a bőrük, alakjuk karcsú és kisportolt. Mindegyikük úgy néz ki, mint a Barbie és a Ken babák. Hát persze, mint a Barbie és a Ken babák! No és hogyan ábrázolják a gonosz mostohákat, nővéreket, királynőket?

Emellett persze a televízió is segít fenntartani ezeket a kulturális normákat. A népszerű televíziós szappanoperákhoz és a csúcsidőben sugárzott komédiákhoz nagy körültekintéssel választják ki azokat a színészeket és színésznőket, akik a leginkább megfelelnek az amerikai szépségeszménynek. És persze a hirdetések. Ha az ember kicsit hosszabb időt tölt a tévé előtt, elárasztja a reklámfolyam, amellyel mintegy palackban kívánják nekünk eladni a szépségeszményt. Sampon, bőrápoló krém, dezodor, fogkrém – mindezeket

úgy kínálják nekünk, hogy elhiggyük: ezek a termékek széppé *és végső soron* sikeressé varázsolnak bennünket. Az ilyenfajta propagandának *megvan* a maga hatása. Az egyik kísérletben (32) 16–18 év közötti fiatal lányoknak sorozatban mutattak be vagy tizenöt tévéhirdetést, amely a szépségápolás hasznát ecsetelte. A kontrollcsoportban a serdülő lányoknak ugyancsak tizenöt reklámfilmet mutattak be, de olyanokat, amelyekben nem volt szó szépségápolási szerekről. Kis idő múlva a lányokat arra kérték, hogy ítéljék meg tíz tulajdonság (például a szexepil, az intelligencia, a csinos arc, a szorgalom stb.) egymáshoz viszonyított jelentőségét. Azok a lányok, akik a kozmetikai hirdetéseket látták, a kontrollcsoporthoz képest inkább előnyben részesítették a külső szépség jegyeit – a többi tulajdonság rovására.

Fejtegetéseinkből következik az a megállapítás, hogy a szépség kulturális normáit igen korán elsajátítjuk. Hogy mi a szépség, azt a mesekönyvek illusztrációiból, a Walt Disney-filmekből meg a tévéhirdetésekből ismerjük meg, ebből pedig az következik, hogy ezek a normák már a legkisebb gyermekekre is hatnak. Egy meghökkentő kísérletben Karen Dion és Ellen Berscheid (33) kimutatta, hogy a gyerekek már az óvodában észreveszik társaik fizikai vonzerejét. Dion és Berscheid vizsgálatában kívülálló megfigyelők (felsőbb éves egyetemisták) rangsorolták az óvodás gyerekeket külső megjelenésük vonzereje szerint. A kutatók ezután megállapították, hogyan alakulnak a rokonszenvi kapcsolatok a gyerekek között. A fiúkkal kapcsolatban kapták a legtisztább eredményeket: a jó külsejű fiúkat társaik jobban szerették, mint azokat, akik nem rendelkeztek olyan vonzó külsővel. Ez utóbbiakat továbbá sokkal agresszívebbeknek látták társaik, mint a vonzó külsejűeket. Amikor a gyerekektől azt kérték, mondják meg, kik azok a társaik, akiktől „félnek", akkor többnyire a csúnya külsejűeket nevezték meg. Természetesen nincs kizárva, hogy a csúnya fiúk tényleg agresszívabbak voltak, és ijesztőbben viselkedtek. A kutatók nem figyelték meg azt, hogy a gyerekek ténylegesen milyen magatartást tanúsítanak az óvodában.

Vannak azonban olyan – e kísérlettől független – bizonyítékok, amelyek szerint a fizikailag vonzó külsejű gyerekeknek kevesebb rosszaságot szoktak tulajdonítani, függetlenül a tényektől. Erről tanúskodik Karen Dion egy másik vizsgálata. (34) A női kísérleti személyeket arra kérték, hogy nézzenek végig súlyos iskolai rendzavarásokról szóló jelentéseket, amelyeket minden jel szerint egy tanár írt. Mindegyik jelentéshez mellékeltek egy fényképet is, amelyen az a gyerek volt látható, aki állítólag kezdeményezte a rendzavarást. Egyes esetekben kellemes, más esetekben pedig kellemetlen külsejű fiúk vagy lányok képét kapták a kísérleti személyek. A kísérlet résztvevői arra hajlottak, hogy a kellemetlen külsejű gyerekeket hibáztassák a rendzavarásért, és arra a következtetésre jutottak, hogy az ilyesmi hozzátartozik ezeknek a gyerekeknek a mindennapi viselkedéséhez. A vonzó külsejű gyerekek

esetében azonban a felnőttek elkezdtek mentségeket keresni. Az egyik nő például ezt írta: „ez a kislány nagyon szépen tud játszani mindenkivel, de, mint ahogy bárki mással is előfordulhat, rossz napja volt, komiszkodását ... nem kell túlságosan komolyan venni". Amikor azonban ugyanebben a szituációban egy ugyancsak rendzavaráson rajtakapott kellemetlen külsejű kislány szerepelt, akkor a kísérleti személyek tipikus reakciója így hangzott: „Azt hiszem, ez a gyerek eléggé fékezhetetlen és valószínűleg sok problémát fog okozni a tanároknak. Biztosan össze fog mindig verekedni a vele egykorú gyerekekkel... Egyszóval, igazi problémás gyerek." Tehát úgy tűnik, hogy a vonzó külsejű gyerekek a kételkedés jótéteményében részesülnek. Vagyis rossz viselkedésüket megbocsátható kisiklásnak tartják, ami a különleges körülményekkel, más emberekkel vagy a szerencsétlen véletlennel magyarázható. A kevésbé vonzó gyerekek azonban nem ússzák meg ilyen szárazon; rosszalkodásukat a felnőttek *belső* okokkal, állandósult negatív személyiségvonásaikkal magyarázzák.

Bizonyára senkinek sem okoz meglepetést, ha azt hallja, hogy a vonzerőnek a kamaszoknál éppúgy fontos szerepe van, mint a kisebb gyerekeknél és a felnőtteknél. Richard Lerner és munkatársai (35) például úgy találták, hogy a hatodik osztályosok a tanév folyamán fizikailag vonzó osztálytársaikat kompetensebbnek tartották, mint a kevésbé vonzó gyerekeket. A vizsgálatból kiderült, hogy ugyanebbe a csapdába még a tanárok is beleestek. Ami a tanárokat illeti, ha minden egyéb tényező változatlan marad, a vonzó külsejű tanárok népszerűbbek, mint kevésbé attraktív kollegáik. Bruce Hunsberger és Brenda Cavanagh (36) egy vizsgálatban azt találta, hogy a hatodikosok vonzó külsejű potenciális tanáraikat kedvesebbnek, boldogabbnak, kevésbé szigorúnak és eredményesebbnek tartják, mint a kevésbé attraktív tanárokat.

A fizikai vonzerőnek az üzleti világban is igen fontos következményei vannak. Irene Frieze és munkatársai (37) több mint hétszáz fiatal felnőttet rangsoroltattak attraktivitás szempontjából, majd pályájuk alakulásának főbb adatait vették fel – a főiskolai diplomájuk megszerzése utáni tízéves időszakban. Az eredmények magukért beszélnek. A férfiak esetében a vonzó külső már eleve magasabb kezdő fizetést jelentett. Ez a hatás akkor sem múlt el, amikor a munkaadók jobban megismerték őket. A vonzó külsejű férfiak az egész tízéves periódusban jobban kerestek, mint kevésbé vonzó társaik. A nők esetében az attraktivitás nem befolyásolta kezdő fizetésüket, a vonzó külső azonban hatni kezdett, ha már egy bizonyos időt eltöltöttek a munkahelyükön és ott is maradtak a vizsgálat befejezéséig. A vonzerőt a kutatók egy ötpontos skálán értékelték. Sikerült azt is kiszámítaniuk, hogy a skála minden egyes pontja 2150 dollárt ér. Így elméletileg, ha valaki plasztikai műtétet csináltat, és két pontos attraktivitását négyesre növeli, akkor ez pontosan évi 4300 dollárt érne!

A fizikai vonzerő azonban nem egyirányú utca. Évekkel ezelőtt Harold Sigall-lal (38) együtt végeztünk egy kísérletet, amelyben azt demonstráltuk, hogy a jó megjelenésű nőknek nagyobb hatásuk van a férfiakra, mint a kellemetlen külsejűeknek – ez a nagyobb hatás lehet pozitívabb is, negatívabb is. A kísérletben szerepelt egy lány, aki az egyik helyzetben szépnek, a másikban csúnyának mutatkozott. Ezt úgy értük el, hogy az egyik helyzetben érvényesült természetes szépsége, a másikban pedig rendetlen, rosszul szabott ruha, továbbá bőrszínéhez nem illő, kócos szőke paróka volt rajta, arcbőre pedig zsírosnak, egészségtelennek látszott. A kísérlet során ez a lány klinikai pszichológiát tanuló felsőbb éves egyetemistaként mutatkozott be és interjút készített néhány alsóbb éves egyetemista fiúval. Az interjú végén a lány mindegyik kísérleti személlyel közölte, milyen személyiségpszichológiai észrevételeket alkotott róla. A kísérleti személyek egyik fele nagyon kedvező, másik fele pedig nagyon kedvezőtlen értékelést kapott tőle. Azt észleltük, hogy amikor csúnyának álcázva jelent meg az interjúvoló, a fiúk nem különösebben törődtek azzal, milyen értékelést ad róluk; mindkét esetben egész szimpatikusnak találták. Amikor szépsége érvényesülhetett, kedvező értékelése különösen nagy tetszést aratott, viszont ha éppen rossz véleményt adott, akkor ellenszenvesebbnek találták, mint bármilyen egyéb feltétel mellett. Az a meglepő azonban, hogy bár a csinos lánytól negatív értékelést kapott fiúk azt mondták, hogy nem tetszik nekik, ennek ellenére kijelentették, hogy egy későbbi kísérletben szívesen folytatnák a lánnyal a beszélgetést. Az eredmények tehát azt mutatják, hogy a csinos lány olyannyira fontos volt a kísérleti személyek számára, hogy mindenképpen szerettek volna újra találkozni vele – abból a célból, hogy rávegyék, változtassa meg a róluk alkotott rossz véleményét.

Egy későbbi kísérletben Harold Sigall és Nancy Ostrove (39) kimutatta, hogy az emberek szeretik a szép nőket, kivéve akkor, ha azt gyanítják, hogy visszaélnek szépségükkel. A kísérlet során egyetemista fiúk és lányok elolvastak egy bűnesetről szóló beszámolót, amelyből nyilvánvaló módon kiderült, hogy a vádlott valóban elkövette a cselekményt. A kísérleti személyek olyan börtönbüntetést „róhattak ki" a vádlottra, amilyet megfelelőnek tartottak. Az eredmények azt mutatják, hogy amikor a bűntettnek semmi köze sem volt a külső megjelenés vonzóerejéhez (például betörésnél), az ítéletek sokkal enyhébbek voltak, amikor a vádlott vonzó külsejű volt. Amikor a külső megjelenés is szerepet játszott a bűntett elkövetésében (például egy olyan csalási ügyben, amelyben arról volt szó, hogy egy nő rávesz egy egyedülálló középkorú férfit arra, hogy egy nem létező vállalatba ruházzon be pénzt), az ítéletek sokkal keményebbek voltak, ha a vádlott éppen egy jó megjelenésű, vonzó nő volt.

Álljunk meg egy pillanatra és vegyünk mély lélegzetet. A Sigall–Ostrove kísérlet igen figyelemre méltó, mivel azt bizonyítja, hogy a fizikai vonzerő nagy befolyással van döntéseinkre. De ha az igazságszolgáltatási rendszerünkre gondolunk, mennyire vehetjük komolyan ezeket az adatokat? Elvégre Sigall és Ostrove alanyai nem szakképzett jogászok voltak, hanem csupán egyetemi hallgatók. Következtethetünk-e ebből a kísérletből arra, hogy az igazságszolgáltatásban is érvényesül egy olyan torzító hatás, amely szerint a fizikai vonzerő szerepet játszik abban is, hogy igazi bűnözők milyen büntetést kapnak? Vajon a bírák is annyira érzékenyek a fizikai szépségre, mint az egyetemisták? Chris Downs és Phillip Lyons (40) kísérletet tett arra, hogy ezt a kérdést eldöntse. Vizsgálatukban olyan ítéleteket néztek át, amelyekben a bíró pénzbüntetést szabott ki vagy óvadék kifizetését rendelte el. A 915 nő és az 1320 férfi vádlott egy része kisebb vétségek, más része pedig súlyosabb bűncselekmények miatt állt a bíróság előtt. A kutatók olyan megállapításokra jutottak, amelyek érdekesnek és ugyanakkor némiképpen megnyugtatónak is mondhatók. Kiderült ugyanis, hogy a kisebb vétségek esetében a bírók valóban elnézőbbek voltak az attraktív női és férfi vádlottak iránt, vagyis az ő esetükben alacsonyabb óvadékot vagy kisebb pénzbüntetést szabtak ki, mint a kevésbé vonzó külsejű vádlott esetében. De amikor valódi bűncselekményekről volt szó, akkor a vádlott fizikai vonzereje már nem játszott szerepet. A válasz tehát az, hogy még a jól képzett bíráknál is fennáll az a veszély, hogy befolyásolja őket a vádlott külső megjelenése – de amikor a bűncselekmény valóban komoly, akkor a jó ítélet kikerüli ennek az irreleváns változónak a potenciális hatását.

Egy személy fizikai vonzerejének hatása túlmegy azon, miképpen ítéljük meg az illetőt, vagy mennyire befolyásol minket ez az adott személy. A hatás kiterjed arra is, hogy esetleg másképpen fogjuk látni azokat az embereket is, akiknek társaságában az illető mutatkozik. Harold Sigall és David Landy (41) kísérletileg bizonyította, hogy egy férfit másképpen látnak akkor, ha egy vonzó, és másképpen akkor, ha egy kevésbé vonzó nő társaságában találják. A vizsgálatban azok a kísérleti személyek, akik egy rendkívül csinos hölgy mellett ülő férfival találkoztak, az illetőt rokonszenvesebbnek ítélték és barátságosabbnak, magabiztosabbnak találták, mint azok a kísérleti személyek, akik ugyanezt a férfiút egy kevésbé vonzó nő mellett látták.

Ezen kutatások alapján úgy tűnik, igaz az, hogy a szépség nem csak külső látványosság. A fizikailag vonzó emberek jobban hatnak ránk, mint azok, akik nem rendelkeznek ilyen vonzerővel; és – hacsak nem művelnek velünk valamiféle különösebben rossz dolgot – jobban szeretjük és jobban is jutalmazzuk őket. Sőt, a nem egyértelmű szituációk megítélése során a szép emberek inkább részesülnek a kételkedés jótéteményében, és kedvezőbb elbírálást kapnak, mint a kevésbé szépek. Ez a tendencia már kisgyermekkorban elkezdő-

dik. Az eredményekben az a nyugtalanító, hogy sok jel mutat arra: a fizikai vonzerővel rendelkező emberek előnyben részesítése nem mentes az önmagát beteljesítő jóslástól. Jól tudjuk, hogyha valakivel rosszul (vagy jól) bánnak, ez befolyásolja önmagáról alkotott elképzeléseinek alakulását. Ezt a jelenséget jól megvilágítja Mark Snyder, Elizabeth Decker Tanke és Ellen Berscheid szellemes kísérlete. (42) Képzeljük magunkat egy átlagos egyetemista fiú helyébe. Önként vállalkoztunk arra, hogy részt veszünk egy vizsgálatban, amely arra kíváncsi, „hogy az emberek hogyan ismerkednek meg egymással." Egy diáklánnyal párosítanak össze, aki egy másik szobában foglal helyet, nyilvánvalóan azért, mert ez lenne az a kísérleti helyzet, amely „kizárja a nem verbális kommunikációt". Partnerünket nem láthatjuk tehát, de azért kapunk róla némi információt, közte egy Polaroid géppel készült fényképet. Amikor telefonon beszélgetni kezdünk a leánnyal, vajon a képen látható nő fizikai vonzereje befolyásolja-e a beszélgetőpartnerünkről alkotott benyomásainkat? Igen – legalábbis ezt tapasztalta Snyder, Tanke és Berscheid.

Az olvasó nyilván gyanítja már, hogy a fénykép, amely a fiúk elé került, nem a valódi partnerüket ábrázolta. A kísérleti személyek egyik felénél egy nagyon szép lány volt látható a képen, másik felénél pedig egy viszonylag kevéssé vonzó lányt mutatott a fotó. De a képnek megvolt a maga hatása. Azok a kísérleti személyek, akik azt hihették, hogy egy vonzó partnerrel társalognak, sokkal kiegyensúlyozottabbnak, vidámabbnak és szociábilisabbnak tartották a lányt, mint azok, akik azt gondolhatták, hogy partnerük nem éppen csinos. Ez persze idáig nem túlságosan meglepő. Meghökkentő volt viszont a következő. Kívülálló megfigyelőket bíztak meg azzal, hogy hallgassák meg magnószalagról a beszélgetésnek azokat a részeit, ahol csak a lány beszél (anélkül, hogy megnéznék a fotót). A megfigyelőkben sokkal jobb benyomást keltett az a lány, akit fiúpartnere rendkívül csinosnak vélhetett. Vagyis a fiú azt gondolta, hogy egy szép lánnyal társalog, és ezért oly módon szólt hozzá, hogy a lányból legjobb és legcsillogóbb tulajdonságait hozta felszínre. Amikor a megfigyelők a lány szavait hallgatták, sokkal magabiztosabbnak, lelkesebbnek és melegebbnek vélték őt, mint azt a lányt, akiről partnere azt hihette, hogy nem annyira vonzó külsejű. A fizikailag vonzó emberek tehát azt gondolhatják magukról, hogy ők „jók" és szeretetre méltóak, hiszen folyton így kezelik őket. Ezzel szemben a csúnya emberek úgy érezhetik, hogy ők „rosszak", és nincs mit szeretni rajtuk, hiszen mindig eszerint bántak velük – már gyermekkorukban is. Végül aztán esetleg valóban ennek az énképnek megfelelően fognak viselkedni, vagyis annak megfelelően, ahogyan a kezdettől fogva bántak velük.

Kérem az olvasót, vegye észre, hogy a szépség tárgyalása során mind ez ideig a vizuális szépséggel foglalkoztunk. De a szépségnek vannak más formái is. Kiderül, hogy látásunk roppant konzervatív módon hat érzéseinkre és

viselkedésünkre. Makacsul ragaszkodunk a szemünk ítéletéhez – különösképpen akkor, amikor a fizikai vonzerőt határozzuk meg. Mint ahogy már láttuk, ha egyszer szépnek vagy csúnyának kategorizálunk valakit, akkor mindenféle egyéb vonásokat is hajlamosak vagyunk tulajdonítani neki – így például a bájos emberekben több melegséget, szexuális vonzerőt, izgalmat, élvezetet találunk, mint a csúnyákban. A következő fejezetben az érzékenység fejlesztésére szolgáló csoportokról lesz szó. E csoportok némelyikében az emberek nem vizuális érzéki tapasztalatokra tehetnek szert. Például ilyen élmény, amikor a csoport tagjai „kikapcsolják a szemüket" és kizárólag a tapintás útján ismerik meg egymást. Néhány ilyen gyakorlat után a csoporttagok arról számolnak be, hogy korábbi sztereotípiáik bámulatos mértékben csökkentek. Vagyis lényegében arra jönnek rá, hogy a nemvizuális szituációkban nagyon kevés a „csúnyaság". A résztvevők gyakran megdöbbenve tapasztalják, hogy az a hihetetlenül érzékeny, meleg, gyengéd ember, akivel nemvizuális interakcióban voltak, „a valóságban" nem más, mint az a pattanásos képű, furcsa kinézetű alak. Azt hiszem, senki sincs, aki egy ilyen nemvizuális élmény után képes lenne pusztán csak egy pattanásos képű, furcsa kinézetű alaknak látni ezt a fiút. Ha az ilyen tapasztalatok révén az emberekben a szépség nem fizikai aspektusai is tudatosulhatnak, akkor a fizikai vonzerő egyenlőtlen eloszlásából származó, korábban említett igazságtalanságok talán némileg csökkenhetnek.

Hasonlóság és vonzódás

Lynne elmegy egy koktélpartira, ahol bemutatják Suzanne-nak. Csak néhány percig csevegnek egymással, de ezen rövid idő alatt is kiderül, hogy egy sor kérdésben – így például a jövedelmi adó rendszerének igazságtalanságában, Richard Nixon világtörténelmi szerepének megítélésében, a művészetre nevelés jelentőségében – teljes mértékben egyetértenek. Hazatérvén Lynne közli a férjével, hogy nagyon tetszik neki Suzanne, remek, értelmes embernek tartja. Donn Byrne és munkatársai (43) tucatjával végezték el azokat a jól kontrollált kísérleteket, amelyekből az derült ki, hogy ha csak annyit tudunk valakiről, milyen nézeteket vall bizonyos kérdésekben, akkor minél közelebb van a véleménye a miénkhez, annál jobban fogjuk szeretni.

Miért olyan fontos ez a véleménybeli megegyezés? Erre legalább kétféle magyarázat lehetséges. Először, ha valaki egy bizonyos kérdésben a mi véleményünket osztja, akkor ez vélekedéseink társas megerősítését jelenti, tehát hozzásegít ahhoz, hogy azt hihessük: igazunk van. Ez jutalmat jelent, ezért szeretni fogjuk azt, aki egyetért velünk. Az érem másik oldala azonban még érdekesebb lehet. Mert hiszen, ahogy Milton Rosenbaum megállapította: job-

ban vágyunk arra, hogy elkerüljük azokat, akikkel nem értünk egyet, mint amennyire szükségét érezzük annak, hogy azok társaságában legyünk, akiknek attitűdjei a mienkhez hasonlóak. (44) Ez azért van így, mert ha valaki nem ért egyet velünk, akkor ebből az következhet, hogy esetleg nincs igazunk. Ezt pedig büntetésként éljük meg; emiatt nem szeretjük azt, aki nem ért egyet velünk. Másodszor, a velünk lényeges dolgokban egyet nem értő emberről nemcsak azért gondolunk rosszat, mert ellenkező véleménye egyszerűen azt jelezheti, hogy nekünk nincs igazunk, hanem azért is, mert esetleg azt érezzük, hogy véleménye olyan fajta emberre vall, akit már korábban is kellemetlennek, butának, erkölcstelennek láttunk. Tegyük fel például, hogy úgy véljük, túl szigorúak a drogfogyasztásért kirótt büntetések. Ezután találkozunk valakivel, aki azt mondja nekünk, hogy szerinte a droghasználókat jó néhány évre ki kellene vonni a forgalomból. Azután jön a szociálpszichológus, és megkérdezi, hogy tetszett-e nekünk ez az ember. Azt mondjuk, hogy nem. Vajon milyen következtetésre jut a szociálpszichológus: arra-e, hogy 1. azért nem tetszett, mert ennek az illetőnek a véleménynyilvánítása eszünkbe juttathatta, hogy esetleg mégsincs igazunk; vagy 2. azért nem tetszett, mert tapasztalataink szerint azok, akik szigorú büntetést követelnek a kábítószerezések ellen, rendszerint kellemetlen, erkölcstelen, embertelen, fanatikus, durva, kegyetlen, konvenciókhoz ragaszkodó, fenyítésre hajlamos és ostoba emberek?

Mindkét tényezőnek kétségkívül van szerepe. Van azonban egy kevés bizonyíték arra, hogy a második tényezőnek kisebb a jelentősége. Erre vonatkozólag Harold Sigallnak az a szellemes kísérlete szolgáltat adalékokat, amelyben a megtérés pszichológiai hatását vizsgálta. (45) Sigall azt mutatta ki, hogyha az emberek nagyon érdekeltek egy bizonyos témában, akkor jobban kedvelik azt, aki nem ért egyet velük, mint azt, aki egyetért, feltéve, ha az előbbit sikerül megnyerniük arra, hogy mégis velük értsen egyet. Vagyis a kísérletből az derült ki, hogy jobban kedveljük a megtérteket, mint a nyáj hűséges tagjait. Ebben az esetben nyilvánvalóan arról van szó, hogy másoknak a mi gondolkodásunkhoz való megnyerése révén olyan kompetenciatudatra teszünk szert, amely ellensúlyozza azt a tendenciát, hogy utálnunk kellene az illetőt, amiért eredetileg olyan „borzalmas" nézetei voltak.

Még egy további tényezőre is fel kell hívnunk a figyelmet. Mi emberek olyannyira bizonyosak vagyunk az attitűdbeli hasonlóság és a tetszés közötti összefüggésben, hogyha valakit szeretünk, feltételezzük róla, hogy attitűdjei hasonlóak a mieinkhez. Az oki összefüggés tehát mindkét irányban fennáll: ha minden egyéb tényező azonos, azokat az embereket szeretjük, akiknek az attitűdjei a mieinkhez hasonlóak, ha pedig egyszer szeretünk valakit, akkor olyan attitűdöket tulajdonítunk neki, amelyek a mieinkhez hasonlatosak. (46)

Szeretni és szeretve lenni: az önértékelés szerepe

Van még egy ok, amiért vonzódunk azokhoz, akik a miénkhez hasonló véleményeket vallanak. Ha megtudjuk, hogy valakinek a véleménye megegyezik a miénkkel, akkor – ha minden egyéb tényező azonos – könnyen lehet, hogy azonnal azt hisszük: az illető komolyan megkedvel majd bennünket, ha és amikor megismer minket. (47) Ez rendkívül fontos tényező lehet, mert mint kiderül, az, hogy szeretni fogunk-e valakit, elsősorban attól függ, hogy az a másik szeret-e minket. Számos kutatás igazolta, hogy ez valóban így van. Ha mások szeretnek bennünket, mi is szeretni fogjuk őket. (48)

Sőt, ha csupán hisszük azt, hogy valaki szeret bennünket, ez a hit elegendő ahhoz, hogy beindítsa az események spirálját, amelynek következtében egyre pozitívabb kapcsolat alakulhat ki ezzel a másik személlyel. Hogyan működik ez? Illusztrációképpen képzeljük el, hogy Ön és én egy partin rövid és felszínes csevegésbe elegyedünk, miután egy közös ismerősünk bemutatott bennünket egymásnak. Néhány nap múlva Ön összefut ezzel a barátjával az egyetemen, és az illető elmondja Önnek, hogy én a parti után csupa szépet és jót mondtam Önről. Vajon mi történik akkor, ha én és Ön egy másik alkalommal újra összefutunk? Sejtéseim szerint, ha Ön úgy tudja, hogy én megkedveltem Önt, az ahhoz fog vezetni, hogy Ön is megkedvel engem, ennélfogva úgy fog viselkedni, hogy ezt tudomásomra is hozza. Ezért bizonyára többet fog mosolyogni, többet fog beszélni saját magáról, és általában sokkal szeretetre méltóbb módon fog viszonyulni hozzám, mint akkor, ha nem értesült volna arról, hogy én megkedveltem Önt. És vajon az Ön viselkedése milyen módon fog hatni az enyémre? Az Ön kedves és szeretetre méltó viselkedését tapasztalva az Ön iránti rokonszenvem tovább fog növekedni, és ennek megfelelően az Ön iránti szimpátiáimat én is úgy fogom kinyilvánítani, hogy még inkább szeretetreméltóvá válok az Ön szemében... és így tovább.

De gondolkozzunk csak egy kicsit! Mi történik akkor, ha ez a közös barátunk nem mondott teljesen igazat? Mi van akkor, ha ez a barátunk úgy gondolta, hogy Ön és én nagyon megkedvelnénk egymást, ha megismerkednénk, és – tovább szőve a szálakat – mi történne, ha ez közös barátunk azt állítaná, hogy én megkedveltem Önt, noha valójában én soha ilyesmit nem állítottam? Milyen esélyei vannak annak, hogy egy ilyen jó szándékú, bár alattomos terv sikerülhet? Nos, ha Ön és én, mindketten Rebecca Curtis és Kim Miller (49) kísérletének alanyai lettünk volna, barátunk terve tényleg pompásan sikerült volna. Ezek a kutatók a kísérleti személyek egy részével azt hitették el, hogy egy társuk, egy másik alany kedveli őket; a kísérleti személyek másik részével pedig azt hitették el, hogy a másik alany nem kedveli őket. Egy ezt követő interakció során azok a személyek, akik azt hitték, hogy szeretik őket, sokkal szeretetre méltóbban viselkedtek: többet árultak el önmagukról, keve-

sebbet vitatkoztak, és általában gyengédebb és kellemesebb modorban mutatkoztak a másik alany előtt, mint azok a személyek, akik úgy gondolták, hogy ez a másik személy nem kedveli őket. Továbbá, ez utóbbi azokat a kísérleti alanyokat, akik úgy tudták róla, hogy szereti őket, maga is megkedvelte; azokat viszont, akik azt hitték róla, hogy nem szereti őket, maga sem szerette. Figyelemre méltó, hogy azon kísérleti személyek viselkedése, akik azt hihették, hogy vagy szeretik őket, vagy sem, viszonzáshoz vezetett partnereik részéről, akik – mint emlékszünk rá – egyetlen szóval sem jelezték, hogy szeretik-e vagy nem szeretik a kísérleti személyt. A partnerek tehát azon alanyok viselkedését tükrözték, akikkel össze lettek párosítva; amikor a „szeretett" alanyokkal voltak interakcióban, akkor ők maguk is sokkal szeretetreméltóbb módon viselkedtek, mint amikor a „nem szeretett" kísérleti személyekkel kerültek össze. Ezek az eredmények megint csak azt mutatják, hogy az önmagát beteljesítő jóslás korábban már többször vizsgált jelenségének milyen hatalmas ereje van. Vélekedéseink akár helyesek, akár helytelenek, hatalmas szerepet játszanak a valóság alakításában.

Láttuk tehát: szívünket megindítja, ha úgy látjuk, szeretnek bennünket. Emellett azt is kimutatták, hogy minél bizonytalanabb valaki és minél jobban kételkedik önmagában, annál jobban fog vonzódni ahhoz, aki szereti őt. Elaine Walster (Hatfield) (50) egyik szellemes vizsgálatában egyetemista lányok várakoztak külön-külön egy kísérletben való részvételre. Mindegyikhez odament egy nagyon kedves, jó kinézésű, jól öltözött fiatalember, aki természetesen a kísérletvezető segédje volt. A barátságos fiatalember beszélgetni kezdett a lánnyal, elmondta, mennyire tetszik neki és már ott tartott, hogy randevút kérjen tőle. Ebben a pillanatban belépett a kísérletvezető és átvitte a lányt egy másik szobába, hogy elkezdje a kísérletet. Azt mondták neki, hogy a vizsgálat célja az, hogy a korábban tőle felvett különféle személyiségtesztek eredményeit összehasonlítsák. Ennek során a lánynak lehetősége volt arra, hogy elolvasson egy saját személyiségéről szóló értékelést. A lányok egyik fele olyan leírást olvasott magáról, amelynek kifejezetten az volt a célja, hogy időlegesen emelkedjen az önértékelése, tehát csupa nagyon pozitív ítéletet tartalmazott; a másik felük viszont meglehetősen negatív értékelést kapott azzal a céllal, hogy időlegesen csökkenjen az önértékelése, és így fokozódjék a bizonytalanságérzése. Végül a kísérlet egyik részeként arra kérték a lányokat, értékeljenek különböző embereket – egy tanárt, egy barátot – aszerint, hogy mennyire szeretik azokat. „Mivel itt még maradt egy üres sor – mondták neki –, értékelje, mondjuk azt a fickót is, akivel az előbb együtt várakozott!" Azok a lányok, akik saját magukról kedvezőtlen értékelést olvashattak, sokkal rokonszenvesebbnek találták a széptevő fiatalembert, mint azok, akik kedvezőbb képet kaptak magukról a személyiségtesztek alapján. Vagyis szeretjük, ha szeretnek – és minél bizonytalanabbnak érezzük magunkat, annál jobban megbecsüljük, ha szeretnek, ezért annál jobban fogjuk szeretni azt, aki bennünket szeret.

A kísérlet egyik tanulsága az, hogy azok, akik biztosak magukban, sokkal kevésbé „nélkülöznek", így sokkal kevésbé hajlamosak arra, hogy elfogadják a közeledését annak, aki éppen feltűnik a színen. Ahogy az éhező ember elfogad majdnem minden ennivalót – a jól táplált ember viszont sokkal válogatósabb –, ugyanígy az önmagában bizonytalan ember is elfogad majdnem mindenkit, aki érdeklődést tanúsít iránta, a magabiztos ember viszont megoszthatja kapcsolatait. Sőt az is lehet, hogy a bizonytalan ember egy kevéssé vonzó személyt választ ki, mert úgy gondolja, hogy így kisebb a visszautasítás veszélye. Ezt a feltevést Sara Kiesler és Roberta Baral (51) egy érdekes kísérletben ellenőrizte. A kutatók egyetemista fiúkkal először elhitették, hogy nagyon jól, illetve, hogy nagyon rosszul szerepeltek egy intelligenciatesztben. Ezután szünetet tartottak, és a kísérletvezető meghívta a fiút egy csésze kávéra. Amint beléptek a kávézóba, a kísérletvezető „észrevette", hogy egy ismerős diáklány ül egyedül az egyik asztalnál, odament hozzá és bemutatta neki a fiút. Természetesen ez a diáklány a kísérletvezető segédje volt, akit szándékosan ültettek oda. Az egyik kísérleti helyzetben a segédként alkalmazott diáklány nagyon csinos volt; a másik helyzetben viszont „elcsúnyították". A kutatók azt figyelték meg, hogy a kísérleti személyek mennyire csapják a szelet a lánynak: például, kérnek-e tőle randevút, kifizetik-e a kávéját, elkérik-e a telefonszámát, próbálják-e rávenni arra, hogy maradjon még egy kicsit és így tovább. Érdekes módon az derült ki, hogy azok, akikben a magabiztosságot erősítették (azaz elhitették velük, hogy jól szerepeltek a tesztben), azok inkább a csinos lánynak tették a szépet, akiket viszont elbizonytalanítottak, azok inkább a „csúnya" lánynak udvaroltak.

Egy ehhez kapcsolódó kísérletben Joel Grube és munkatársai (52) azt találták, hogy az alacsony önértékelésű férfiak inkább a tradícióknak megfelelő nőkhöz vonzódnak, míg a magas önértékelésűeknek jobban tetszenek a „hagyományokkal szakító" modern nők, vagyis az olyanok, akiknek feminista az értékrendszerük. Grube szerint a férfiaknak a feminista és más, nem hagyományos nők elleni előítéletei saját önértékelésük megtámogatására szolgálnak – egy észlelt veszéllyel szemben. A modern nőket általában önérvényesítőbbnek és önállóbbnak tartják, mint a hagyományosakat. Ezek a vonások veszélyt jelenthetnek az alacsony önértékelésű férfiak kontroll- és autonómiatudatára; így aztán, hogy megvédjék saját énképüket, lebecsülik a modern nőket. A magas önértékelésű férfiak viszont természetesen sokkal biztosabban állnak a lábukon, és sokkal nehezebb megingatni őket. Így aztán semmi szükségük arra, hogy lebecsüljék a határozott, független nőket.

Számos tényező van, ami hatással lehet az egyén önértékelésére, és így azt is befolyásolja, hogy az illető miképpen válogat az interperszonális kap-

csolatok piacán. Tudjuk, hogy az egyik ilyen tényező a fizikai vonzerő – a vonzó emberekkel ugyanis jobban bánnak a társaik, s ez egészen biztosan növeli az önértékelésüket. Hogyan befolyásolja a fizikai vonzerő a választásokat? Zick Rubin beszámol egy vizsgálatáról, (53) amelyben fiatal nőket arra kértek, hogy töltsenek ki egy kérdőívet partnerválasztási preferenciáikról. Eközben észrevétlenül rangsort készítettek róluk fizikai vonzerejük szempontjából. Ami preferenciáikat illeti, a lányok mind szívesen járnának magas presztízsű foglalkozásokat betöltő férfiakkal (orvosokkal, ügyvédekkel), elutasítják viszont azokat, akiknek foglalkozása alacsony presztízzsel jár (házfelügyelőket, pincéreket). Amikor azonban olyan férfiakról kellett nyilatkozniuk, akik a presztízshierarchiában középtájt helyezkednek el (villanyszerelők, könyvelők, vízvezeték-szerelők), különbségek támadtak a lányok között, mégpedig fizikai vonzerejük arányában. A vonzóbb lányok válogatósabbnak bizonyultak: náluk az ilyen férfiak szóba se jöhetnek, míg a kevésbé vonzó lányok ezekkel a férfiakkal is hajlandók volnának együtt járni.

A hasonlóság és a szeretet viszonya. Szeretjük azokat, akik velünk egy véleményen vannak, és azokhoz vonzódunk, akiknek tetszünk. Nem következik-e ebből, hogy nagyon fogjuk szeretni azt a személyt, akiről kiderül, hogy hasonlít is és vonzódik is hozzánk? Nem következik. Az adatok arról tanúskodnak, hogy a két tényező hatása nem adódik össze. Edward Jones, Linda Bell és én közösen végeztünk egy kísérletet, (54) amelyből kiderült, hogy ugyan jólesik, ha szeret bennünket valaki, aki osztja a véleményünket és értékeinket, de sokkal izgalmasabb, ha olyasvalaki szeret, aki nincs velünk egy véleményen. A kísérletben részt vevő egyetemista lányok mindegyike röviden elbeszélgetett egy másik lánnyal – a beszélgetés során kiderült, hogy nem értenek egyet egymással. A beszélgetés után a lányoknak lehetővé tették, hogy „véletlenül" kihallgassanak egy beszélgetést, amelyet a másik lány (valójában a kísérletvezető segédje) folytatott egy harmadik személlyel. Ebben a beszélgetésben a másik lány elmondta, hogy milyen véleménye alakult ki a kísérleti személyekről. Az egyik kísérleti helyzetben azt mondta, hogy tetszett neki, a másikban pedig azt, hogy nem tetszett. Hogyan befolyásolta mindez a kísérleti személyek érzéseit a kísérletvezető segédjével kapcsolatban? A kísérleti személyek érzelmei akkor voltak a legpozitívabbak, amikor a velük *ellentétes* véleményen levő segéd azt mondta róluk, hogy *tetszettek* neki. Jóllehet tehát általában szeretjük azokat az embereket, akiknek attitűdjei a mienkhez hasonlóak, ha találkozunk valakivel, aki annak ellenére szeret minket, hogy attitűdjeink különbözőek, akkor hajlamosak vagyunk arra következtetni, hogy valami egészen egyedi, különleges kell hogy legyen bennünk, amiért mégis tetszünk neki. Vagyis véleménykülönbség esetén azt szokta gondolni az ember, hogy „önmagamért szeretnek, nem pedig a véleményemért".

Ha ez így van, akkor ez különösen nagy megelégedéssel tölti el, ezért az ellentétes véleményen levő személyt nagyon fogja szeretni.

Az elismerés fokozása és visszavonása

Láttuk tehát, ha szeret bennünket valaki, akkor nagy valószínűséggel viszont fogjuk szeretni. Nézzük meg közelebbről ezt az összefüggést. Képzeljük el, hogy egy koktélpartin egy eddig ismeretlen fiatal hölggyel találkozunk, és élénk beszélgetésbe elegyedünk vele. Egy kis idő múlva elnézést kérünk tőle és elmegyünk, hogy újratöltsük a poharunkat. Amikor visszatérünk, azt látjuk, hogy nekünk háttal ülve egy harmadik személlyel merült társalgásba és éppen rólunk beszél. Persze megállunk hallgatózni. Nyilvánvaló, hogy az, amit rólunk mond, hatással lesz arra, hogy hogyan fogunk róla vélekedni. Láthatóan nincs semmiféle hátsó szándéka, nem is tudja, hogy kihallgatjuk a beszélgetést. Ha tehát azt mondja a beszélgetőpartnerének, hogy mély benyomást gyakoroltunk rá, hogy tetszettünk neki, hogy okosnak, szellemesnek, bájosnak, elbűvölőnek, becsületesnek és izgalmasnak talált bennünket, akkor azt hiszem, mindez növelni fogja a vonzerejét. Ha viszont azt mondja, hogy semmiféle hatást nem tettünk rá, hogy nem tetszettünk neki, hogy érdektelennek, unalmasnak, tisztességtelennek, ostobának és közönségesnek tartott bennünket, akkor az a gyanúm, hogy ettől kezdve kevésbé fog tetszeni nekünk az illető.

Eddig rendben van. De az is biztos, hogy ezzel nem mondtunk semmi különöset, hiszen mindig is tudtuk, hogy így van. Már nagyanyáink is jól tudták, hogy minél több jót mond rólunk valaki, annál jobban fogjuk kedvelni (hacsak nem azért mondja, hogy átverjen bennünket), illetve minél több rosszat mond, annál jobban fogjuk utálni. Mindenki tudja tehát, hogy így van – csakhogy *mégis előfordul, hogy nincs így*. Képzeljük el a következőt: egymás után hét koktélpartin vettünk részt és – csodák csodája – minden alkalommal ugyanaz az eset ismétlődik meg. Néhány percig csevegünk valakivel, odébbállunk és amikor visszajövünk, észrevesszük, hogy az illető rólunk beszél. Ez a valaki mindig pontosan ugyanaz a személy. Rólunk szóló megjegyzései mind a hét alkalommal egyformák vagy különbözőek lehetnek. Négy olyan lehetőség van, amely különösképpen érdekel engem: 1. kihallgatjuk, hogy az illető mind a hét alkalommal kizárólag pozitív dolgokat mond rólunk; 2. mind a hét alkalommal azt halljuk, hogy csupa negatív dolgot mond rólunk; 3. az első néhány megjegyzése negatív, de aztán a megjegyzések egyre pozitívabbak lesznek, míg végül ugyanolyan pozitívakká válnak, mint az első, azaz a pozitív szituációban; 4. az első néhány megjegyzése csupa pozitívumot tartalmaz, de azután véleménye egyre negatívabb

lesz és végül ugyanolyan negatív lesz, mint a második, azaz a negatív szituációban. A négy szituáció közül melyikben lesz a legvonzóbb számunkra az illető? És melyik szituációban lesz a legkevésbé vonzó?

A vonzalom közönséges „nyereség–költség" elmélete szerint az első szituációban kellene őt a legjobban szeretnünk – tehát akkor, amikor csupa pozitív dolgot mond rólunk; és a második szituációban kellene a legkevésbé szeretnünk (vagy a legjobban utálnunk) – tehát akkor, amikor kizárólag negatívumokat állít rólunk. Ez nyilvánvalónak látszik. A pozitív megjegyzések jutalomértékűek, ezért minél több van belőlük, annál jobb; minthogy a negatív megjegyzéseket büntetésként éljük át, minél több van belőlük, annál rosszabb.

Néhány évvel ezelőtt az interperszonális vonzalomról kidolgoztam egy másik elméletet – a fokozás és visszavonás (gain and loss) elméletét –, amely egészen másféle előrejelzést tesz lehetővé. (55) Az alapgondolat nagyon egyszerű: arról van szó, hogy a másik személytől származó pozitív, jutalmazó jellegű viselkedés *fokozódása* nagyobb hatással van ránk, mint az, ha ez a másik személy állandóan ugyanazt a jutalmazó jellegű magatartást tanúsítja. Így tehát, amennyiben jutalomként éljük meg azt, ha szeret bennünket valaki, akkor még jobban szeretjük azt, akinek a szeretete fokozatosan nő, mint azt, aki mindig is szeretett bennünket. Ez még akkor is így van, ha az utóbbi személytől *több* jutalmat kapunk, mint az előbbitől. Ugyanakkor a jutalmazó jellegű viselkedés *visszavonásának* nagyobb hatása van ránk, mint annak, ha valaki állandóan büntető jellegű magatartást tanúsít irántunk. Ha tehát valaki az idők folyamán egyre kevésbé becsül bennünket, akkor az illetőt jobban fogjuk utálni, mint azt, aki sohasem szeretett bennünket – még akkor is, ha ez utóbbitól mennyiségileg több büntetést kapunk. Egy pillanatra visszatérve a koktélpartira, azt jósolom, hogy a fokozási szituációban fogjuk legjobban szeretni az illetőt (vagyis amikor kezdetben utál, majd fokozatosan megtetszünk neki) és a visszavonási szituációban fogjuk a legjobban utálni (vagyis amikor kezdetben vonzónak tart, de aztán fokozatosan kezd megutálni bennünket).

Elméletem ellenőrzése céljából szükségem volt a koktélparti eseményeinek kísérleti modelljére, de éppen az ellenőrizhetőség szempontjából az is célszerűnek látszott, hogy az egymást követő eseményeket egyetlen hosszabb kísérleti szituációba vonjam össze. Egy ilyen kísérletben nagyon lényeges, hogy a kísérleti személy abszolút biztos legyen abban, hogy értékelője semmiképpen sem tudja, hogy kihallgatják. Ily módon ugyanis elkerülhető annak lehetősége, hogy a kísérleti személy azt higgye, hogy értékelője szándékosan hízeleg neki, amikor csupa jót mond róla. A szituáció nehéz feladat elé állítja a kísérletezőt. A kísérlet tervezésének alapkérdése éppen a hihetőség: hogyan tudunk kialakítani egy hihetőnek látszó helyzetet, amelyben a kísérleti személy viszonylag rövid idő alatt 1. interakcióba lép egy előre betanított segéddel; 2. kihallgatja, amint ez a betanított segéd egy harmadik személynek éppen róla beszél; 3. újra beszédbe elegyedik a segéddel; 4. újra hallgatózik; 5. újra beszélget vele; 6. megint hallgatózik és így tovább, a kísérlet több szakaszán keresztül. Már az is nehézségbe ütközik, hogy kitaláljunk egy ürügytörténetet; az pedig végképp lehetetlennek látszik, hogy olyan ürügytörténetet találjunk ki, amelyben a kísérleti személyek nem kezdenek el gyanakodni. Darwyn Linderrel együtt mégis ki tudtunk alakítani ilyen szituációt. (56) Az előző problémák megoldására alkalmazott eljárásaink nagyon bonyolultak, de ugyanakkor páratlan lehetőséget biztosítanak arra, hogy egy egészen meghökkentő szociálpszichológiai kísérlet színfalai mögé lessünk. Ezért egy kicsit részletesebben fogom leírni a kísérletet, annak reményében, hogy az olvasó jobban megérti, milyen nehézségei és milyen örömei vannak a szociálpszichológiai kísérletezésnek.

Amikor a kísérleti személy megérkezett a kísérlet színhelyére, a kísérletvezető üdvözölte őt és bevezette a megfigyelőhelyiségbe, amely egy detektívtükör és egy hangerősítő berendezés útján volt összeköttetésben a fő kísérleti helyiséggel. A kísérletvezető azt mondta a kísérleti személynek, hogy két lányt hívtak be erre az időpontra: az egyik lesz a kísérleti személy, a másik pedig segíteni fog a kísérlet vezetésében. Miután ő érkezett elsőnek, ő lesz a segítőtárs. A kísérletvezető megkérte, hogy várjon, amíg kimegy és megnézi, hogy megérkezett-e már a másik lány. Néhány perccel később a kísérleti személy a detektívtükrön keresztül azt láthatta, hogy a kísérletvezető egy másik diáklány (azaz a fizetett segéd) társaságában belép a kísérleti helyiségbe. A kísérletvezető azt mondta, hogy üljön le egy pillanatra, mindjárt visszajön és elmagyarázza neki, hogy mit kell csinálnia. Ezután visszatért a megfigyelőhelyiségbe és elkezdett instrukciókat adni a valódi kísérleti személynek (aki azt hitte magáról, hogy ő a segéd). A kísérletvezető azt mondta neki, hogy egy olyan kísérletben fog segédkezni, amelyben a másik diáklány verbális kondicionálásban részesül, azaz a kísérletvezető meg fogja jutalmazni ezt a másik lányt, ha egy beszélgetés során bizonyos szavakat használ. A kísérletvezető azt mondta a kísérleti személynek, hogy a jutalmak hatására a másik lány gyakrabban fogja használni ezeket a szavakat. Azt mondotta továbbá, hogy nem az érdekli elsősorban, hogy a szavak megjutalmazása növeli-e előfordulásuk gyakoriságát – ezt már megvizsgálták –, hanem az, hogy a jutalmazott szavak használata generalizálódik-e a jutalmat adó személyről olyan szituációra, amikor a másik lány egy harmadik személlyel beszélget – olyannal, aki nem ad jutalmat ama bizonyos szavak használatáért. A kísérletvezető elmagyarázta, hogy a másik lányt arra akarja kondicionálni, hogy beszédében növelje a többes számú főnevek használatát. Ezt úgy kívánja elérni, hogy mindannyiszor, amikor a másik lány kimond egy többes számú főnevet, a kísérletvezető azt mondja majd egészen halkan, hogy „ühümmm… ühümmm". A kérdés most már az, mondja a kísérletvezető, hogy „akkor is a szokásosnál többször fog-e többes számú főnevet

használni, amikor Önnel beszélget, noha Ön ezért nem fog jutalmat adni". Ezután közölte a kísérleti személlyel, hogy feladata a következőkből fog állni: 1. figyelje meg és jegyezze fel, hány többes számú főnevet használ a másik lány, miközben a kísérletvezetővel beszélget; és 2. kezdjen társalogni a másik lánnyal (aki ekkor nem lesz megjutalmazva a többes számú főnevek használatáért), hogy ezalatt a kísérletvezető megfigyelhesse, megtörtént-e a generalizáció. A kísérletvezető még azt is hozzátette, hogy felváltva fognak beszélgetni a másik lánnyal (először a kísérleti személy, majd a kísérletvezető, majd megint ő), és ez így fog menni hét próbálkozáson keresztül.

A kísérletvezető tisztázta a kísérleti személlyel, hogy a másik lánynak nem szabad tudnia a kísérlet céljáról, különben hamisak lesznek az eredmények. Azt is megmagyarázta, hogy a másik lány figyelmének elterelése céljából némi félrevezetést kell alkalmazni. Bármennyire is sajnálja, hogy ehhez az eszközhöz kell folyamodnia, mondta a kísérletvezető, kénytelen lesz azt mondani a másik lánynak, hogy a kísérletben az interperszonális vonzalmat vizsgálják. („Ne nevessen, vannak pszichológusok, akiket ilyesmi is érdekel.") Elmagyarázta azt is, hogy a másik lánynak azt fogja mondani, hogy rövid beszélgetések sorozata fog lezajlani őközötte és a kísérleti személy között, és a beszélgetések szünetében pedig ki fogják őket kérdezni (a másik lányt a kísérletvezető, a kísérleti személyt pedig egy asszisztens a másik szobában) arról, hogy milyen benyomásaik voltak egymásról. A kísérletvezető azt mondta a kísérleti személynek, hogy ez az „ürügytörténet" lehetővé teszi, hogy elvégezzék a verbális viselkedéssel kapcsolatos kísérletet, minthogy hihető magyarázatul szolgál a másik lánynak arra, hogy elhiggye, valóban van értelme a most következő procedúrának.

A kísérlet fő változója abba a hét beszélgetésbe volt beépítve, amelyet a kísérletvezető folytatott a segédjével. A kísérletvezető és a segéd találkozásának idején a kísérleti személy mindig a megfigyelőszobában volt, figyelte a beszélgetést és lelkiismeretesen számolgatta a segéd által kimondott többes számú főneveket. Miután elhitették vele, hogy a segéd úgy tudja, a kísérlet tárgya a másik emberről formált benyomás, egészen természetesnek tűnt számára, hogy a kísérletvezető arra kéri a segédet, hogy éppen őróla (vagyis a kísérleti személyről) mondja el érzéseit. A kísérleti személy ily módon tehát hét egymást követő alkalommal hallgatta végig, hogyan értékeli őt egy diáktársa.

Figyeljük meg, hogy az „interperszonális vonzerőről" szóló ürügytörténetet *tartalmazó* ürügytörténet segítségével hogyan sikerült elérni a célt anélkül, hogy a kísérleti személyek gyanút fogtak volna – a 84 kísérleti személy közül mindössze négy találta gyanúsnak ezt az eljárást.

Négy fő kísérleti helyzet volt: 1. a pozitív – vagyis a segéd értékelése a kísérleti személyről mindvégig messzemenően pozitív volt; 2. a negatív – vagyis az egymást követő értékelések csupa súlyos negatívumot tartalmaznak; 3. a fokozásos – vagyis az első néhány értékelés negatív volt, de egyre pozitívabb lett, végül elért egy olyan pontot, amikor a pozitív értékelés szintje egyenlő lett a pozitív szituációban elhangzott értékelések szintjével; 4. a visszavonásos – vagyis az első néhány értékelés pozitív volt, de azután egyre negatívabbá vált és elérte azt a pontot, amikor ugyanolyan negatív lett, mint a negatív szituációban elhangzott értékelések.

Az eredmények megerősítették várakozásainkat. A fokozásos helyzetben a kísérleti személyek vonzóbbnak találták a kísérletező segédjét, mint azok, akik a pozitív helyzetben voltak. Ugyanígy, a visszavonásos helyzetben a kísérleti személyeknek kevésbé tetszett a segéd, mint azoknak, akik negatív helyzetben voltak. Egy általános „nyereség–költség" elmélet, amely – hangsúlyoznunk kell – azt kívánná, hogy vegyük egyszerűen a jutalmak és büntetések számtani összegét, kissé eltérő feltevésekhez vezetett volna bennünket. Az eredmények összhangban vannak azon általános elméleti álláspontunkkal, amely szerint egy másik ember rokonszenvének fokozódása nagyobb hatással van az illető iránt érzett vonzalomra, mint az, ha kezdettől fogva kedvelt volna bennünket. Rokonszenvének visszavonása pedig jobban hat az iránta érzett vonzalomra, mintha kezdettől fogva negatív érzelmeket táplált volna irántunk. Valami ilyesmire gondolhatott Spinoza is, amikor több mint háromszáz esztendővel ezelőtt a következő észrevételt tette:

> Az olyan gyűlölet, amelyen teljesen győzedelmeskedik a szeretet, átmegy szeretetbe; s a szeretet ezért nagyobb, mintha nem előzte volna meg gyűlölet [...] Mert aki egy dolgot, amelyet gyűlöl vagy szomorúsággal szokott szemlélni, szeretni kezd, már annak is örülni fog, hogy szeret, s ehhez az örömhöz, amelyet a szeretet foglal magában, [...] hozzájárul még az az öröm is, amely abból ered, hogy a törekvést annak a szomorúságnak az eltávolítására, amelyet a gyűlölet foglal magában, [...] egyenesen előmozdítja az, hogy mint ok annak képzete kíséri, akit gyűlölt. (57)

Hangsúlyoznunk kell, hogy a **fokozás és a visszavonás hatásának** érvényesüléséhez két fontos feltételre van szükség. Az első az, hogy nem elegendő a pozitív és a negatív kijelentések akármilyen esetleges egymásutánja – a kijelentések között belső összefüggésnek kell lennie, és az érzések valódi megváltoztatását kell tartalmazniuk. Vagyis ha te azt mondod, hogy én ostoba vagyok és kétszínű, aztán később kijelented, hogy nagylelkűnek és jó megjelenésűnek tartasz, akkor ez sem az én, sem pedig Spinoza definíciója szerint nem jelent semmiféle fokozódást. Ha viszont azt mondod, ostoba vagyok vagy kétszínű, de azután kijelented, hogy megváltozott a véleményed és most már úgy látod, hogy okos vagyok és őszinte, akkor tényleg nyerek valamit, mert a te megváltozott véleményed fordulatot jelent: azt jelenti, hogy egy negatív attitűdöt ellentétére váltottál. David Mettee és munkatársai végeztek egy kísérletet, (58) amelyben igazolták a különbségtevés létjogo-

sultságát. A fokozási effektus csak akkor következett be, amikor az érzések megváltozása teljesen nyilvánvalóvá lett. Továbbá, az attitűdváltozásnak fokozatosnak kell lennie. Világosan látnunk kell, miért van így. Egy hirtelen pálfordulást csak gyanakvással szemlélhetünk és megzavarodhatunk tőle – különösképpen akkor, ha a fordulatnak nagyon kevés a valóságalapja. Ha Mary három találkozás után azt gondolja, hogy Sam ostoba, a negyedik után viszont úgy véli, hogy okos, akkor ez a drámai fordulat Sam részéről csak gyanakvást ébreszt. A fokozatos változásnak azonban tényleg van értelme: nem kelt gyanakvást és így valóban növeli az értékelő személy iránti vonzalmunkat. (59)

Szerelem és intimitás

Mindezidáig főként azokat a tényezőket vizsgáltuk, amelyek hatással vannak arra, mennyire tetszik vagy nem tetszik nekünk egy másik személy az ismerkedési folyamat kezdetén. Minthogy az első benyomások gyakran sokáig fennmaradnak, fontos szerepet játszanak abban, hogy eldöntsük: valakivel, akit nem régóta ismerünk, lépjünk-e szorosabb és tartósabb kapcsolatra. Amint azonban a kapcsolatok idővel elmélyülnek, a már vizsgáltak mellett egyéb szociálpszichológiai folyamatok is színre lépnek. Most tehát rátérünk a szoros kapcsolatok témakörére, és különös figyelmet szentelünk a szerelem élményének. Ezután pedig majd kitérünk arra is, hogy az érzékeny kommunikáció miként mélyítheti el a szoros kapcsolatok intimitását és a kapcsolattal való elégedettséget.

Az ellentétek tényleg vonzzák egymást – néha. Úgy látszik, van igazság a régi közmondásban: similis simili gaudet, azaz hasonló a hasonlónak örül. Éppen most láttuk azonban, hogy a dolog sokkal bonyolultabb: ha valaki szeret bennünket, akkor mi jobban szeretjük őt, ha *különbözik* tőlünk. Ezek az adatok megfelelnek azoknak az eredményeknek, amelyek a szociálpszichológiai laboratóriumban kialakítható kapcsolatoknál tartósabb emberi kapcsolatok megfigyeléséből származnak. Robert Winch (60) például néhány jegyespár és házaspár személyiségvonásairól készített részletes tanulmányt és azt találta, hogy bizonyos körülmények között az ellentétek vonzzák egymást. Azt tapasztalta, hogy az emberek olyan párt választanak maguknak, akinek szükségletei és tulajdonságai kiegészítik saját szükségleteiket és tulajdonságaikat.

Az olvasó nyilván észreveszi, hogy azt mondtam: *bizonyos körülmények között.* Ez a megjegyzésem arra utal, hogy ezen a területen a kutatások eredményei ellentmondóak. Vannak kutatók, akik úgy találták, hogy a házaspárok szükségletrendszerei kiegészítik egymást, mások szerint viszont a férjek és feleségek szükségletei hasonlítanak egymáshoz. Nekem az a véleményem, hogy az a kérdés, vajon a hasonlóságok vagy az ellentétek vonzzák-e egymást, azon múlik, hogy milyen személyiségvonásokat veszünk figyelembe. Képzeljünk el valakit, aki nagyra becsüli a tisztaságot és a rendszeretetet. Az ilyen ember nem szívesen köt házasságot olyasvalakivel, aki a trehányságig hanyag. Hasonlóképpen egy lezser ember nem lenne túlságosan boldog, ha kínosan pedáns házastársa lenne. Joggal feltételezhetjük tehát, hogy a hasonló a hasonlót kedveli: az ápolt ember az ápoltat, a rendetlen a rendetlent. Az is valószínű, hogy egy extravertált ember nem jön ki jól egy introvertálttal, aki számára a kellemes időtöltést az jelenti, hogy otthon ül és nézi a televíziót. Az az állítás is igaz, miszerint a hasonló vagyonnal, intelligenciával, vallási preferenciával, vonzerővel, műveltséggel és magassággal bíró emberek keresik egymás társaságát – főleg hosszú távú kapcsolataikban. (61) Ha viszont másféle személyiségvonásokat veszünk figyelembe – így például a gondoskodásra vagy a dependenciára való hajlamot –, akkor egészen más lesz a kép. Amennyiben valaki nagyon szeret másokról gondoskodni, akkor igen nyomorultul fogja érezni magát, ha egy nagyon önálló emberrel létesít kapcsolatot. Mi lehet ugyanakkor jobb egy nagyon dependens embernek, mint az, ha olyasvalakinek a védőszárnyai alatt élheti végig az életét, aki nagyon élvezi, ha gondoskodhat valakiről? Ugyanez vonatkozik más személyiségvonásokra is: a férfiasságra és a nőiességre, az önérvényesítésre és a passzivitásra, a dominanciára és az engedelmességre. Kicsit tréfás formában: mi lehet sikerültebb, mint egy szadista és egy mazochista együttese? Christopher Dryer és Leonard Horowitz nemrég végzett kísérlete (62) hitelt ad ezeknek a spekulációknak. Pryer és Horowitz egy olyan laboratóriumi kísérletet végzett, melynek részvevői vagy nagyon dominánsak, vagy nagyon alázatosak voltak. Ezután egy problémamegoldó feladathoz mindegyiküket párosították egy olyan társsal, akiket speciálisan arra képeztek ki, hogy vagy dominánsan, vagy alázatosan viselkedjenek. Az eredmények azt mutatják, hogy azok a partnerek, akik kiegészítették egymást (alázatos emberek domináns társsal vagy domináns emberek alázatos társsal), sokkal kielégítőbbnek érezték az interakciójukat, mint azok, akiket hasonló partnerrel hoztak össze.

Tartós kapcsolatokban a szükségletek egymást kiegészítő voltához szociológiai tényezők is társulnak, és ezeknek komoly szerepük van abban, hogy két ember mennyire tetszik egymásnak és mennyi ideig marad együtt. A társadalom bizonyos „szerepnormákat" ír elő a házaspárok számára. Így például a társadalom elvárja, hogy a férjek viszonylag dominánsak legyenek, a feleségek pedig többé-kevésbé rendeljék alá magukat a férjük akaratának. A házasság minden valószínűség szerint boldogabb lesz, ha a házastársak szükségleteinek komplementaritása egybeesik a társadalom által előírt normákkal. Azt is meg kell jegyeznünk, hogy ugyan a szükségletek egymást ki-

egészítő mivoltának és a vélemények hasonlóságának ténye a vonzerőt illetően gyakran ellentétes előrejelzésekhez vezet, ez nem szükségszerűen van így. Komplementer jellegű személyiségszükségletekkel rendelkező emberek véleménye egy adott kérdésben tökéletesen megegyezhet. Hogy az előbbi példával éljünk ismét, valószínű, hogy a domináns férfi és az alárendelődő nő ugyanúgy vélekedik a házasságbeli nemi szerepekről. Mindketten egyetértenek abban, hogy a férfi legyen domináns, a nő pedig alárendelődő. Az olvasónak azonban azt is tudnia kell, hogy ezek a normák állandóan változnak; azt hiszem (és remélem), hogy az engedelmes feleség tizenkilencedik századi szerepnormája ma már átalakulóban van.

A szerelem meghatározása. Mi a szerelem? Példának okául nem más, mint a szeretet intenzívebb formája. Vagy tán valami egészen más? Vajon több fajtája van-e a szerelemnek? Avagy lényege szerint mindig ugyanaz? A költök és filozófusok évezredek óta, a szociálpszichológusok pedig újabb időkben sorra feltették az ilyen és hasonló kérdéseket a szerelemmel kapcsolatban, de még mindig késik a válasz, amellyel mindenki egyetértene. A szerelem meghatározásának nehézsége, legalábbis részben, abban rejlik, hogy a szerelem nem valamiféle egységes és egysíkú állapot, hanem éppen ellenkezőleg: bonyolult, sokszínű jelenség, amely igen sokféle kapcsolatban élhető meg. A *szerelem* szót használhatjuk olyan – igen eltérő – jelenségek leírására, mint például a romantikus szerelemben lévő párok kapcsolata, a házastársak, a szülők és gyermekeik, illetve a közeli barátok közötti viszony.

Tekintettel erre a sokféleségre, a szociálpszichológusok különféle megközelítéseket dolgoztak ki, hogy osztályozzák és leírják a szerelem változatos formáit. Például Zick Rubin szerint a szerelem fogalmilag is megkülönböztetendő a szeretettől, és kérdőíveket szerkesztett, hogy megmérje e kétféle állapotot. (63) Rubin úgy véli, hogy a szerelem nem egyszerűen a szeretet nagyobb mennyisége; a szerelemben a szeretett személy iránti érzések, a vele való törődés foka minőségileg is más. E felfogás szerint a szeretetre a csodálat és a baráti érzés a jellemző, és az olyan kijelentésekben ragadható meg, mint például „*X* olyan ember, amilyen én is szeretnék lenni." Ezzel szemben a szerelem általában szoros kötődésen, intimitáson és a szeretett személy jólétével kapcsolatos intenzív érdeklődésen alapul. Rubin „szerelemskálájában" az alábbi példák vonatkoznak a szerelemre: „ha sohasem lehetnék együtt *Y*-nal, nyomorultul érezném magam" (kötődés); „úgy érzem, hogy *Z*-vel gyakorlatilag mindent megoszthatok" (intimitás).

Rubin a szerelem- és szeretetskálákat olyan egyetemi hallgatókkal töltette ki, akik együtt jártak, de nem köteleződtek el egymás iránt. Az instrukció az volt, hogy a kérdéseket először a partnerre, azután pedig egy azonos nemű partnerre vonatkoztatva válaszolják meg. Összességében az együtt járó párok

lány- és fiútagjai egyformán szerelmesek voltak egymásba, de a szeretetskálán kapott pontszámaik gyengébben korreláltak egymással. Rubin vizsgálatából az is kiderült, hogy minél magasabb pontszámot ért el egy-egy pár a szerelemskálán, annál nagyobb volt a valószínűsége annak, hogy egy szép napon össze is házasodnak. Továbbá a fiúk és a lányok azonos nemű barátaik iránt ugyanolyan fokú szeretetet fejeztek ki, a lányokban azonban több volt a szerelmes érzés barátaik iránt, mint a fiúkban. Egy másik vizsgálatban Rubin együtt járó párokat hívott a laboratóriumba, és egy detektívtükrön át megfigyelte, menynyi ideig van közöttük egyidejű szemkontaktus. Azok a párok, akik magas pontszámot értek el a szerelemskálán, gyakrabban néztek egymás szemébe, mint azok, akiknél a skálapontszám kisebb volt. (64)

Rubin eredményei alapján arra következtethetünk, hogy szerelmesnek lenni valakibe határozottan másfajta élmény, mint szeretni valakit. Más kutatók azonban arra hívták fel a figyelmet, a szerelem élményének is vannak különböző válfajai. Elaine Hatfield (Walster) és munkatársai (65) a szerelemnek két alaptípusát különböztették meg: a szenvedélyes és az élettársi szerelmet. A **szenvedélyes szerelem** jellemzői a heves érzelmek, a szexuális vágy, a szeretett személlyel való fokozott törődés. Kezdetben gyakran kirobbanó, nem pedig fokozatos, csaknem elkerülhetetlen; lángolása azonban idővel lecsillapul. Egyes kapcsolatokban azonban a szenvedélyes szerelem **élettársi szerelemmé** alakulhat – egy kevésbé heves, de tartósabb élménnyé, amelyet a kölcsönös bizalom, a kiszámíthatóság és a melegség jellemez. A romantikus szenvedély intenzitása általában rövid ideig tart, az élettársi szerelem viszont hosszabb ideig fennáll és idővel elmélyül.

A szerelmet persze sokféleképpen leírhatjuk. Különösen jól használható a Robert Sternberg és munkatársai (66) által kialakított osztályozási rendszer, a **szerelem háromszöge**, amely szerint a szerelemnek három alapvető alkotórésze van: az intimitás, a szenvedély és az elkötelezettség. Az *intimitás* egy másik emberhez való közelséget és a vele való szoros köteléket jelenti. A *szenvedély* a kapcsolat „forró" aspektusára vonatozik, arra az izgalomra, beleértve a szexuális izgalmat is, amelyet a partnerek egymásból kiváltanak. Az *elkötelezettség* két döntést jelent: egy rövid távút, amellyel a partnerek eldöntik, hogy szeretik egymást, és egy hosszú távút, amellyel a partnerek elhatározzák, hogy szeretni fogják egymást, és együtt maradnak holtodiglan-holtomiglan. Előfordulhat azonban, hogy a szerelem ezeknek a komponenseknek csak egyikét tartalmazza, és a három összetevő bármelyikének kombinációján is alapulhat. Lehetséges, hogy valaki rajongó szenvedéllyel és testi vággyal szereti partnerét, de semmi olyasmit nem érez, ami a valódi intimitáshoz hasonlítana. A hollywoodi filmek a szerelmi viszonyokat többnyire szenvedélyes kapcsolatoknak ábrázolják. A történetek általában azzal fejeződnek be, hogy az ifjú pár – mindent elsöprő egymásra találásuk csúcspont-

ján – elhatározzák, hogy összeházasodnak. Csakhogy a valóságban ekkor kezdődik az igazi „film!" Miként Roy Baumeister (67) kifejti, a szenvedélyes szerelem sok tekintetben nem más, mint megváltozott tudatállapot. Ez ugyan nagyon is izgalmas lehet, ám arra nem igazán alkalmas, hogy hosszú távú, messzire ható következményekkel járó döntéseket hozzanak.

A kapcsolat, ahogy tovább fejlődik, a szenvedély és az intimitás kombinációjában csúcsosodhat ki. Ezt nevezi Sternberg **romantikus szerelemnek**. A végső cél a **beteljesült szerelem**, vagyis mindhárom alkotórész összekapcsolódása. Sternberg az *élettársi szerelem* kifejezést nagyjából ugyanabban az értelemben használja, mint Elaine Hatfield, vagyis olyan szerelmet ért rajta, amire jellemző az intimitás és az elköteleződés, de nem feltétlenül a szenvedély. Ez azt jelenti, hogy megvan annak az esélye, hogy a pár, miközben fokozatosan összeszokik, a szenvedély a rutin áldozatává válik – ezért aztán időről időre újra kell éleszteni.

A nemi különbségek fejlődése a szexuális viselkedésben. Nem fejezhetjük be ezt a szakaszt anélkül, hogy ne foglalkoznánk azzal az általános megfigyeléssel, amely szerint a férfiak és a nők szexuális programja eltér egymástól. Az antropológusok minden általuk tanulmányozott társadalomban azt tapasztalták, hogy a férfiak azok, akik kezdeményeznek, csábítanak, prostituáltakat bérelnek, háremeket tartanak fenn, és feleségeket gyűjtenek. (68) Mivel magyarázható ez? Az **evolúciós szociálpszichológiának** meglepő magyarázata van erre a jelenségre. Eszerint a férfiak és a nők az évezredek folyamán azért fejlődtek másképp, mert reproduktív mechanizmusaik biológiailag különböznek. A magyarázat Charles Darwinnak azon a feltételezésén alapul, hogy a túlélés a reprodukciós sikeren múlik; modernebb kifejezéssel azon, hogy az egyed mennyire képes továbbadni génjeit a következő nemzedéknek. Hogyan különböznek e tekintetben a férfiak és a nők? Nézzük először a prehistorikus korok emberét. Ha egy történelem előtti ember egy hat hónapos időszakban száz különböző nővel közösült, akkor több tucat gyermek apjává válhatott. Ha viszont egy prehistorikus nő egy hat hónapos időszakban száz különböző férfival létesített szexuális kapcsolatot, akkor is minden bizonnyal csak egy gyermeke születhetett, nem több, mint a nővérének, aki ez idő alatt százszor feküdt le ugyanazzal a férfival. Ennélfogva a sok partner meghódítása nagyobb adaptációs értékkel bírt a férfiak, mint a nők számára. Az evolúció során azoknak a férfiaknak a génjei, akik sok nőt hódítottak, nagyobb eséllyel adódtak tovább és ismétlődtek meg a következő generációban, mint szexuálisan kevésbé aktív fivéreinek génjei. Genetikai értelemben tehát a sok szexuális partnerrel való rendelkezés a férfiak számára nagyobb értéket jelentett a reprodukciós sikerek piacán.

Ami a történelem előtti nőket illeti, nem a szexuális partnerek mennyiségének, hanem *minőségének* volt túlélési értéke. Itt van tehát a kutya elásva. Az ősidőkben ugyanis a csecsemőhalandóság igen magas volt. A nőknek ugyanakkor a szaporodás igen költséges volt – időben, energiában és erőfeszítésben. Gyermekeik túlélési valószínűségét úgy növelhették, hogy olyan férfiakkal létesítettek kapcsolatot, akik bizonyos tulajdonságokkal rendelkeztek – például erősek, ügyes vadászok, kitartóak –, és akik hajlandók hosszabb ideig közel maradni, gondoskodni az élelemről, a hajlékról, a gyermekek védelméről. Ha a nő okosan választott, döntése adaptív volt abban az értelemben, hogy megnövelte ivadékainak túlélési esélyeit, és génjei nagyobb eséllyel adódtak át a következő generációnak.

Ez a magyarázat érdekes és elegáns. De hogyan ellenőrizhetnénk az érvényességét? Szigorúan kontrollált laboratóriumi kísérleteket e témakörben nyilván nem végezhetünk. De mégis valamennyire meg tudjuk közelíteni a jelenséget, és így képet alkothatunk róla. A mai evolúciós szociálpszichológusok végeztek olyan kísérleteket, amelyek úgy értelmezhetők, mint tükröződései és megerősítései eme ősrégi viselkedésformákról alkotott elképzeléseink némelyikének. Így például David Buss és kollégái (69) nagyszámú adatot gyűjtöttek össze annak alátámasztására, hogy a férfiak és a nők eltérő tulajdonságokat keresnek partnereikben. E kutatók azzal érvelnek, hogy a mai nők történelem előtti őseik preferenciáit örökölték. A modern időkben persze nem azokra az erős fickókra vágynak, akik jól tudnak vadászni. Mi volna hát a prehistorikus idők nyers erejének és vadászati tudományának mai megfelelője? Feltehetően nem más, mint az ambíció, a teljesítmény, a hatalom és a gazdagság. Ami pedig a mai férfiakat illeti, ők arra vannak beállítva, hogy olyan nőket keressenek, akik egészséges csecsemőket tudnak világra hozni. Buss és munkatársai szerint a férfiakat jobban érdekli a nők fizikai megjelenése és a szaporodásra való alkalmassága. Ha egy nő *jól néz ki*, akkor nagyobb a valószínűsége annak, hogy egészséges is. Elgondolásaik kipróbálása végett Buss és kollégái 37 országból több mint tízezer felnőttet kérdeztek meg arról, szerintük mely tulajdonságok mennyire fontos szerepet játszanak a házastárs megválasztásában. Mint várható volt, a nők az ambíciót, a szorgalmat és jó jövedelemszerzési képességet értékelték a legmagasabbra. Nem így a férfiak: ők a fizikai külsőt és vonzerőt nagyobbra értékelték, mint a nők.

Buss és kollégái azt is megállapították, hogy a mai fiatal férfiak minél több szexuális partnerre igyekeznek szert tenni, ellentétben a fiatal nőkkel. Az egyik vizsgálatban megkérdezték például az alanyokat, hogy hány szexuális partnert szeretnének az elkövetkezendő két évben. A fiatal férfiak átlagosan nyolc partnerre, a fiatal nők pedig egyetlen egyre számítanának. Kiderült az is, hogy a rövid távú kapcsolatokat illetően a férfiak azokat a nőket része-

sítik előnyben, akik könnyen elérhetők és szexuális tapasztalatokkal rendelkeznek, igyekeznek viszont elkerülni azokat a nőket, akik szorosabb kapcsolatba próbálnák őket belegabalyítani.

Ami a rövid távú kapcsolatokat illeti, felmerül az a kérdés, mennyiben különböznek a nők és a férfiak az alkalmi szex tekintetében. Egy tipikus vizsgálatban Russel Clark és Elaine Hatfield (70) átlagosan vonzó külsejű férfi és női asszisztenseket alkalmazott, akik 96 ellenkező nemű diákhoz fordultak, közölve velük, hogy vonzónak tartják őket, és megkérdezték tőlük, hajlandók volnának-e szexuális kapcsolatot létesíteni velük. Nos, várjunk egy pillanatig! Mit is válaszolnánk mi magunk egy ilyen felháborítóan szemtelen kérdésre? Az evolúciós szociálpszichológusok elgondolásaiból következően sejtésem az, hogy női olvasóim csodálkoznának vagy megütköznének – de akárhogy is, bizonyára elutasítanák az ajánlatot. Másfelől azt hiszem, férfi olvasóim inkább kihívónak találnák a kérdést, és szívesen kapnának az alkalmon. Nos, az eredmények szerint egyetlen nő sem mondott igent. Ezzel szemben a férfiak 75 százaléka beleegyezett a szexuális kapcsolatba, a fennmaradó 25 százalékból pedig néhányan biztosítékot kértek arra, hogy az ajánlat később is beváltható!

Az evolúciós szociálpszichológia elveit széles körben próbálják alkalmazni. Egy kiváló tudós (71) egészen odáig ment, hogy ezen az alapon próbálta megmagyarázni a féktelen szexuális orgiákat, amelyek állítólag a Fehér Házban folytak az elmúlt periódusban. Úgy gondolom, az evolúciós szociálpszichológia magyarázó elvei azért vonzóak, mert egyszerűek, és mert a jelenségek széles körét tudják lefedni. A kutatási eredményeket is meggyőzőnek és egyszersmind kihívónak találom. Ugyanakkor meg kell mondanom, hogy ez új területe a vizsgálódásnak, és bár az evolúciós szociálpszichológia előrejelzései sok tekintetben megerősítést nyertek, nem minden szociálpszichológus ért egyet az ilyenfajta értelmezéssel. Az olvasó, ha érdekli a témával kapcsolatban folyó heves vita, vegye kezébe a *Psychological Inquiry* című folyóirat evolúciós szociálpszichológiával foglalkozó különszámát. (72)

A közösségi kapcsolatok felé. Figyeljünk meg barátságot. Tegyük fel, hogy Ön megosztja lakását egy barátjával – nevezzük Samnek – aki nem tartozik a legszorosabb baráti társaságába. Sam szinte sohasem mosogat, nem viszi le a szemetet, és nem takarítja ki a nappali szobát. Ha Ön nem akarja, hogy eluralkodjék a rendetlenség, mindezt majdnem mindig egyedül kell csinálnia. Azt hiszem, egy idő után elege lesz az egészből, és nagyon ki fog akadni. De mi van akkor, ha Sam nem akármilyen, hanem különleges barát? Akkor is ennyire ki fog akadni? Lehet hogy igen, lehet, hogy nem – attól függ, mit értünk „különleges baráton".

Margaret Clark és Judson Mills (73) fontos megkülönböztetést tett a cserekapcsolatok és a közösségi kapcsolatok között. A **cserekapcsolatok**ban mindkét résztvevő elsősorban valamiféle méltányosságra törekszik, vagyis arra, hogy igazságosan próbálják meg elosztani az egyes partnerekre jutó nyereségeket és költségeket. Az ilyenfajta viszonyban egy nagyobb fokú egyensúlyvesztés során mindkét partner boldogtalan lesz, mivel a rosszabbul járó félben rendszerint a harag vagy a rosszkedv kerekedik felül, a jobban járó fél pedig bűntudatot fog érezni. (74) Ezzel szemben a **közösségi kapcsolat**ban egyik fél sem számolja a pluszokat és a mínuszokat. Éppen ellenkezőleg, az egyik fél, ha a másiknak szüksége van rá, minden további nélkül nyújtja azt, ami tőle telik, és éppoly természetességgel fogadja el a törődést a másiktól, ha éppen neki magának van szüksége rá. Az emberek persze végső soron a közösségi kapcsolatokban is törekszenek valamiféle méltányosságra, de nem minden áron, és bíznak abban, hogy hosszú távon a méltányosság úgyis kialakul. Minél szorosabb és bensőségesebb egy viszony, annál inkább közösségivé válik. Clark és Mills szerint azok a házassági szerződések, amelyeket a házasulandók esküvőjük előtt kötnek, pontról pontra meghatározzák, mit várnak el a felek egymástól, és ezzel éppen hogy meggyengítik, nem pedig megerősítik a kölcsönös szerelmet.

Ezeket a problémákat persze megint csak roppant nehéz volna tudományosan vizsgálni. Margaret Clarknak, Judson Millsnek és David Corcorannek azonban sikerült néhány szellemes kísérletben megragadnia ennek a fontos különbségtételnek a lényegét. Az egyik kísérletben például (75) a kísérleti alanyok mindegyikét vagy egy közeli barátjukkal, vagy pedig egy idegennel párosították össze. Ezután a partnert egy másik szobába vezették, ahol az illetőnek egy bonyolult feladaton kellett dolgoznia. A kísérleti személyek egyik felének azt mondták, hogy ha a partnerüknek segítségre van szüksége, az illető ezt jelezni fogja oly módon, hogy megnyom egy kapcsolót, aminek következtében az alany szobájában lévő lámpák villogásának sorrendje megváltozik. Az alanyok másik felével viszont azt közölték: a jelzés csupán arra utal, hogy a partner jól halad, nincs szüksége segítségre, hamarosan befejezi a feladatot, és megkapja a jutalmat, amit majd megoszt a kísérleti személlyel. A kísérletvezetők ezután megfigyelték, hogy az alany milyen gyakran néz rá a lámpákra, hogy lássa, jött-e jelzés partnerétől. Amikor a partner idegen volt (cserekapcsolat), akkor a kísérleti személyek sokkal több időt fordítottak a lámpák nézésére, amennyiben azt mondták nekik, hogy a villanások sorrendjének megváltozása a jutalom megkapásának reményével kecsegtet. Ha viszont a partner egy közeli barát volt (közösségi kapcsolat), akkor a lámpák ellenőrzésére abban az esetben fordítottak több időt, ha azt hihették, hogy partnerük segítségre szorul. A kutatóknak tehát még ebben a nagyon is steril tudományos kísérleti elrendezésben is sikerült

kimutatniuk, hogy a közösségi kapcsolatokban az emberek készségesen reagálnak partnerük szükségleteire.

A fokozás–visszavonás elmélet jelentősége a szoros kapcsolatokban. De sajnos azért a szerelem nem ilyen egyszerű. Miként Steve Duck (76) kifejtette, a hosszú távú, szoros közösségi kapcsolatoknak hatalmas jótéteményeik mellett vannak sötét oldalai. Vizsgáljuk most meg ezeket a sötét oldalakat is: térjünk vissza tehát arra a különbségtételre, amelyet korábban tettünk a szenvedélyes és a beteljesült szerelem között. Egy élettársi kapcsolat nyugodtabb, kiszámíthatóbb ritmusánál fogva számos előnnyel rendelkezik egy szenvedélyes szerelmi affér hullámzásaihoz képest. Egy jól működő, hosszú távú kapcsolat érzelmi biztonságot nyújt, továbbá azt a pótolhatatlan jó érzést, hogy partnerünk – ismerve hibáinkat és erényeinket – elfogad bennünket.

A szoros kapcsolatokhoz azonban alapvetően hozzátartozik az ironikus vonás is, amelyet a klasszikus régi ballada szavaival így lehetne kifejezni: „azt bántod folyvást, kit szeretsz". De miért is van ez így? A nyereség–költség elmélet áttekintése során arra a meglepő tényre bukkantunk, hogy az, ha valakinek a kezdetben irántunk tanúsított negatív érzései fokozatosan pozitívvá alakulnak, nagyobb jutalmat jelent, mintha az illető mindig is pozitív érzéseket táplált volna irányunkban. Megfordítva, sokkal rosszabbul éljük meg, ha valaki, aki korábban pozitívan ítélt meg bennünket, lassanként negatív irányba fordul át, mint azt, ha valaki mindig is negatív érzéseit juttatta kifejezésre velünk szemben. Mi következik ezekből az eredményekből a tartós kapcsolatokra nézve?

Az egyik lehetőség az, hogy ha egyszer megbizonyosodtunk arról, hogy valakinek a viselkedése mindig jutalmat biztosít a számunkra, akkor az illető kevésbé fontos jutalomforrássá válik, mint egy idegen. Vagyis a szeretet elnyerése nagyobb jutalmat jelent, mint egy állandóan magas szintű szeretet; lehetséges tehát, hogy egy közeli barátunk (vagy anyánk, fivérünk, élettársunk) szeretetének maximumát nyújtja, és ezt már nem tudja fokozni. Vagyis ha egyszer hozzászoktunk ahhoz, hogy barátunktól szeretetet, segítséget és dicséretet kapunk, akkor szeretete, segítsége és dicsérete nem jelent semmiféle fokozódást irántunk érzett vonzalmában. Ugyanakkor egy jó baráttól származó büntetésnek nagyon erős hatása lehet. Minél közelebb áll hozzánk egy barát, minél inkább állandó volt a múltban irántunk érzett rokonszenve és minél inkább állandó jutalmat jelentett számunkra viselkedése, annál inkább kétségbeesünk, ha visszavonja tőlünk szeretetét. A tartós barátnak tehát módjában van bántani, akit szeret – de nagyon csekély a lehetősége arra, hogy jutalmazza.

Egy példa még jobban megvilágítja, miről van szó. Rajongó úr és neje, akik már húsz éve házasok, ünnepi vacsorára hivatalosak. Amint elkészülnek

az öltözködéssel, azt mondja a férj: „hű, de jól nézel ki, drágám!" Az asszony természetesen hallja a bókot, de nem tölti el különös örömmel. Már tudja, hogy férje csinosnak tartja őt, ezért nem fog cigánykereket hányni örömében, ha ezredszer is tudomására jut. Ezzel szemben, ha rajongó férje (akitől a múltban mindig bókokat kapott) most azt mondaná neki, hogy kezd romlani az alakja, és már korántsem tartja annyira szépnek, akkor bizony nagyon rosszul kezdené érezni magát, mert bántaná, hogy férjének már nem tetszik úgy, mint ezelőtt.

De vajon ez azt jelentené-e, hogy az asszony unalomra és kínlódásra van ítélve? Nem, hiszen vannak más emberek is a világon. A házaspár megérkezik a fogadásra és egy teljesen ismeretlen férfi társalogni kezd az asszonnyal. Kis idő múlva nagyon őszintén bevallja az asszonynak, hogy felettébb csinosnak tartja. Az a gyanúm, hogy a nő korántsem fogja ezt a közlést olyan unalmasnak tartani. Hiszen elnyerte a vonzalmát valakinek, jól érzi magát, és ettől kezdve jobban fog tetszeni neki is ez az új ismerős.

Ez az érvelés megfelel a korábbi kísérletek eredményeinek. O. J. Harvey (77) úgy találta, hogy amikor a kísérleti személyek barátaiktól és az idegenektől is meglehetősen jó véleményt hallottak saját magukról, akkor kedvezőbben reagáltak az idegenekre, mint a barátokra. Ezen túlmenően, amikor rossz véleményt hallottak magukról, akkor a barátokra negatívabban reagáltak, mint az idegenekre. Egyes kísérletek azt is kimutatták, hogy az idegeneknek nagyobb hatásuk van a kisgyerekek viselkedésére, mint a szülőknek vagy a családhoz tartozó más felnőtteknek. (78) Feltételezhetjük, hogy a gyerekek már hozzászoktak ahhoz, hogy a szülőktől és más ismerős felnőttektől megerősítéseket kapnak. A további megerősítések tehát már nem sok újat jelentenek. Az idegentől származó megerősítések azonban tényleg valaminek a fokozását jelentik, így a fokozás–visszavonás elmélet alapján arra következtethetünk, hogy idegen jelenlétében a gyerekek nagyobb teljesítményre képesek.

Az ismertetett kísérleti eredmények és spekulációk nagyon zord képet festenek az emberi életről. Úgy tűnik, mintha folyton az idegenek kegyét kellene keresnünk, miközben saját barátaink és hozzátartozóink állandóan szenvedést okoznak nekünk. Mielőtt ilyen elhamarkodott következtetést vonnánk le, menjünk vissza egy kicsit és nézzük meg, milyen hatással van a rokonszenv fokozása vagy visszavonása az emberek viselkedésére – teljesen függetlenül attól, hogy milyen hatást gyakorol az értékelő észlelt vonzerejére. Ebből a szempontból igen tanulságos Joanne Floyd (79) vizsgálata. A kísérletben részt vevő kisgyerekeket párokra osztották úgy, hogy egy-egy gyerek vagy közeli barátjával, vagy pedig idegen gyerekkel került egy párba. Ezután mindegyik párban egyik tagnak megengedték, hogy részt vegyen egy bizonyos játékban, amelynek során különféle apró tárgyakat nyerhetett. Ezután

azt mondták nekik, hogy nyereményeiket osszák meg partnereikkel. A kísérletvezető azt a tényezőt manipulálta, hogy a partnerek – vagyis a valódi kísérleti személyek – mennyire tarthatták fukarnak társaikat. Egyes gyerekekkel azt hitette el, hogy társa – a barát vagy az idegen – bőkezűen bánik vele; más gyerekekkel pedig azt, hogy a barát vagy az idegen nagyon is fukarkodik a nyeremény egy részének átadásával. Ezután a kísérleti személyek maguk is nyerhettek néhány csecsebecsét, majd arra instruálták őket, hogy most ők osszák meg nyereményeiket a párjukkal. Mint ahogy várható volt, a legtöbb csecsebecsét a bőkezű idegeneknek és a fukar barátoknak adták, tehát itt is érvényesült az a hatás, amelyet korábban a rokonszenv fokozódásának, illetve visszavonásának tulajdonítottunk. Vagyis viszonylag fukarok voltak a fukar idegenekhez (és miért ne lettek volna azok, hiszen az idegenek úgy viselkedtek, ahogy ez idegeneknél természetes); valamint a bőkezű barátokhoz („hát igen – a barátom szeret engem… na és, mi ebben az új?") De amikor úgy nézett ki, hogy a bőkezű idegen személyében esetleg egy barátot nyerhetnek, akkor a kísérleti személyek maguk is bőkezűen viselkedtek; amikor pedig úgy tűnt, hogy a fukar barát személyében esetleg egy barátot veszthetnek el, akkor ugyancsak nagylelkűek voltak. Igaz tehát, hogy „azt bántod folyvást, kit szeretsz", ez azonban a sértett felet arra ösztönzi, hogy inkább barátságosan, semmint ugyanolyan sértéssel reagáljon – mégpedig azért, hogy megpróbálja helyreállítani a kapcsolat pozitív jellegét és intenzitását. Mindez azt a lehetőséget sugallja, hogy az emberek azért hajlamosak úgy is viselkedni, hogy társaikkal való kapcsolataikban fenntartsák a stabilitást.

Az időszámításunk előtti 46. évtől egészen 1990-ig, Cicerótól (80) O. J. Harvey-ig és munkatársaiig (81) a kommentátorok arra hívják fel a figyelmet, hogy a közösségi kapcsolatokban a megbántottság érzése és a konfliktus egészséges és izgalmas új belátásokhoz vezethet el.

Hogyan születnek meg ezek az új belátások? Megsejthetünk ebből valamit, ha új pillantást vetünk Rajongó úrra és nejére. Noha a férjnek módjában van kritizálni a feleségét, a kapcsolat fontossága miatt az asszony nagyon oda fog figyelni, és mivel érzékeny az ilyen kritikára, feltehetően törekedni fog arra, hogy bizonyos dolgokat megváltoztasson, és így visszanyerje férje érdeklődését. Persze fordítva is igaz: ha az asszony hirtelen megváltoztatja férjéről alkotott igen pozitív véleményét, akkor valószínűleg Rajongó úr lenne az, aki odafigyelne, és mindent elkövetne azért, hogy visszaszerezze felesége tetszését. Egy kapcsolat akkor igazán kreatív, és akkor képes igazán a további fejlődésre, ha mindkét partner arra törekszik, hogy megoldja a konfliktusokat – nem úgy, hogy szőnyeg alá söpri a problémákat, hanem úgy, hogy alkotó módon megújítja és fejleszti a kapcsolatot. Ebben a folyamatban igen nagy jelentősége van az *autenticitásnak*.

Egy kicsit tovább gondolva a dolgot, azt mondhatom, hogy minél őszintébb és minél valódibb, autentikusabb egy kapcsolat, annál kevésbé valószínű, hogy arra a sivár és áporodott nyugvópontra jusson, ahová a Rajongó házaspár. Állítom, hogy az a megállapítás, amely szerint a jó barátok és a házaspárok azok, akik a legkevésbé tudnak új örömöket nyújtani egymásnak, elsősorban olyan emberi kapcsolatokra jellemző, amelyekben a partnerek nem nyitottak egymás számára és nem őszinték egymáshoz. Egy zárt kapcsolatban az emberek általában elfojtják kisebb bosszúságaikat, és negatív érzéseiket megtartják maguknak. A felszínen tehát minden pozitívnak látszik, de valójában a nyugvópont nagyon törékeny, és az érzések hirtelen megváltozásakor az egész felborulhat. Sajnos, országunkban a legtöbb kapcsolatra valószínűleg ez jellemző.

Ám az olyan őszinte, nyílt „valódi" kapcsolatnak, amelyben az emberek képesek arra, hogy megosszák egymással valódi érzéseiket és élményeiket – még a negatívakat is – sohasem lesz ilyen nyugvópontja. Egy ilyen kapcsolatban az érzelmek állandó mozgásban vannak – de a kölcsönös rokonszenvnek viszonylag magas szintje körül ingadoznak. A kutatások (82) rámutattak arra, hogy azok a házastársak, akik a konfliktusok megoldására egy bensőséges, agresszió nélküli, de a *konfrontációkat mégsem kikerülő* módszert használnak, sokkal elégedettebbek házasságukkal. Az ilyen jellegű viszonyban a partnerek mintegy a „fokozás és visszavonás" kísérletekben előállított „fokozás" feltételt produkálják. Számos vizsgálat igazolta azt is, hogy *saját magunk* intim és fontos – pozitív vagy negatív – tulajdonságainak kölcsönös bevallása jótékony hatással van a szoros kapcsolatok fejlődésére. Vagyis – ha minden egyéb tényező változatlan – jobban szeretjük azt az embert, akinek valami fontos dolgot tártunk fel önmagunkról, még akkor is, ha ez nem éppen kedvező ránk nézve. Továbbá a szoros kapcsolatokban lévő emberekről szóló vizsgálatokból az is kiderült, hogy mi magunk is jobban szeretjük embertársunkat, ha megtisztelt bennünket azzal, hogy valami intim és kedvezőtlen dolgot árul el önmagáról. (83)

Egy újabb kísérletben Art Aron és munkatársai (84) közelebbről is megvizsgálták ezt a jelenséget, mégpedig oly módon, hogy kialakítottak egy beszélgetési technikát, amely az egymást nem ismerő embereket kölcsönös önfeltárulkozásra késztette. A kísérlet során egyetemistákat beszélgető párokba osztottak be; a partnerek korábban soha nem találkoztak. A beszélgetés technikáját úgy alakították ki, hogy a diákok kénytelenek voltak lényeges információkat elmondani önmagukról – minden új vallomást egy még intenzívebb és még több intim titkot eláruló vallomás követett. Az eredmények egyértelműek voltak. Először is, a diákok mindvégig nagy élvezettel vettek részt a kísérletben. Továbbá azok az alanyok, akik végigcsinálták az eljárást, a kísérleti ülés után sokkal közelebb érezték magukat egymáshoz, mint azok a diákok, akik a kontrollcsoportban voltak, és akik csak barátságos, de személyes

feltárulkozást nem igénylő könnyed csevegésben vettek részt. A közelség érzésének fokozódása akkor is végbement, ha a beszélgetésből kiderült, hogy a partnerek attitűdjei lényeges szempontból különböznek egymástól.

Érdemes megemlítenünk, hogy az önfeltárulkozásnak sokféle pozitív hatása lehet – túl azon, hogy fokozza az interperszonális közelség érzését. Így például Jamie Pennebaker és munkatársai (85) egy igen figyelemreméltó vizsgálatsorozatban kimutatták, hogy a nehéz és fájdalmas érzések bevallása erőteljes megkönnyebbülést válthat ki az emberekből, általános jóérzéshez vezethet, sőt még a testi betegségek tüneteit is enyhítheti.

Összegezve az ebben a szakaszban elmondottakat, a kutatási eredményekből kiderül: ahogyan egy kapcsolatban egyre inkább elmélyül a bensőségesség, úgy válik egyre fontosabbá az **autenticitás,** az a képességünk, szükségünk arra, hogy feladjuk benyomáskeltési próbálkozásainkat, és olyan dolgokat áruljunk el önmagunkról, amelyek valódiak, hitelesek, még ha kedvezőtlenek is. Az autenticitás azt jelenti továbbá, hogy arra törekszünk, barátaink vagy szeretteink előtt interperszonális érzelmeink széles skáláját tárjuk fel – megfelelő körülmények között, és oly módon, hogy közléseinkből kiderüljön, mennyire fontos számunkra a másik személy. Visszatérve ismét a Rajongó házaspárhoz, ha két ember valóban szereti egymást, hosszú távon sokkal boldogabb és izgalmasabb kapcsolat vár rájuk akkor, ha képesek arra, hogy bevallják egymásnak mind az egymással, mind saját magukkal kapcsolatos pozitív és negatív érzéseiket.

Intimitás, autenticitás és kommunikáció

Habár a szeretteinkkel való őszinte kommunikáció jótékony hatású, a folyamat nem annyira könnyű, mint amennyire látszik. Az őszinte kommunikáció együtt jár azzal, hogy eláruljuk negatív érzéseinket, és feltárjuk kiábrándító tulajdonságainkat is a másik ember előtt. Az ilyen feltárulkozások során sebezhetővé válunk, márpedig általában szeretnénk elkerülni, hogy sebezhetőnek mutatkozzunk. Hogyan érhetjük el ezt egy valóságos kapcsolatban? Képzeljük el a következő jelenetet.

Phil és Alice Henshaw mosogat. Vendégeik voltak vacsorára, a vendégek távoztak, s most Phil és Alice együtt csinálnak rendet. Az este folyamán Alice – mint mindig – bűbájos volt, sugárzóan szellemes és eleven. Phil azonban, akit rendszerint lenyűgöz a feleségéből áradó kellem, ezúttal sértődött, és kissé dühös. Egy politikai vita során ugyanis Alice cserbenhagyta Philt és Tom pártjára állt. Ráadásul, az est folyamán feltűnően kedves volt Tomhoz – viselkedésében volt valami enyhén csábító jelleg.

Phil azt gondolja magában: „Úgy szeretem Alice-t. Bárcsak ne tenne ilyesmit! Lehet, hogy már nem vagyok elég érdekes neki? Istenem, ha elhagyna, nem is tudom, mit csinálnék! Igazán tetszik neki Tom?" Hangosan pedig azt mondta: „Ma este ráhajtottál Tomra. Mindenki észrevette. Teljesen nevetségessé tetted magadat."

Alice nagyon szereti Philt. Úgy gondolja, hogy ma este sok okos dolgot mondott – különösen a politikai vita során –, Phil pedig figyelemre se méltatta szellemi teljesítményét. „azt hiszi, hogy én csak egy háziasszony vagyok."

Alice: „Nem tudom, miről beszélsz. Attól vagy úgy odáig, hogy történetesen nem értek veled egyet az elnök adóügyi javaslatát illetően? Tom viszont ugyanúgy gondolja, mint én. Azt hiszem, nekem volt igazam."

Phil: „Még hogy ő látta volna úgy, ahogyan *te*! Na ne hülyéskedj! Mi mást tehetett volna? Hiszen gyakorlatilag az ölébe ültél! A többiek mind zavarba jöttek."

Alice (ingerülten): „Phil, azt hiszem te féltékeny vagy!"

Phil: „*Nem* vagyok féltékeny. Különben is, mit érdekel engem... Ha úgy viselkedsz, mint egy kurva, az a te dolgod."

Alice (dühösen): „Régimódi vagy, kisfiam! Jézus Mária, micsoda öreguras nézetek! Mindig ilyeneket mondasz!"

Phil (hidegen): „Ez csak azt mutatja, mennyire nem ismersz engem. Mások eléggé modernnek, sőt éppenséggel menő fejnek tartanak."

Alice (gúnyolódva): „Az a sok kis titkárnő az irodában – azok biztosan elég menő fejnek tartanak!"

Phil: „*Ezzel* mit akarsz mondani?"

Alice hallgat, mint a kőszikla. Phil néhányszor megkísérli, hogy szóra bírja, de nem sikerül, aztán kirohan a szobából és becsapja maga mögött az ajtót. Mi történt tulajdonképpen? Két ember, aki szereti egymást. Hogyan kerülhetett sor közöttük ilyen durva, bántó, kicsinyes veszekedésre?

Az embert a többi élőlénytől egyebek között az a tulajdonsága különbözteti meg, hogy rendkívül összetett információkat tud átadni egy komplikált jelrendszer, a nyelv segítségével. Valóban elképesztő, hogy az emberi kommunikáció az állatokéhoz képest – micsoda finomságokat tud kifejezni! És mégis, az emberek gyakran félreértik egymást. A félreértések még a szoros és gyengéd kapcsolatokban is előfordulhatnak. A Henshaw házaspár közötti veszekedés – bár kitalált – nem nélkülözi a valóság elemeit. Száz és száz olyan beszélgetésre jellemző, amelyet konzultánsként végighallgattam, párokat segítve hozzá ahhoz, hogy eltorzult, elcsúszott, félrevezető kommunikációjukat helyreállítsák.

Viszonylag könnyen elemezhetjük Phil és Alice veszekedését. Mindkettőjük fenyegetve érzi magát valami fontos dologban. De hogy pontosan mi is ez a fontos dolog, azt egyikük sem tudja egyenesen, világosan kifejezni.

Alice-t, úgy látszik, saját szellemi kompetenciája izgatja leginkább. Attól fél, hogy Phil butának tartja őt; a veszekedésben Alice-nek az a legfőbb – de *ki nem mondott* – panasza férje ellen, hogy az nem méltányolja a politikai vita során tett bölcs kijelentéseit, s hogy azt hiszi, Tom csak azért figyelt rá, illetve azért állt mellé a vitában, mert Alice tetszik neki, ő pedig mintha kikezdett volna vele. Ez bántja Alice-t, sérti az önérzetét, feldühíti. De megbántottságáról nem szól. Csak dühét árulja el, de azt sem úgy, hogy egyszerűen közli, hanem úgy, hogy rögtön átmegy offenzívába, és Philt azzal támadja, hogy ő egy unalmas és lehetetlen alak.

Philnek az a fő baja, hogy nem érzi magát biztonságban. Tetszik neki Alice elevensége, de fél attól, hogy – ahogyan egyre idősebb lesz – elveszíti férfiúi vonzerejét. Azt hiszi tehát, hogy Alice azzal, hogy Tom mellé állt a vitában, összeszövetkezett őellene (mármint Phil ellen). Alice viselkedésének Phil éppen a saját bizonytalansága miatt tulajdonított szexuális hátteret. Amikor Alice „öregurasnak" nevezte őt, Phil ebből az „öreget" hallotta ki – és azonnal férfiasságát és nemi vonzerejét kezdte védelmezni, ezt pedig Alice – mert *ő* volt dühös – azonnal kinevette.

Az ilyen veszekedés megszokott dolog a közeli kapcsolatban élő emberek között. Mindig vannak fontos érzések, amelyeket ha nem beszélünk meg nyíltan és őszintén, akkor ellenségessé fajulhatnak, s így csak egyre keserűbb lesz a sértés és a biztonsághiány, amely a vitát eredetileg kiváltotta. Egyre emelkedik a válások száma Amerikában, komolyan fel kell tehát tennünk a kérdést: miért van ez így? Nem volna értelmes dolog abból kiindulnunk, hogy mindaz a harag, sérelem, nézeteltérés, vádaskodás, ami két, egymást elvileg szerető ember között felhalmozódik, csupán a rossz, nem megfelelő kommunikáció következménye volna? Hiszen együtt élő pároknál gyakran támadhat ellentét a szükségletek, értékek, vágyak és célok miatt(?) is. Az ilyen konfliktusok stresszt, feszültséget okoznak, és ezzel vagy együtt kell élni, vagy megoldani – kompromisszummal, engedményekkel, vagy a kapcsolat felbontásával.

Ám a problémákat gyakorta mégis *főként* a kommunikáció okozza. Hogyan kommunikálhatott volna Phil másként? Képzeljük egy pillanatra Phil helyébe magunkat. Alice, szeretett Alice-ünk jön és azt mondja, minden szemrehányás és vád nélkül:

> „Nem vagyok biztos az értelmi képességeimben – vagy legalábbis abban, hogy a környezetem mennyire tart okosnak. Mivel te vagy az egyik legfontosabb ember nekem a világon, különösen jólesne nekem, ha néha egy-egy elismerő szót mondanál olyankor, ha úgy érzed, hogy én valami értelmes vagy figyelemre méltó dolgot mondok. Amikor valami fontos dologban nem értünk egyet, te pedig dühösen vagy türelmetlenül beszélsz velem, csak fokozódik a bizonytalanságom. Ma este, amikor politikai dolgokról vitatkoztunk, nagyon örültem volna, ha megdicsértél volna egy-egy ötletemért vagy elgondolásomért."

Most pedig képzeljük magunka Alice helyébe. Phil így kezdi a vacsora utáni beszélgetést:

> „Nehéz beszélni erről. Nem tudom, mi van velem újabban, de ma este egy kicsit féltékeny voltam rád. Nem könnyű kimondanom... de arról van szó, úgy láttam, hogy te és Tom nagyon közel kerültetek egymáshoz – intellektuálisan és fizikailag is. Bántott a dolog és úgy éreztem, egyedül maradok. Mostanában sokat gondolkozom azon, hogy már nem vagyok fiatal. Bután hangzik, de úgy érzem, lelassultam, elfáradtam, megpocakosodtam. Szeretnék biztos lenni abban, hogy még mindig tetszem neked. Boldog lennék, ha rám is ugyanúgy tudnál nézni, ahogyan Tomra néztél ma este."

Azt hiszem, az emberek többsége fogékony lenne az ilyen egyenes beszédre. **Egyenes beszéden** azt értem, amikor valaki világosan közli érzéseit és gondjait anélkül, hogy a másikat vádolná, elítélné, nevetségessé tenné vagy szemrehányásokat tenne neki. Mint látni fogjuk, az egyenes beszéd hatásos, mert a hallgatónak lehetővé teszi, hogy ne kelljen védekeznie.

Az egyenes beszéd nagyon egyszerűnek látszik, és hatékonysága is magától értetődő. De akkor miért nem élnek vele gyakrabban? Főleg azért, mert mégsem olyan könnyű, mint amilyennek látszik. Egy versengésen alapuló társadalomban felnőve megtanultuk, hogyan védhetjük meg magunkat azzal, hogy aránylag sebezhetetlenné tesszük magunkat. Megtanultuk, hogyan mutassuk ki, ha megbántanak. Ehelyett megtanultuk, hogy vagy kerüljük el azt a személyt, aki megbántott bennünket, vagy dühösen rátámadjunk az illetőre, esetleg kinevessük őt. Láttuk, hogy ez többnyire védekező reakciót vagy ellentámadást vált ki, s a veszekedés csak fokozódik.

Vagyis a társadalom arra nevel bennünket, hogy gyenge pontjainkat sohase tárjuk fel. Ez a stratégia hasznos, bizonyos helyzetekben alapvetően fontos lehet. Sok szituációban azonban nem helyénvaló, alkalmatlan, s pontosan az ellenkező hatást éri el vele az ember. Bizonyára bölcs dolog gyenge pontjainkat elrejteni esküdt ellenségünk elől. De semmi esetre sem nevezhető bölcsnek, ha olyasvalaki elől titkoljuk el gyenge pontjainkat, akivel baráti viszonyban vagyunk, s aki szeret bennünket. Ha tehát Phil és Alice tudott volna egymás biztonsághiányáról, mindketten viselkedhettek volna úgy is, hogy a másik ne veszítse el a biztonságát. De mivel túlságosan is megtanulták, amire a társadalom nevelte őket – „inkább támadj, mintsem hogy őszinte légy" – akaratlanul is belesodródtak egy veszekedésbe.

Sőt, a probléma gyakran még a példánkban szereplő esetnél is bonyolultabb. Alice-nak és Philnek van némi elképzelése arról, hogy voltaképpen mi bántja őket, és hogy milyen érzések uralják őket. Főleg azért alakult ki köztük a konfliktus, mert sérelmeiket, biztonságvesztésüket nehezen tudják egymás tudomására hozni. Sokszor azonban az emberek még saját szükségleteikkel, kívánságaikkal, érzéseikkel sincsenek teljesen tisztában. Inkább csak valami homályos rosszérzés, megfoghatatlan bánat keríti őket hatalmába: ezeket az érzéseket nehéz pontosan meghatározni. Attribúcióik is gyakran tévesek. Például ha Phil kellemetlenül érzi magát, ezt annak tulajdonítja, hogy zavarja őt Alice feltételezett *csábító* viselkedése, nem pedig annak, hogy a középkor felé közeledve elveszítette biztonságát. Ha tehát mi magunk sem ismerjük saját érzéseinket és nem tudjuk őket magunknak világosan megfogalmazni, hogy a bánatba tudnánk azokat egy másik személlyel megosztani? A kulcskérdés itt az érzékenység. Meg tudjuk-e tanulni, hogy jobban odafigyeljünk saját érzéseinkre? Meg tudjuk-e tanulni, hogy érzékenyebbek legyünk mások iránt – olyannyira, hogy ha mások *feltárják* előttünk gyenge pontjaikat, a gyengeséget kímélettel kezeljük és tiszteletben tartsuk?

Ezeket a készségeket igenis meg lehet tanulni. Ám a tanulás legjobb módja ez esetben az élményszerű tapasztalat, nem pedig egyszerűen egy könyv elolvasása, például azé, amit most tart kezében az olvasó. Ez a fajta tapasztalati tanulás legkönnyebben egy viszonylag biztonságos, védett társas környezetben valósulhat meg, ahol az emberek gyakorolhatják az egyenes beszédet, de nem kell attól tartaniunk; hogy mások kihasználják sebezhetőségüket.

Az ilyenfajta biztonságos társas környezet iránti szükséglet által vezéreltetve a szociálpszichológusok több mint fél évszázaddal ezelőtt feltalálták a *T-csoportot* (training, azaz kiképző csoport), más néven érzékenységfejlesztő csoportot vagy összetalálkozási csoportot (encounter group).

Az első T-csoport a véletlen műve volt. De – miként a legtöbb termékeny véletlen – egy ragyogó szellemű, alkotó fantáziájú ember jelenlétében jött létre, aki gyorsan felismerte a jelentőségét és a lehetséges felhasználását annak, amire véletlenül rábukkant. Kurt Lewint, a szociálpszichológia rövid történetének talán legnagyobb újítóját és teoretikusát 1946-ban felkérték arra, hogy vezessen egy szemináriumot arról, miképpen lehetne a kiscsoportos megbeszéléseket az aktuális társadalmi problémák megvitatására felhasználni. A szeminárium résztvevői pedagógusok, köztisztviselők és társadalomtudósok voltak. A kiscsoportok napközben ültek össze. Lewin néhány tanítványa megfigyelte ezeket a csoportokat. A megfigyelők esténként jöttek össze, hogy megbeszéljék, ki-ki hogyan értelmezi a napközben megfigyelt csoportos viták dinamikus történéseit.

Egyik este néhány csoporttag megkérdezte, vajon beülhetnek-e, és meghallgathatnák-e a Lewin-tanítványok vitáját megfigyelési tapasztalataikról.

Lewin kissé megütközött a kérésen, de – diákjainak csodálkozására – megengedte a vendégnek, hogy részt vegyen az ülésen. Úgy adódott, hogy az egyik tanárnő éppen akkor ment el egy ilyen megbeszélésre, amikor a megfigyelők egy olyan epizódot tárgyaltak meg és értelmeztek, amelynek a délelőtt folyamán ez a hölgy is részese volt. A vendég nagyon izgatott lett és kijelentette, hogy a megfigyelő értelmezése teljesen elhibázott. Ezután előadta saját értelmezését az epizódról. A vita kezdett érdekessé válni. Másnap a résztvevők mind megjelentek és lelkesen csatlakoztak a vitához. A vita során gyakran nem értettek egyet a kiképzett megfigyelők megállapításaival és értelmezéseivel. Az ülés élénknek és tanulságosnak bizonyult.

Lewin és tanítványai gyorsan megértették ennek az esetnek a jelentőségét. Egy problémamegoldó csoport rendkívül sokat meríthet abból, hogy időt szakít arra, hogy megbeszélje saját dinamikáját vagy „csoportfolyamatát" anélkül, hogy a tagok kiképzett megfigyelők volnának. A résztvevők ugyanis sokkal jobban meg tudják figyelni a köztük lezajló folyamatokat, hiszen mindegyikük tisztában van saját szándékaival – a szándékok pedig nem könnyen hozzáférhetők a megfigyelők számára, bármilyen éles szeműek és jól képzettek legyenek is. Egyébként hamarosan megszületett a napirend nélküli csoport: kiderült, hogy a csoport akkor ér a legtöbbet, ha nincs hivatalos napirendje, és ha nincs más megvitatni való, mint magának a csoportnak a dinamikája.

A szerény 1946-os kezdet óta világszerte gyorsan nőtt a T-csoportok iránti érdeklődés. A lelkesedés a hatvanas és a hetvenes években hágott a tetőpontjára. Ebben az időben Carl Rogers, a kiváló pszichoterapeuta a T-csoportot „a század legjelentősebb és leghatékonyabb társadalmi invenciójának" nevezte. (86) Bár a T-csoportok fénykora elmúlt (legalábbis egy időre), az ilyen csoportok által kifejlesztett kommunikációs gyakorlatok és elvek beépültek az általános kultúrába. Hatásuk leginkább az oktatási intézményeknél, a házassági tanácsadásban, a különféle szupportív csoportokban, valamint a nagyvállalatoknál érvényesült. (87) Úgy tűnik tehát, hogy az autenticitás és az egyenes beszéd iránti igény továbbra is erőteljesen jelen van, és ezt a szükségletet manapság sokféle módon ki lehet elégíteni. Én magam hosszú évek óta vezetek T-csoportokat, és továbbra is úgy gondolom, hogy az ilyen csoportok fontos eszközei a tanulásnak, mivel biztonságos környezetet nyújtanak olyan készségek elsajátításához, amelyek a személyiség öntudatának fokozását és az emberi kapcsolatok gazdagítását segítik elő. Bár a T-csoportok ma már nem annyira könnyedén elérhetők, mint a hatvanas vagy hetvenes években voltak, az ilyen csoport által nyújtott lehetőség a nyílt kommunikációra és a biztonságra minden olyan szoros és gondoskodó kapcsolatban megközelíthető, ahol a felek eltökélten törekszenek arra, hogy kapcsolatuk bensőségességét és interakcióik minőségét egyre magasabb szintre

emeljék. Az ilyenfajta kommunikáció – mintegy melléktermékként – az egyéni öntudatot és önismeretet is fokozza.

Kommunikációs célok. Nézzük meg, melyek a hatékony kommunikáció legfontosabb céljai a személyközi kapcsolatokban. Ezek a következők.

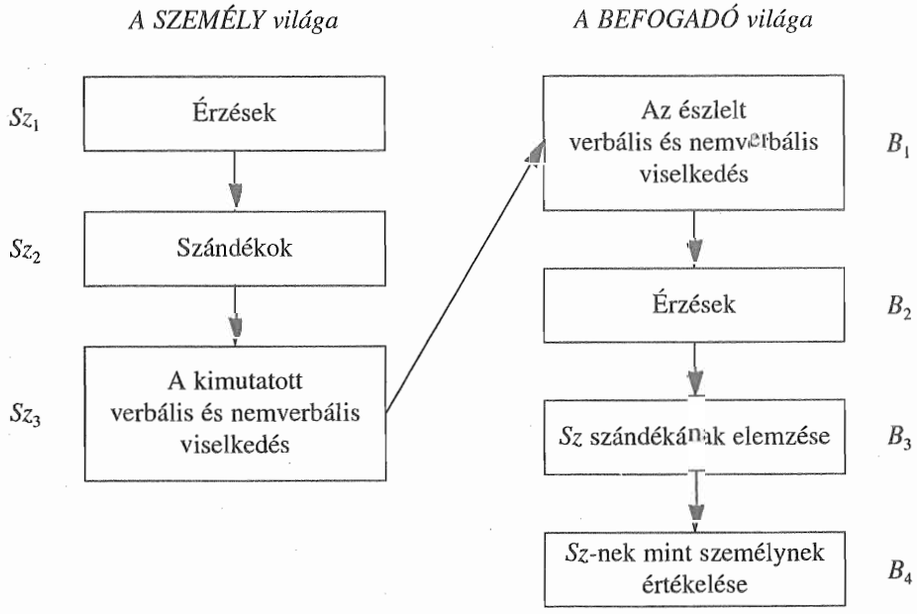
1. Az egymással való érintkezés világos, egyenes, attribúciók, ítéletek és büntetések nélküli módjainak kialakítása.
2. Annak elérése, hogy az emberek hajlandók legyenek saját viselkedésüket felülvizsgálni, és feltárni, hogy az milyen hatással van másokra.
3. Annak a képességnek a kialakítása, hogy az emberek problémamegoldás, ne pedig erőszak és manipuláció útján rendezzék vitáikat és konfliktusaikat.

A személyközi kommunikáció eme megközelítésének egyik előfeltevése az, hogy nem túl sokra megyünk azzal, ha valaki megmondja nekünk, hogyan *kellene* éreznünk, hogyan *kellene* viselkednünk, mit *kellene* kezdenünk az életünkkel. Egy ezzel párhuzamos alapelv szerint pedig nagyon sokat nyerhetünk azzal, ha megértjük, hogy mit érzünk; ha tisztázzuk, hogy a különféle érzéseknek milyen előzményei vannak az interperszonális történésekben; ha megértjük, hogyan látják és értelmezik viselkedésünket mások; ha tudatosítjuk, hogy milyen sokféle választási lehetőségünk van. A T-csoport vezetőjének nem az a szerepe, hogy válaszokat adjon, hanem az, hogy megteremtse a bizalomnak és a mély érdeklődésnek azt a légkörét, amelyben készek leszünk arra, hogy közelebbről elemezzük saját önvédő viselkedésünket. Így azután olyan helyzetbe kerülünk, hogy kezdjük megérteni, hogyan hat saját önvédő viselkedésünk másokra, és így az autentikusabb, kevésbé defenzív viselkedés gyakorlásához is hozzákezdhetünk.

A hibás kommunikáció problémája. A Phillel és Alice-szal kapcsolatos példában láttuk már, hogy az emberek közötti kommunikáció gyakran eltorzulhat. Mindennapi életünkben nemegyszer megtörténik, hogy azt hisszük, közöltünk valamit valakivel, de az illető egészen mást hallott. Tegyük fel például, hogy Fred baráti érzelmeket táplál Jack iránt, de félénksége vagy a visszautasítástól való félelme miatt nehezére esik, hogy közvetlenül kifejezze érzelmeit. Ezért – ahogyan kultúránkban a férfiak között szokásos – inkább azt választja, hogy érzéseit gúnyos, szarkasztikus, kötekedő stílusban hozza Jack tudomására. Nem biztos azonban, hogy Jack baráti érzelemnyilvánításként fogja fel Fred viccelődéseit; könnyen lehet, hogy kellemetlenül érinti a gúnyolódás. Ámde – miként utaltunk rá – kultúrkörünkhöz az is hozzátartozik, hogy nagyon nehéz kinyilvánítani a megbántottság érzéseit, mert ezzel

bevallanánk gyengeségünket. Ezért Jack nem reagál Fred csipkelődéseire. Így viszont Fred nem veheti észre, hogy viselkedése zavarja Jacket, tehát továbbra is elsüti sajátos szeretetnyilvánításként – szarkasztikus viccelt és mindaddig sértegeti azt az embert, amíg sikerül végleg elüldöznie magától. Ennek következtében nemcsak elveszít egy olyan kapcsolatot, amely esetleg barátsággá alakulhatott volna, hanem ebből a tapasztalatból még tanulni sem képes, és a továbbiakban is el fogja idegeníteni magától éppen azokat az embereket, akik iránt a legmelegebb érzéseket táplálja.

Célszerű, ha a két ember közötti interakciót események láncolataként szemléljük. Ezt a láncolatot a következő táblázat szemlélteti.



A Személynek (*Sz*) bizonyos érzései vannak a Befogadóval (*B*) kapcsolatban. Az a szándéka, hogy közöljön egy bizonyos érzést. Ez valamilyen viselkedésben – szavakban, gesztusokban, egy mosolyban, egy tekintetben stb. – nyilvánul meg. *B* ezt a viselkedést a maga módján, saját szükségletei, érzései, élettörténete, *Sz*-szel kapcsolatos véleménye stb. alapján észleli. Az, ahogyan *Sz* viselkedését észleli, valamilyen érzést vált ki *B*-ben (rokonszenvet, haragot, zavart, félelmet vagy bármi egyebet). Ez az érzés hamarosan átalakul szándékainak értelmezésévé, majd pedig átcsap annak megítélésébe, hogy milyen ember is lehet *Sz*.

A láncolat bármely szakaszában vannak tévedési lehetőségek. Példánkra visszatérve, Frednek (Sz) meleg, baráti érzései (Sz_1) vannak Jack iránt. Szeretné kommunikálni is ezeket (Sz_2) – de a közlés közvetett, semmire sem kötelező, defenzív útját választja: viccelődik Jackkel, kineveti az öltözetét, gúnyos és szarkasztikus módon szól hozzá (Sz_3). Jack észleli a szarkazmust és a gúnyt (B_1); rosszul esik neki (B_2); úgy értelmezi, hogy Fred lekezelő módon akar bánni vele (B_3); tehát arra a következtetésre jut, hogy Fred erőszakos, agresszív, barátságtalan ember (B_4).

A tévedés a láncolat más szakaszában is bekövetkezhet. Képzeljünk el egy teljesen más szituációt, amelyben Fred teljesen egyenes és őszinte, Jack azonban gyanakvó. Tegyük fel, hogy Fred közvetlenül kifejezésre juttatja érzelmeit: Jack vállára teszi a kezét, megmondja neki, mennyire kedveli stb. De ebben az esetben Jacknek az ilyen viselkedés túlságosan elhamarkodottnak tűnhet. Ezért aztán kényelmetlenül érezheti magát, de – ahelyett, hogy bevallaná rossz érzéseit – Fred viselkedésének manipulatív szándékot fog tulajdonítani, és ily módon aztán őszintétlen, taktikázó, manipulálgató embernek fogja tartani.

Ez a most jellemzett folyamat talán ismerős az olvasó számára: a 7. fejezetben, az *attribúció* címén ezt tárgyaltuk. Ha látunk valakit, aki meghatározott módon viselkedik, akkor hajlamosak vagyunk arra, hogy viselkedése alapján bizonyos motívumokat és személyiségvonásokat tulajdonítsunk neki. Találkozásukból Fred is, és Jack is sokat tanulhatna, ha feltárhatnák és megvizsgálhatnák kölcsönös attribúcióik folyamatát. Fred túlságosan fél attól, hogy nyíltan kifejezze baráti érzéseit? Jack túlságosan gyanakvó ahhoz, hogy a baráti érzelemnyilvánítást mindenféle rossz szándék feltételezése nélkül elfogadja? Ezek fontos kérdések és megválaszolásuk sok mindenbe betekintést nyújtana, de ez csak akkor mehet végbe, ha Fred és Jack elmondják egymásnak érzéseiket.

A hatékony kommunikáció jellemzői

A közvetlenség jelentősége. Ahhoz, hogy egy szoros kapcsolatban hatékony legyen a kommunikáció, az szükséges, hogy a felek közvetlenül és nyíltan fejezzék ki érzéseiket. Ha ezt a stratégiát követjük, akkor azonnali visszajelentést kaphatunk arról, hogy partnerünk hogyan értelmezi azt, amit mondunk vagy teszünk. A közvetlen visszajelentés révén világosabb képet nyerhetünk cselekedeteink és közléseink hatásáról, és kialakíthatunk egy módszert arra, hogy saját szükségleteinket jobban összeegyeztessük a partneréivel. Tegyük fel például, hogy olyasmit teszek a legjobb barátommal (aki történetesen a feleségem), amitől az dühös lesz. Ha nem juttatja kifejezésre haragját, akkor esetleg sohasem jövök rá arra, hogy cselekedetem bosszantja őt. De tegyük fel, hogy azonnali visszajelentést ad: megmondja például, menynyire mérges rám, mert ezt meg ezt tettem. Ekkor legalább két választási lehetőségem van: vagy továbbra is ugyanúgy viselkedem, mint eddig, vagy pedig változtatok magatartásomon – enyém a döntés. Lehet, hogy a feleségemet dühítő magatartás olyan fontos a számomra, hogy nem akarom abbahagyni. De az is lehet, hogy feleségem érzései olyan fontosak számomra, hogy inkább mégis felhagyok az ilyen viselkedéssel. De ha fogalmam sincs arról, hogy miképpen hat rá viselkedésem, akkor nincs választási lehetőségem. Annak a pontos ismerete viszont, hogy egy bizonyos cselekvési mód hogyan hat rá, lehetővé teszi számomra, hogy kialakítsak egy alternatív cselekvésmódot, mely mindkettőnk szükségleteit egyformán kielégíti.

A visszajelentés nemcsak a befogadó számára értékes. Gyakran előfordul, hogy amikor visszajelentést adunk másoknak, eközben saját magunkról, saját szükségleteinkről is tapasztalatokat szerzünk. Ha például Sharon úgy érzi, hogy dühösnek lenni mindig destruktív dolog, akkor elfojthatja ennek az érzésnek a tudomásulvételét. Ha viszont az ilyen érzések kinyilvánítása megengedett dolog, akkor lehetősége van arra, hogy kitárja, megvizsgálja és felismerje, hogy nem dől össze a világ, ha egyszer kiadja a mérgét. Az érzések közvetlen kifejezése jót tesz egy kapcsolatnak, mert elejét veszi a negatív érzések felhalmozódásának. Ha például feleségem megtanulja, hogy haragját közvetlenül fejezze ki, akkor az éppen aktuális vitáinkon úrrá tudunk lenni. Ha azonban az adott helyzetben elfojtja dühét és más módon – más időben és más szituációban – engedi szabadjára, akkor nem tudok rájönni arra, hogy mitől is olyan ellenséges velem szemben, én pedig zavart, sértett vagy dühös leszek.

Érzések és értékelések. Az emberek gyakran nem tudják, hogyan kell konstruktív visszajelentéseket adni. A visszajelentést gyakran olyan módon nyújtjuk, ami felbosszantja vagy felháborítja a befogadót, és így több problémát okozunk, mint amennyit megoldottunk. Ezt célszerűbb illusztrálni, mint csupán száraz leírást adni róla. Ezért a most következő példában szeretném bemutatni, milyen a rosszul ható visszajelentés, és azt is illusztrálni szeretném, hogyan taníthatók meg az emberek arra, hogy – a kommunikáció és megértés fokozása érdekében – változtassák meg a visszajelentés módszerét (anélkül, hogy annak tartalmát felhígítanák). A példát egy olyan, általam vezetett csoportülésről származik, amelyen nagyvállalati vezetők vettek részt.

Az egyik csoportülés folyamán az egyik résztvevő (Sam) kerekperec egy másik résztvevő (Harry) szemébe mondta: „Harry, már másfél napja figyellek téged és úgy látom, hogy megjátszod magad". Ez meglehetősen komoly vád. Hogyan reagál erre Harry? Vagy feltehetjük a kérdést így is: milyen vá-

lasztási lehetőségei vannak Harrynek? Számos lehetősége van: 1. egyetért Sammel; 2. tagadja a vádat és kijelenti, hogy nem játssza meg magát; 3. kifejezésre juttatja a haragját, visszavág, és közli Sammel, hogy szerinte mi a baj *vele* (mármint Sammel); 4. sajnálja magát és duzzogva visszavonul. Önmagában véve egyik reagálás sem különösképpen termékeny. A „valódi életben" Sam aligha tehetett volna ilyen megjegyzést Harrynek, vagy ha igen, nagy zűr támadt volna belőle. De hát nincs joga Samnek arra, hogy kifejezésre juttassa véleményét? Elvégre csak őszinte. Márpedig a nyílságot és az autenticitást igen nagyra becsüljük…

A következő dilemma keletkezik: a hatékony kommunikáció nyíltságra ösztönöz, ám a nyíltság sértheti az embereket. A dilemmára van azonban egy nagyon egyszerű megoldás: lehetséges, hogy valaki egyszerre nyílt legyen és a lehető legkisebb fájdalmat okozza a másiknak. A megoldás kulcsa az *érzés* fogalmában van. Sam ugyanis nem érzést, hanem ítéletet közölt. Hogy ne legyünk destruktívak, a nyílt kommunikációt úgy kell használnunk, hogy az az érzések szabad kinyilvánításának, ne pedig az ítéleteknek adjon teret. Az *érzés* szónak több jelentése van. Itt nem „sejtést" vagy „megérzést" értünk rajta, hanem dühöt vagy örömöt, szomorúságot vagy boldogságot, félelmet, zavartságot, feszengést, melegséget, sértettséget, irigységet, izgatottságot és így tovább.

Hogyan fogadta a csoport ezt az összecsapást? Ebben az esetben csoportvezetőként közbeléptem, és egyszerűen megkérdeztem Samtől, hogy vannak-e *érzései* Harryvel kapcsolatban. Sam egy pillanatra elgondolkozott, aztán azt mondta: „Nos, úgy *érzem,* hogy Harry megjátssza magát". Az előzőek értelmében ez persze nem érzés, mindössze vélemény vagy ítélet az érzések terminológiájában kifejezve. Egy ítélet nem több vagy nem kevesebb, mint egy rosszul megértett és elégtelen módon közölt érzés. Ezért a csoportvezető tovább firtatta, hogy *milyenek* voltak Sam érzései. Sam még mindig ragaszkodott ahhoz, hogy úgy érzi, Harry megjátssza magát. „És ez milyen hatással van rád?" – kérdezte a vezető. „Pokolian idegesít" – válaszolta Sam. Itt egy másik csoporttag, Charlotte is közbelépett és tényeket kért Samtól: „Mit csinált Harry, amivel felidegesített?" Miután néhány percig különféle kérdéseket tettek fel neki a csoporttagok, Sam bevallotta, hogy ideges lett, valahányszor Harry a szépet tette a csoportban ülő egyik vagy másik nőnek. További faggatásra kiderült, hogy Sam úgy vette észre, hogy Harrynek nagy sikerei vannak a nőknél. Végül aztán tisztázódott, hogy Sam féltékenységet és irigységet érez Harryvel szemben – vagyis azt szeretné, ha ő lenne olyan könnyed és neki lennének olyan sikerei a nőknél, mint Harrynek. Figyeljük meg, hogy az irigység érzését kezdetben leplezni próbálta – rossz érzésétől pedig úgy próbált megszabadulni, hogy megvetően nyilatkozott Harryről, és azt mondta róla, hogy megjátssza magát. Az ilyen megnyilvánulásnak énvédő funkciója

van. Minthogy versengésen alapuló társadalomban élünk, ha Sam bevallotta volna, hogy irigységet érez Harry iránt, akkor ez azt jelentette volna, hogy egy–null Harry javára. Ez a körülmény Samet sebezhetővé tette volna, vagyis úgy érezhette volna magát, hogy alulmarad Harryvel szemben. Megvetésének közlésével azonban Samnek sikerült *saját maga* számára egy–nullás előnyt elkönyvelnie.

Noha ez a viselkedés énvédő eljárásként valóban sikeres volt, egyáltalán nem segítette elő, hogy Sam megértse saját érzéseit és azt, hogy milyen események váltották ki ezeket az érzéseket; bizonyára ahhoz sem járult hozzá, hogy Sam megértse Harryt, vagy hogy Harry megértse Samet (vagy mellesleg, ahhoz sem, hogy Harry megértse saját magát). Vagyis, Sam hatástalanul kommunikált. Viselkedése énjének megvédése szempontjából alkalmazkodó jellegű volt, kommunikációs módként azonban rendkívül rossz alkalmazkodást jelentett. Azzal, hogy Sam bevallotta Harryvel szembeni irigységét, sebezhetővé vált ugyan, de megnyílt az út a kölcsönös kommunikáció és egymás megértése felé. A befogadó számára sokkal könnyebb azokra a visszajelentésekre odafigyelni és adekvátan reagálni, amelyek az érzések nyelvén vannak megfogalmazva, mint azokra, amelyeket megítélések és értékelések formájában közölnek. Ez két okból is így van. Először, a másokról alkotott véleményünk és megítélésünk kizárólag feltételezés dolga. Tehát Samnek az a véleménye, hogy Harry megjátssza magát, lehet, hogy megfelel a valóságnak, de éppolyan könnyen lehet, hogy nem – ezek mindössze Sam feltevései. Csak Harry tudhatja biztosan, hogy megjátssza-e magát vagy sem; Sam csak találgat. De Samnek az a kijelentése, amely szerint érzi, hogy dühös vagy féltékeny Harryre – ez nem találgatás és nem merő feltevés, hanem abszolút tény. Sam nem találgatja az érzéseit, hiszen ismeri őket; sőt, valójában ő az egyetlen ember a világon, aki teljes bizonyossággal ismeri azokat. Harryt vagy érdekli, vagy nem, hogy Samnek milyen magasröptű elméletei és megfellebbezhetetlen ítéletei vannak róla; az azonban – ha interakcióba kíván lépni Sammel – minden valószínűség szerint nagyon is érdekelni fogja, hogy Samnek milyen érzései voltak, és neki (mármint Harrynek) milyen szerepe volt ezeknek az érzéseknek a kiváltásában.

A másik fő ok, amiért jobb az érzések nyelvén, mint az ítéletek formájában közölt visszajelentés, az az, hogy amikor Sam véleményt nyilvánít vagy ítéletet mond Harryről, akkor csak Harryről állít valamit, de amikor elmondja Harryvel kapcsolatos *érzéseit,* akkor saját magáról is mond valamit. Az érzés kinyilvánítása olyan, mint egy szívélyes invitálás – képletesen szólva, Sam kinyitja lakásának ajtaját és beengedi Harryt. Amikor viszont ítéletet mond Harry felett, akkor tulajdonképpen megrohamozta Harry barikádjait és rátámad Harryre. Harrynek jó oka van arra, hogy ellenálljon, hiszen Samnek nincs semmi joga arra, hogy meghívás nélkül belépjen a házába. Harry akkor

engedi be Samet, ha megmondja neki, mit érez, ugyanígy Sam is akkor engedi be Harryt, ha ő közli vele érzéseit. (88)

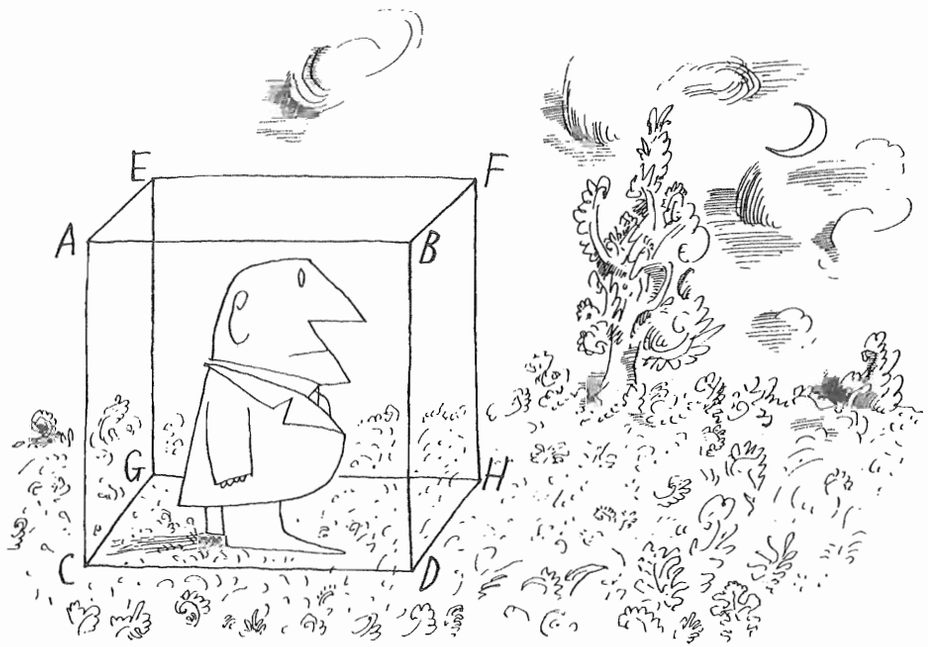
Kommunikáció a mindennapi életben. Ahogy kifejlesztjük azt a képességünket, hogy szoros kapcsolatainkban nyíltan és őszintén kommunikáljunk, egyre inkább hagyjuk magunkat megsebezni – de azt is megtanuljuk, hogyan *ne* használjuk ki a másik sebezhetőségét. A számunkra legkedvesebb kapcsolatainkon kívül azonban nem várhatjuk el másoktól, hogy kifejezzék azokat az érzéseiket, amelyekkel sebezhetővé teszik magukat, mint ahogy abban sem lehetünk biztosak, hogy mások nem használják-e ki a mi saját sebezhetőségünket. A gyakorlás révén azonban a hatékony kommunikációval kapcsolatos ismereteink a közvetlen családi és a szoros baráti körön kívüli emberekkel folytatott mindennapi érintkezéseinkre is jótékony hatással lehetnek (különböző mértékben, a személyek és a helyzetek sajátosságaitól függően).

Hadd illusztráljam ezt egy példával: amikor két vagy több ember valamilyen kapcsolatba lép egymással, akkor többnyire bizonyos érzéseik támadnak egymás iránt. Ha nem sikerül megérteni ezeket az érzéseket, akkor a feldolgozatlan érzelmek útját állhatják az éppen aktuális feladat megoldásának. Például tegyük fel, hogy Ön is, én is tagjai vagyunk egy hattagú bizottságnak, amelynek az a feladata, hogy anyagi támogatást szerezzen hátrányos helyzetű gyerekeknek. Tegyük fel, hogy Ön okos, tehetséges, gazdag, jó külsejű és megnyerő modorú ember. Én versengeni szeretnék Önnel: azt akarom, hogy a bizottság többi tagja jobban szeressen és csodáljon engem, mint Önt. Ha Ön javaslatot tesz arra, hogy honnan lehetne pénzt szerezni, akkor én – eme érzelmeim miatt – azonnal hibát fogok találni az Ön javaslataiban, nevetségessé teszem azokat, és mindenféle ellenérveket fogok kitalálni ellenük, még akkor is, ha a javaslat jó – sőt, különösképpen akkor, ha jó.

De tegyük fel, hogy már van bizonyos rálátásom arra, milyen érzéseket keltenek bennem az ilyen helyzetek; ezeket akkor kezdtem megérteni, amikor egy szoros kapcsolatban áttértem az egyenes beszédre, vagy pedig jártam már T-csoportba. Segít-e ez nekem valamiben? Valószínűleg nem fogom az érzéseimet kiönteni Ön előtt, hiszen még nem ismerjük annyira egymást, hogy megosszuk érzéseinket. De azt igenis észreveszem, hogy valahányszor Ön egy jó ötlettel áll elő, akkor én nagyon pocsékul érzem magam. Mindenáron valamilyen hibát próbálok felfedezni a javaslatában. De ha jobban ismerem saját érzéseimet, talán könnyebben le tudom állítani magamat, és talán el tudok gondolkozni azon, hogy az Ön javaslata *tényleg* olyan rossz-e, vagy pedig csak arról van szó, hogy megint versengeni akarok Önnel. Ha tudatosítom magamban irigységemet és a saját versengési késztetéseimet, akkor ezeket az érzéseket jó eséllyel le tudom gyűrni, és ezután hatékonyabban veszek majd részt a bizottság munkájában. Mivel nem vagyunk közeli barátok (és

nem kommunikációs tréningen veszünk részt), nem volna helyénvaló, ha érzéseimet megosztanám Önnel. De ha megértem ezeket az érzéseket, akkor jobb kolléga válhat belőlem.

A későbbiekben, amikor majd kezdem jobban megismerni Önt, és kezdek megbízni Önben, akkor esetleg be is fogom vallani korábbi féltékenységi érzéseimet. Ez a gesztusom talán közelebbi és őszintébb kapcsolatot alapoz meg kettőnk között. Az én személyes célom az, hogy egyre több ismerősömmel tudjak ilyen kapcsolatot kialakítani, és így társas környezetem egyre biztonságosabbá, nyitottabbá, megnyugtatóbbá és izgalmasabbá válik – és sokkal inkább elő fogja segíteni a tanulást és a fejlődést. Ez persze nem könnyű. És mivel nem könnyű, nagy a kísértés arra, hogy a győztes pózában tetszelegjük, és ne a sebezhető oldalunkat mutassuk, – nagy a kísértés arra, hogy a nyílt és őszinte kommunikáció helyett azt a benyomást keltsük, hogy jók vagyunk és igazunk van. Úgy gondolom, életbevágóan fontos megértenünk, hogy amennyiben engedünk az ilyen kísértésnek, a válások száma tovább fog növekedni, és egyre kevesebb lesz a mély, igazán kielégítő emberi kapcsolat.



© 1960 by Saul Steinberg

9. FEJEZET

A szociálpszichológia mint tudomány

Amikor alsóbb éves egyetemista voltam, először azért kezdett el érdekelni a szociálpszichológia, mert úgy találtam, hogy ez a tudomány emberi mivoltunk legizgalmasabb oldalait tanulmányozza: a szeretetet, a gyűlöletet, az előítéletet, az agressziót, az altruizmust, a társas befolyásolást, a konformitást és az ehhez hasonlókat. Ebben az időben nem túlzottan foglalkoztatott az a kérdés, hogy ez a tekintélyes tudásanyag miként jött létre. Egyszerűen csak tudni akartam azt, ami már korábban is tudott volt. Amikor azonban felsőbb éves lettem, egyszerre csak belém villant, hogy ennek a tudásnak nemcsak fogyasztója, hanem akár létrehozója is lehetek. Ekkor egy egészen új világ tárult fel előttem – a tudományos szociálpszichológia világa. Megtanultam, miként kell érdemi kérdéseket feltenni, és miként kell kísérleteket végezni ahhoz, hogy kérdéseinket megválaszolhassuk; ily módon pedig megtanultam azt is, hogy a magam szerény eszközeivel miként járulhatok hozzá ahhoz a tudásanyaghoz, amelyről hallgató koromban oly sokat olvastam. Azóta is szenvedélyes művelője vagyok ennek a területnek – mind a mai napig.

Ennek a fejezetnek az elolvasása senkit sem fog tudóssá tenni. Célom nem ennyire nagyra törő, de azért nem kevésbé fontos. Ezzel a fejezettel ugyanis az olvasónak kívánok segítséget nyújtani abban, hogy képes legyen tudományosan gondolkodni mindarról, ami az ő saját társas világában végbemegy. Mindig is úgy találtam, hogy a tudományos gondolkodás haszonnal jár. Hadd világítsam meg egy példával, mit értek ezen. Nemrégiben kezembe került a *The New Yorker* című magazin egyik száma, amelyben James Kunen (1) tollából egy kitűnő, nagy tájékozottságra valló cikket olvastam az amerikai börtönökben bevezetett felsőfokú képzési programokról. Kunen nagy lelkesedéssel számolt be ezeknek a tanfolyamoknak a hatékonyságáról, majd igencsak elmarasztalóan nyilatkozott a büntetést előtérbe helyező kongresszusi többségről, amely felszámolta ezeket a programokat, megállapítva, hogy ily módon csak a pénzt pocsékolják és a bűnözőknek kedveznek.

Kunen cikkében olvashatunk néhány nagyon életszerű beszámolót olyan elítéltekről, akik a börtönben fejezték be tanulmányaikat, és kiszabadulásuk után igen produktív módon folytatták életüket. Az esettörténetek valóban meghatóak. De tudós lévén azt is szerettem volna tudni, vannak-e olyan szisztematikus adatok, amelyek a program általános hatékonyságának értéke-

lésére is alkalmasak. Nos, valóban vannak ilyen adatok. Kunen egy tanulmányra hivatkozott, amelyet New York állam büntetés-végrehajtási hatósága készített 1991-ben. A tanulmányból az derült ki, hogy azon elítélt férfiak között, akik legalább egy évig felsőfokú tanulmányokat folytattak a börtönben, négy évvel szabadon bocsátásuk után 20 százalékkal kisebb volt a visszaesők aránya, mint az összes elítélt férfi között.

Ez nagyon is meggyőzőnek hangzik, ugyebár? De nézzük csak meg közelebbről! Mint tudósoknak, egyetlen alapvető és lényegbevágó kérdést kell feltennünk: vajon azok az elítéltek, akik jelentkeztek a programra, ugyanolyanok voltak-e, mint azok, akik nem? Nem éppen arról van-e szó, hogy azok, akik beiratkoztak a programra, és elvégeztek belőle egy évet, már *a kezdet kezdetén* különböztek – például motivációjukat, képességeiket, intelligenciájukat, előképzettségüket, mentális egészségüket és egy sor egyéb tulajdonságaikat tekintve – azoktól az elítéltekről, akik nem jelentkeztek rá? Gyorsan le kell szögeznem: ez a kérdés korántsem szőrszálhasogatás. Ha ugyanis a programra járó elítéltek már eleve is mások voltak, mint általában a többi elítélt, akkor valószínű – de legalábbis lehetséges – hogy a tanulmányi programban való részvétel nélkül is kevesebb lett volna közöttük a visszaeső. Ha pedig így van, akkor nem a programnak köszönhető, hogy ebben a csoportban kisebb volt az aránya azoknak, akik újra bűncselekményt követtek el.

Kunen cikkének olvasása közben a vizsgálat eredményei liberális és humanista énemet szinte lázba hozták. Micsoda nagyszerű dolog volna bebizonyítani, hogy az elítéltek oktatása kifizetődő dolog! Ám tudósi énem, sajnálatos módon, felülkerekedett bennem, és súlyos kételyek kezdtek gyötörni. Ha tehát tudós szemmel tekintünk a társas világra, gyakran illúzióinkat veszthetjük. De a tudományos szemlélet képessé tehet bennünket arra, hogy elválasszuk a búzát az ocsútól, és így – elkötelezett állampolgárként – megkövetelhetjük azt is, hogy a különféle innovációs programokat megfelelőképpen kiértékeljék. Ilyen módon meglehetős biztonsággal el tudjuk dönteni, hogy a sok ezernyi lehetséges program közül melyek azok, amelyek megérik a beléjük fektetett rengeteg időt, erőfeszítést és pénzt. Az igazság pedig az, hogy az esetek többségében – mint mindjárt látni fogjuk – nem is olyan nehéz dolog elvégezni egy megfelelő kísérletet.

Mi a tudományos módszer?

A tudományos módszer – függetlenül attól, hogy a fizikában, a kémiában, a biológiában vagy a szociálpszichológiában alkalmazzuk – a lehető legjobb eszköz arra, hogy mi emberek kielégítsük a tudás és a megértés iránti szükségletünket. Pontosabban, a tudományos módszert arra használjuk, hogy törvényszerű összefüggéseket állapítsunk meg a dolgok között – legyenek e dolgok vegyszerek, bolygók, vagy akár az emberi előítélet vagy a szeretet előzményei. A tudományos folyamat első lépése a megfigyelés. A fizikában egy egyszerű megfigyelés a következőképpen mehet végbe. Ha egy gumigolyó van az unokám játékautójának tetején, a kislány pedig előre húzza a kocsit, akkor a golyó az autó végébe látszik gurulni. (Valójában nem gurul hátra, csak éppen így látszik.) Ha hirtelen megállítja az autót, a golyó előre gurul. A szociálpszichológiában pedig ekképpen zajlik le egy egyszerű megfigyelés. Ha pincérként dolgozom, és éppen rózsás hangulatban vagyok, sokat mosolygok a vendégeimre, akkor kicsit több borravalót fogok kapni, mint akkor, ha esetleg rosszkedvem van, és ritkábban nyílik mosolyra a szám.

A következő lépés során megkíséreljük kitalálni, mi miért történt, vagyis megpróbáljuk megtalálni a fent említett „törvényszerű összefüggést". A harmadik lépés azt jelenti, hogy sejtésünket tesztelhető hipotézissé alakítjuk. Az utolsó lépés során pedig megtervezünk egy kísérletet (vagy kísérletsorozatot), amely hipotézisünket vagy megerősíti, vagy megcáfolja. Ha hipotézisünket jól megtervezett és jól végrehajtott kísérletek sorozata sem erősíti meg, fel kell adnunk azt. Ahogyan kedvenc fizikusom, Richard Feynman (2) írta: „Nem számít, mennyire szép a sejtés, mennyire okos vagy híres a sejtés kitalálója; ha a kísérlet nem felel meg a sejtésnek, akkor a sejtésben van a hiba. Ebben áll a nagy titok!" Én úgy gondolom, ebben áll a tudomány lényege, és egyszersmind szépsége is. A tudományban nincsenek megszentelt igazságok.

Tudomány és művészet. Azt hiszem, tudományunkban rengeteg helye van a művészetnek is. Úgy vélem, a két folyamat – a tudomány és a művészet – különbözik egymástól, de kapcsolatuk szoros. Egy jeles orosz pszichológus, Pavel Szemjonov (3) jól megragadta e különbség lényegét. Megállapítása szerint tudósként megfigyeljük környezetünket, és az ismeretlent felfogható, értelmes formákba rendezzük. Művészként viszont az ismert környezetet oly módon rendezzük át, hogy valami teljesen újat hozunk létre. Ehhez a megfigyeléshez azt tenném hozzá, hogy egy jó kísérlet követelményei gyakran szükségessé teszik, hogy a tudomány és a művészet eszközeit ötvözzük egymással. A kísérletező nagyon is valóságos értelemben használja fel a művészetet is a tudomány gyarapítása céljából. Azt hiszem, a szociálpszichológiai kísérletezésre ez különösképpen igaz.

Miért van az, hogy a tudomány és a művészet ötvöződése olyannyira jellemző a szociálpszichológiára? A kérdésre adandó válasz a maga teljességében a fejezet során fog kibontakozni. Most csupán annyit szögeznék le, hogy a szociálpszichológiában nem azt nézzük, hogyan viselkednek a vegyszerek

a lombikban, vagy hogyan viselkedik a gumigolyó a játékautó tetején. Amit tanulmányozni szeretnénk, az az, hogy hogyan viselkednek intelligens, kíváncsi és differenciáltan gondolkodó felnőttek, akik egész eddigi életüket a társas világ keretei között élték le. Mondanunk sem kell, hogy a kísérletben részt vevő személyeknek – csakúgy, mint a kísérletezőknek, akik vizsgálják őket – megvannak a maguk elképzelései és elméletei arról, mi az, ami kiváltotta saját érzéseiket és viselkedésüket, valamint a körülöttük lévő emberek érzéseit és viselkedését. Ez nem így van, amikor kémiai szerekkel vagy laboratóriumi állatokkal végzünk kísérleteket – vagy éppenséggel emberekkel, de nem társas helyzetekben.

A szociálpszichológiát többek között éppen az teszi a kísérleti vizsgálódás olyannyira vonzó terepévé, hogy bonyolult társas viszonylatokban élő emberi lényekkel van dolgunk. Ez a körülmény egyszersmind jelentős művészi hozzáállást igényel a kísérletező részéről, ha eséllyel akar pályázni arra, hogy érvényes és megbízható eredményekhez jusson. Ebben a fejezetben megpróbálom pontosan elmagyarázni, hogyan is történik mindez.

Az elmélkedéstől a kísérletezésig

A 8. fejezetben szót ejtettünk egy furcsa jelenségről, amely évekkel ezelőtt oly sok fejtörést okozott. Arról van szó, hogy John F. Kennedy elnök személyének népszerűsége megnövekedett, közvetlenül azután, hogy súlyos baklövést követett el. Vagyis, miután Kennedy elkövette a Disznó-öbölbeli fiaskó néven közismert tragikus melléfogást, a Gallup Intézet által végzett közvélemény-kutatás kimutatása szerint az emberek jobban szerették őt, mint az incidens előtt. Nem tudtam mire vélni ezt a jelenséget. Hogyan lehetséges, hogy jobban szeretünk valakit azután, hogy elkövetett egy súlyos baklövést? Mint tudós, azon kezdtem el spekulálni, vajon mi okozhatta ezt a változást. Arra jutottam, hogy ez azért lehetett így, mert Kennedy a kubai válságot megelőzően csaknem tökéletes figurának látszott, a nagy baklövés elkövetése után azonban sokkal emberibb alakot öltött, és így a hétköznapi emberek is közelebb érezhették magukat hozzá. Figyelemreméltó elképzelés... De vajon igaz-e?

Mivel a Disznó-öbölbeli csőd idején sok minden történt, a feltevés helyességéről lehetetlen volt biztosan meggyőződni. Hogyan is foghattunk volna ahhoz, hogy megpróbáljuk kideríteni, mi történt? Nos, egyszerűen megkérdezhettük volna az embereket, miért szeretik jobban Kennedyt most, mint egy héttel ezelőtt. Ez elég egyszerűnek látszik, de sajnos, mégsem lehet ilyen könnyedén elintézni. Az évek során ugyanis megtanultuk, hogy az emberek sokszor nincsenek tudatában annak, miért cselekszenek egy bizonyos módon, vagy miért változtatják meg nézeteiket egyik vagy másik irányban. Éppen ezért bonyolult helyzetekben az emberek egyszerű megkérdezésétől nem várhatunk megbízható eredményeket. (4) A szociálpszichológusok éppen ezért végeznek kísérleteket. De hogyan is lehetne John F. Kennedy népszerűségével kísérletezni? Sehogyan sem. Ilyen esetekben azzal kell próbálkoznunk, hogy nem a jelenség konkrét megnyilvánulásait tesszük kísérlet tárgyává, hanem magával a mögöttes jelenséggel foglalkozunk. Tulajdonképpen nem is az egyedi eset váltotta ki érdeklődésünket, hanem a mögöttes jelenség, vagyis az, hogy egy baklövés valóban megnöveli-e egy majdnem tökéletes személy népszerűségét.

Hogy választ tudjunk adni erre az általánosabb kérdésre, túl kellett mennünk azon a konkrét eseményen, amelyből spekulációink kiindultak. Munkatársaimmal együtt megterveztem egy kísérletet, (5) amely lehetővé tette számunkra, hogy ellenőrizhessük a külső változókat, és megvizsgálhassuk a tévedésnek a vonzerőre gyakorolt hatását egy kevésbé komplex helyzetben – olyan helyzetben, ahol pontosan ellenőrizni tudjuk a téves cselekedetet magát éppúgy, mint a személyt, aki a tévedést elkövette. Ebben az egyszerű helyzetben pedig azt találtuk, hogy a „majdnem tökéletesnek" mutatkozó emberek egy baklövés elkövetése után *még vonzóbbak* lesznek, míg a „nagyon is hétköznapi" emberek *kevésbé* lesznek vonzók, ha ugyanilyen hibát vétenek. (A kísérlet részletei a 8. fejezetben olvashatók.)

Egy kísérlet megtervezése. Mint a fentiekben láttuk, az ellenőrizhetőségre való törekvésében a kísérletezőnek ki kell vonnia ötleteit a zavarosan kavargó külvilágból, és át kell vinnie őket a laboratórium steril körülményei közé. Ez általában azt jelenti, hogy olyan helyzeteket kell kigondolnia, amelyek alig hasonlítanak a való élet azon szituációira, ahonnan az eredeti ötletet merítette. A laboratóriumi kísérleteket gyakran éppen azzal a váddal szokták illetni, hogy nincs közük a valósághoz, hogy úgy akarják utánozni az emberi interakciókat, hogy ezeknek az imitációknak semmi közük sincs a „való élethez". De vajon tényleg igazak-e ezek a vádak?

A kérdésre talán úgy tudnánk a legjobban válaszolni, ha közelebbről megnézünk egy laboratóriumi kísérletet, megvizsgáljuk annak előnyeit és hátrányait, és összehasonlítjuk egy másik, realisztikusabb megközelítéssel, amelyet ugyanezen probléma kutatása során alkalmazni lehetne. A Judson Millsszel (6) együtt végzett próbatételi kísérletünk kiválóan megfelel erre a célra, mivel a laboratóriumi munka számos előnye és hátránya egyszerre jelenik meg benne. Az olvasó talán még emlékszik arra, hogy Mills és én arra gondoltunk, hogy az emberek talán jobban kedvelik azokat a dolgokat, amelyekért megszenvedtek. Ezután megterveztünk és elvégeztünk egy laboratóriumi kísérletet, amelyben kimutattuk, hogy azok a személyek, akik nagy erőfeszí-

tést tettek egy bizonyos csoportba való bekerülésük érdekében (nehéz próbatételen mentek keresztül), azok vonzóbbnak találták ezt a csoportot, mint azok, akiknek egyáltalán nem kellett vagy csak nagyon csekély erőfeszítést kellett kifejteniük ugyanezért. A kísérletet a következőképpen bonyolították le.

Hatvanhárom egyetemista lány jelentkezett arra, hogy részt venne egy vitacsoportban, amelynek témája a szexuális élet pszichológiája – ezek a lányok lettek a kísérleti személyek. Minden kísérleti személyt egyénileg vizsgáltunk. A vizsgálat kezdetén a kísérletvezető elmagyarázta, hogy „a csoportos vita lefolyásának dinamikáját" tanulmányozza. Azt mondta, hogy a vita konkrét témája nem lényeges a számára, de azért választotta a szexualitás problémáját, hogy minél több résztvevőt tudjon összetoborozni, tekintve, hogy a szex majdnem mindenkit érdekel. De közölte azt is, hogy a szexnek mint vitatémának a megadása nagy nehézségekbe ütközik, mert sokan – szégyenlősségük miatt – úgy gondolják, hogy meglehetősen kínos dolog a csoport nyilvánossága előtt a nemi életről beszélgetni. Minthogy a vita menetének megakadása tönkretenné eredményeinek érvényességét, szükséges, hogy megtudja, nem éreznek-e a résztvevők valamilyen gátlást amiatt, hogy erről a témáról vitába bocsátkozzanak. A kísérleti személyek erre kivétel nélkül azt mondták, hogy egyáltalában nem lenne ilyen problémájuk. Ezekkel a körülményes instrukciókkal készítettük elő a terepet a fontos eseményeknek. Figyelje meg az olvasó, hogy a kísérletvezető közlései miként tették elhihetővé a soron következő szituációt.

Eddig minden kísérleti személy azonos instrukcióban részesült. Most azonban elérkezett az ideje annak, hogy a kísérleti személyeket különböző kísérleti csoportokba osszuk szét abból a célból, hogy különböző élményekben legyen részük – olyan különféle élményekben, amelyek hipotézisünk szerint különbséget kell hogy okozzanak.

A kísérleti személyeket előre kialakított véletlenszerű sorrendben osztottuk be a következő három szituáció valamelyikébe: 1. egyharmadukra nehéz próbatétel; 2. egy másik harmadukra könnyű próbatétel várt; végül 3. a harmadik harmadnak semmilyen próbatételen nem kellett keresztülmennie. A próbatétel nélküli helyzetben a kísérleti személyeknek egyszerűen azt mondtuk, hogy máris részt vehetnek a csoportban. A másik két helyzetben (tehát a nehéz és a könnyű próbatétel esetén) viszont azt mondta a kísérletvezető, hogy neki biztosan kell tudnia, van-e bátorsága az illető lánynak ahhoz, hogy nyíltan beszéljen szexuális kérdésekről, kidolgozott tehát egy ellenőrző eljárást, egy szemérmességi tesztet, és most arra kéri a kísérleti személyt, hogy legyen szíves, vesse alá magát a próbának. Ez a próba volt a beavatás. A nehéz próbatétel helyzetében a teszt nagyon kínos volt a kísérleti személyek számára: a lánynak a férfi kísérletvezető jelenlétében fel kellett olvasni egy tizenkét obszcén kifejezésből álló listát, ezenfelül még két modern regényből vett részletet is, amely a nemi aktus részletes leírását tartalmazta. A könnyű próbatételnél a kísérleti személyeknek ugyancsak szexualitásra vonatkozó, de nem obszcén szavakat kellett felolvasniuk.

Ez a három feltétel, ahová a kísérleti személyeket besoroltuk, a vizsgálat **független változó**ját képezte. Röviden, a kutatónak a kísérletek tervezésével és végrehajtásával az a célja, hogy felderítse, hogy mindaz, ami az alanyokkal történik, hatással van-e válaszaikra. A *mi* célunk az volt, hogy feltárjuk, vajon a próbatétel szigorúsága – a független változó – *okoz-e* szisztematikus különbséget a résztvevők viselkedésében. Azok az alanyok, akik szigorú próbatételen mentek keresztül, vajon másként viselkednek-e, mint azok, akiknek csak enyhe próbatételben volt részük, vagy egyáltalán nem kellett ilyesmin átmenniük?

De mit jelent pontosabban az, hogy másképpen viselkednek? A próbatétel után úgy rendeztük meg a szituációt, hogy a kísérleti személyek kihallgathassanak egy vitát, amelyet az a csoport folytatott, amelybe éppen most vették fel őket. A vita tartalmának ellenőrizhetősége érdekében valójában egy magnetofonfelvételt játszottunk le, de a kísérleti személyekkel elhitettük, hogy élő beszélgetést hallanak. Így a kísérleti személyek mindhárom csoportja ugyanazt a vitát hallgatta – függetlenül attól, hogy a tagok nehéz vagy könnyű próbatételen mentek-e keresztül, illetve hogy egyáltalán volt-e részük próbatételben. A csoportvita a lehető legunalmasabb és legérdektelenebb volt: nem volt egyéb, mint egy akadozó, artikulálatlan vita az alsóbbrendű állatok másodlagos nemi jellegzetességeiről, így például a madarak tollazatának változásairól, a pókok szerelmi táncának sajátosságairól stb. A magnófelvételen hosszú szünetek voltak, a beszélgetők összevissza hebegtek, egymás szavába vágtak, nem fejezték be a mondataikat – egyszóval mindent elkövettünk, hogy minél unalmasabb legyen a vita.

A vita befejeztével a kísérletvezető visszatért és arra kérte a kísérleti személyeket, hogy különböző skálákon értékeljék az imént hallott beszélgetést aszerint, hogy mennyire tartották érdekesnek és mennyire volt érdemes szerintük meghallgatni. Ezt nevezzük **függő változó**nak, mert azt feltételezzük, hogy a skálán adott válasz valóban „függ" attól, hogy melyik kísérleti feltételben vett részt az a személy, aki adta a választ. A függő változó nem más, mint amit a kísérletező megmér, hogy megállapítsa a független változó hatását. Vagyis a független változó az *ok*, a függő változó pedig a *következmény*.

Eredményeink igazolták hipotézisünket. Azok a lányok, akiknek nem kellett próbatételen részt venniük, vagy csak könnyű próbatételen mentek keresztül, azok a vitát viszonylag unalmasnak találták. Azok viszont, akiknek nehéz próbatételben volt részük, tehát sokat szenvedtek azért, hogy bekerülhessenek a csoportba, úgy ítélték, hogy az általuk hallott vita valóban nagyon érdekes volt. Ne felejtsük el: minden kísérleti személynek *pontosan ugyanazt a vitát* kellett értékelnie.

Ennek a kísérletnek a megtervezése és lebonyolítása fáradságos munka volt. Judson Mills és én több száz órát töltöttünk el azzal, hogy megtervezzük a kísérletet, hogy hiteles szituációt alakítsunk ki, és hogy megírjuk a csoportvita magnófelvételének forgatókönyvét. Ezen túlmenően sok időt töltöttünk azzal, hogy betanítsuk a színészeket, akik a csoporttagok szerepét alakították. Továbbá kidolgoztuk a próbatétel procedúráit és a mérőeszközöket,

összetoboroztuk a kísérleti személyeket, elvégeztük a próbakísérleteket. Mindez azért volt szükséges, hogy lebonyolítsuk magát a kísérletet, és a végén minden kísérleti személynek elmagyarázzuk a kísérlet valódi célját (miért volt szükségünk arra, hogy becsapjuk őket, mit jelent ez az egész stb.). Végül azt tapasztaltuk, hogy azok az emberek, akik egy bizonyos csoportba való bebocsáttatásuk érdekében nehéz próbatételen mentek keresztül, vonzóbbnak találták ezt a csoportot, mint azok, akiknek csak könnyű próbát kellett tenniük (vagy egyáltalán nem kellett próbát tenniük).

Nem lett volna valami egyszerűbb mód is arra, hogy mindezt megtudjuk? Dehogynem. Az olvasó talán már észrevette, hogy van némi hasonlóság az általunk használt felvételi procedúra és másfajta próbatételek között – gondoljunk például azokra a beavatási szertartásokra, amelyek primitív törzseknél, továbbá egyes diáktársaságokban és egyéb zártkörű klubokban vagy szervezetekben szokásosak. Miért nem vettünk akkor egy ilyen, az életben előforduló szituációt? Hiszen ezeket a szituációkat nem csupán könnyebb tanulmányozni, hanem a hatásai is látványosabbak és valóságosabbak. Nézzük először az előnyöket. A valódi élet szituációiban a próbatételek szigorúbbak (azaz nagyobb hatásuk van a bebocsátásért folyamodó egyénekre). Ebből következik, hogy nem kellett volna olyan részletekbe menően megterveznünk egy olyan helyzetet, amely teljesen hihetőnek tűnik a kísérleti személyek számára, a társas interakcióban valóságos emberek szerepelnek, nem pedig csak hangok egy magnetofonszalagon. Könnyen elkerülhettük volna azokat az etikai problémákat, amelyek abból származnak, hogy a tudomány nevében félrevezettük, majd nehezen elviselhető, kellemetlen élményeknek tettük ki a kísérleti személyeket, végül egy ilyen vizsgálatra a kísérlet által felhasznált idő töredéke is elegendő lett volna.

Ha tehát egy felületes pillantást vetünk a természetes szituáció előnyeire, úgy tűnik, hogy Millsnek és nekem könnyebb dolgunk lett volna, ha egyszerűen meglevő diáktársaságokban folytattuk volna le a vizsgálatot. Ezt a következőképpen csinálhattuk volna: rangsorolhattuk volna az egyes csoportokat, hogy a felvételi procedúra mennyire szigorú, ezután pedig megkérdezhettük volna a tagokat, mennyire találják vonzónak csoportjukat. Ha azt kaptuk volna, hogy a szigorú próbatételen átesett tagok jobban kedvelik diáktársaságukat, mint azok, akik könnyű próbatételen mentek keresztül vagy egyáltalán nem kellett próbát tenniük, akkor hipotézisünk bizonyítva lett volna. De valóban bizonyítva lett volna-e? Nézzük meg közelebbről, miért jobb mégis, ha kísérleteket végzünk.

Ha megkérdezzük az utca emberétől, szerinte mi a laboratóriumi kísérletezés legfontosabb jellemzője, akkor azt fogja mondani, hogy a „kontrollálhatóság". Igaza is van. Ez valóban lényeges előny. A kísérletnek ugyanis az a nagy előnye, hogy kontrollálni tudjuk a környezetet és a változókat, és ily

módon pontosan meg tudjuk állapítani a változók egymásra gyakorolt hatását. Azzal, hogy hipotézisünket bevittük a laboratóriumba, Mills és én ki tudunk küszöbölni egy sor olyan külső körülményt, amely óhatatlanul fennáll a valódi életben. A kísérletben alkalmazott szigorú próbatételek mind egyformán nehezek voltak, és az egyforma nehézségi fokról aligha tudtunk volna gondoskodni, ha több olyan diáktársaságot veszünk, amelyek nehéz próbatételt követelnek a jelentkezőktől. Továbbá, kísérletünkben a csoportvita minden kísérleti személy számára egyforma volt; de a valódi életben a diáktársaságok tagjai olyan társaságokat ítéltek volna meg, amelyek valójában különböznek egymástól. Tegyük fel, hogy tényleg sikerült volna kimutatnunk valamilyen különbséget a nehéz, illetve a könnyű próbatételt alkalmazó diáktársaságok vonzereje között. De honnan tudjuk, hogy ez a különbség valóban a különböző próbatétel hatásából fakad-e, vagy pedig abból a különbségből, amely a különböző társasági tagok ragaszkodási hajlamát már eredetileg is jellemezte? A kísérletben viszont az *egyetlen* különbség a próbatétel szigorúságában volt, tehát bizonyosak lehetünk abban, hogy a különbségek a különböző mértékben szigorú próbatételek hatásával magyarázhatók.

A véletlenszerű besorolás fontossága

A kontrollálhatóság tehát valóban lényeges sajátossága a laboratóriumi kísérletezésnek, de nem az a legfontosabb tényező. A kísérleti módszernek talán még lényegesebb előnye, hogy a kísérleti személyeket véletlenszerű módon lehet besorolni a különböző kísérleti feltételekhez. Ez azt jelenti, hogy minden kísérleti személynek egyforma esélye van arra, hogy bármelyik kísérleti feltételbe bekerülhessen. Tulajdonképpen a kísérleti helyzetekbe való **véletlenszerű besorolás** lehetősége az, amelyik döntő módon megkülönbözteti a kísérleti módszert a nem experimentális megközelítésektől. A különböző kísérleti helyzetekbe való véletlenszerű besorolás óriási előnye a következő: ha egy nem eléggé kontrollált változónk van, akkor majdnem biztos, hogy ez a változó véletlenszerű módon fog megoszlani a különböző helyzetek között. Vagyis nagyon valószínű, hogy ezek a változók rendszertelen módon fognak eredményeinkre hatni.

A következő példa talán jobban megvilágítja, miről van szó. Tételezzük fel, hogy kutatóként az a hipotézisünk, hogy a férfiak boldogabbak lesznek, ha szép nőt vesznek feleségül. Hogyan tudnánk ellenőrizni ezt a hipotézist? Mondjuk, sikerült találnunk ezer olyan férfit, aki szép nőt vett el és ezer olyat, aki csúnya nőt; ezeknek a férfiaknak kiosztottunk egy „boldogságot vizsgáló" kérdőívet. És nicsak, valóban kiderült, hogy boldogabbak azok a férfiak, akik szép nőt vettek el, mint azok, akik csúnyát. Vajon ez az ered-

mény azt jelenti-e, hogy a szép nővel kötött házasságtól boldogabb lesz az ember? Nem. Az is lehet, hogy a boldog férfiak kedvesebbek, jobb humoruk van, könnyebb velük kijönni, ennek következtében a szép nők (akiknek helyzeti előnyük van a csúnya nőkkel szemben) ezeket a férfiakat szemelik ki és ezekhez mennek hozzá. Nem kizárt tehát, hogy éppen a boldogság az az *ok*, amiért az ember szép nővel köt házasságot. De a problémának ezzel még nincs vége. Az is lehet, hogy van valamilyen harmadik tényező, amely oka *mind* a férfiak boldogságának, *mind* pedig annak, hogy szép nőt vesznek feleségül. Egy ilyen harmadik tényező lehet például a pénz. Elképzelhető, hogy a gazdagság boldoggá teszi a férfiakat, és éppen a gazdagság az, ami vonzza a szép nőket. Lehetséges tehát, hogy egyik oksági magyarázat sem helyes – sem az, hogy a szép nők jobban kedvelik a boldog férfiakat és ezért mennek hozzájuk, sem pedig az, hogy a szép nővel kötött házasságtól a férfiak boldogok lesznek.

De a probléma még ennél is bonyolultabb, már csak azért is, mert rendszerint fogalmunk sincs arról, hogy mi lehet ez a harmadik tényező. A boldogságvizsgálatban ez a tényező lehet a gazdagság, de lehet a jóképűség, amelytől a férfiak boldognak érzik magukat, és amely ugyancsak vonzza a szép nőket; lehet a kellemes társalgás, a kisportolt testalkat, a hatalom, a népszerűség, a megfelelő fogpaszta használata, az elegáns öltözködés – és még sok ezer olyan tényező, amelyet a szegény kutató nem ismer, és nem is tud számításba venni. Ha viszont kísérletet végez, akkor kísérleti személyeit véletlenszerű módon tudja besorolni a különféle kísérleti feltételekbe. Ezzel az eljárással persze nem küszöböli ki azokat a különbségeket, amelyek a gazdagságból, a kellemes társalgásból, a sportbeli képességekből és más hasonló változókból fakadnak, de semlegesíti őket oly módon, hogy véletlenszerűen osztja el őket a különböző kísérleti feltételek között. Vagyis ha a kísérleti személyeket véletlenszerű módon osztja el, akkor az egyik kísérleti feltételben megközelítőleg ugyanannyi gazdag ember, ugyanannyi jó társasági ember és ugyanannyi jó sportoló lesz, mint a másikban. Ha tehát észlelünk különbségeket az egyes feltételek hatása között, akkor gyakorlatilag kizárt, hogy a különbségeket ezeknek az egyes tulajdonságoknak a tekintetében fennálló eltérések okozták volna, hiszen mindezek a tulajdonságok egyenlő mértékben (vagy legalábbis megközelítően egyenlő mértékben) fordulnak elő a különböző feltételek során.

Meg kell vallanunk, hogy a boldog férfiakról és szép nőkről szóló példánk nem különösen alkalmas arra, hogy a szociálpszichológiai laboratórium falai közé kényszerítsük. De azért engedjük szabadon fantáziánkat és nézzük meg, hogyan végeznénk el egy ilyen kísérletet. Ideális esetben vennénk ötven férfit, sorshúzás útján huszonötöt közülük szép feleséggel, a másik huszonötöt pedig csúnya feleséggel házasítanánk össze. Néhány hónappal később

visszajönnénk, és kitöltetnénk velük a boldogságkérdőívet. Ha azt találjuk, hogy a szép nőkkel összeházasított férfiak boldogabbak, mint azok, akikhez csúnya nőket adtunk hozzá, akkor tudnánk, mitől lettek boldogabbak ezek a férfiak – hiszen *mi* teremtettük meg boldogságuk feltételét. Röviden: boldogságukat nem tulajdoníthatnánk sem kellemes társalgásuknak, sem jóképűségüknek, sem pénzüknek, sem hatalmuknak, hiszen ezek a tényezők véletlenszerű módon oszlottak el a kísérleti feltételek között. Majdnem biztos, hogy a boldogság összefügg a feleségek tulajdonságaival.

Ismételjük, ez a példa egy kissé fantasztikus – ugyanis a szociálpszichológus nem foglalkozhat házasságközvetítéssel – még tudományos célokból sem. Ez azonban *korántsem* jelenti azt, hogy a szociálpszichológus nem vizsgálhat a laboratóriumában, kontrollált feltételek között fontos, jelentős, releváns jelenségeket. Ez a könyv tele van ilyen példákkal. Nézzünk meg most egy ilyen példát és próbáljuk meg ezen keresztül tisztázni a kísérleti módszer előnyeit. A 6. fejezetben megemlítettem: szoros összefüggés van aközött, hogy egy gyerek mennyi időt tölt azzal, hogy erőszakos műsorokat néz a tévében, illetve aközött, hogy mennyire hajlandó agresszív megoldásokat választani problémáira.

Azt jelenti-e ez, hogy a tévébeli agresszió látványa váltja ki a gyerekek agresszív tendenciáit? Nincs kizárva. De az is lehet, hogy az agresszív gyerekek szeretnek agresszív műsorokat nézni, és ugyanilyen agresszívek lennének, ha egész nap a *Szezám utcát* néznék. Egyes kutatók azonban kísérletekkel bebizonyították, hogy a tévénézés valóban növeli az erőszakosságot. (7) Hogyan bizonyították be? Úgy, hogy a kísérletben részt vevő gyerekeket véletlenszerűen osztották két csoportra, és az egyik csoportnak egy erőszakos tévésorozat egyik epizódját játszották le, amelyben a szereplők ütnek, vágnak, rúgnak, nőket erőszakolnak és gyilkolnak huszonöt percen át, miközben a másik csoport ugyanolyan hosszú időn keresztül egy sporteseményről szóló filmbeszámolót nézett. A lényeg az, hogy mindegyik gyereknek *egyenlő esélye* volt arra, hogy az erőszakos vagy a nem erőszakos videofilm nézésére választják ki. Ily módon a két kísérleti feltétel alkalmazása révén kiküszöbölődhettek azok a jellembeli különbségek, amelyek a kísérletben részt vevő gyerekek között megvoltak. Amikor tehát a kutatók azt tapasztalták, hogy az erőszakos epizódot néző gyerekek a filmvetítés után nagyobb fokú agressziv itást mutattak, mint azok, akik egy sporteseményről szóló beszámolót láttak, akkor ez az eredmény eléggé meggyőzően bizonyítja, hogy az erőszak látványa maga is erőszakhoz vezet.

Emlékezzünk csak, éppen ez volt az a probléma, amelyről ennek a fejezetnek az elején szó volt a börtönben bevezetett felsőfokú tanfolyamok kapcsán. Azok az elítéltek, akik önként jelentkeztek a programra, valószínűleg sok tekintetben különböztek azoktól, akik nem iratkoztak be a tanfolyamra.

Ennélfogva félrevezető, ha a tanfolyamra járók visszaesési arányait az arra nem járókéval vetjük össze. Az ilyen összehasonlítás olyan, mintha cinkelt kártyákkal játszanánk: azt a látszatot kelti, hogy a program hatékonyabb, mint amilyen valójában. Hogyan tudnánk megoldani ezt a problémát? Az egyik lehetőség az, hogy kétszer annyi embert toborzunk a programra, mint ahányat fel tudunk venni. Ezután véletlenszerű módon két csoportra osztjuk a jelentkezőket, és az egyik csoportot fel is vesszük, a másik felét pedig kontrollcsoportnak tekintjük. Ha a besorolás valóban véletlenszerű, akkor e két csoportban előforduló visszaesések arányszámának összevetése jól értelmezhető adatokhoz fog juttatni bennünket.

Térjünk most vissza a próbatétellel kapcsolatos kísérletre. Ha készítenénk egy felmérést és azt tapasztalnánk, hogy a szigorú felvételi procedúrát megkövetelő diáktársaságok tagjai jobban kedvelik egymást, mint azon diáktársaságok tagjai, amelyek nem kívánnak túlságosan nehéz próbatételt a jelentkezőktől, akkor biztosan tudnánk, hogy a próbatétel nehézsége és a diáktársaság tagjai iránti vonzalom között *pozitív korreláció* áll fenn. Pozitív korreláción azt értjük, hogy minél szigorúbb próbatételt kell kiállnia valakinek, annál jobban fogja szeretni azt a csoportot, amelyikbe bekerül. Bármilyen magas is azonban a korreláció a két változó között, pusztán a felmérés adatai alapján nem vonhatjuk le azt a következtetést, hogy a csoportok iránti vonzalomnak *oka* a szigorú megpróbáltatás. A felmérés alapján csak azt mondhatjuk, hogy e két tényező szorosan együtt jár.

Lehetséges például, hogy a szigorú próbatétel és a diáktársaság más tagjai iránti vonzalom közötti pozitív korreláció nem azért áll fenn, mert a nehéz felvételi procedúra következtében a tagok jobban fogják kedvelni a csoportot, hanem éppen fordítva – azért, mert egy csoport nagy vonzereje miatt nehéz a bebocsátási eljárás. Ha a csoporttagok úgy vélekednek saját magukról, hogy nagy vonzerőt gyakorolnak másokra, akkor úgy dönthetnek, hogy megőrzik a szituációt, és fenntartják elit jellegüket. Éppen ezért megkívánhatják a nehéz próbatételt, hogy ily módon is elvegyék mások kedvét a csatlakozástól, hacsak nincs bennük olthatatlan vágy arra, hogy bekerüljenek ebbe a diáktársaságba. Felmérésünk adatai alapján nem zárhatjuk ki azt, hogy ez a magyarázat helyes, és így azt sem mondhatjuk, hogy a szigorú próbatétel ténylleg ragaszkodáshoz vezet. Adataink alapján nem tudjuk eldönteni ezt a kérdést, minthogy az égvilágon semmit nem mondanak nekünk okokról és következményekről. Ráadásul, mint ahogy azt már az előző példánál láttuk, lehet, hogy van egy harmadik tényező, amely egyaránt felelős a szigorú próbatételért is és a vonzalomért is. Van olyan ember, aki szereti megkövetelni a szigorú próbatételt vagy szereti alávetni magát ilyesminek? Miért ne? Például az olyan emberek, akiknek szadomazochisztikus tendenciáik vannak. Lehet, hogy az ilyen emberek nem a próbatétel következtében kedvelik egymást, hanem azért is, mert a „hasonszőrűek" vonzzák egymást. Ez egy kissé szokatlan magyarázatnak tűnik, de egyáltalán nem lehetetlen, hogy így van. Még ennél is jobban kétségbe ejti a kutatót, hogy számtalan más olyan magyarázat lehetséges – olyanok is, amelyekre álmában sem gondolna. Csak a kísérleti módszer az, amely – a kísérleti feltételekhez való véletlenszerű besorolás alapján – egy csapásra kiküszöbölheti ezeket a problémákat. A kísérlet során a szadomazochistának ugyanolyan esélye van arra, hogy a próbatétel nélküli szituációba kerüljön be, mint annak, hogy nehéz próbatételnek vessük alá. A valódi életben azonban egy szadomazochista minden bizonnyal a szigorú próbatételhez *sorolná be saját magát,* és így, legnagyobb bánatunkra, értelmezhetetlenné tenné eredményeinket.

A kísérleti szociálpszichológia kihívása

A kontrollálhatóság és a kísérlet hatása. Persze nem mindig ilyen tündöklő a kísérletezés égboltja. A kísérletezés néhány nagyon komoly problémát vet fel. Említettem már, hogy a kontrollálhatóság a kísérleti módszer egyik legnagyobb előnye; de az emberek felett nem lehet teljes ellenőrzést gyakorolni. Ezért van az, hogy sok pszichológus inkább patkányokkal dolgozik, mint emberekkel. A patkányoknál ugyanis a kutató szinte mindent kézben tud tartani attól a pillanattól kezdve, hogy kísérleti alanyai a világra jönnek, egészen addig, míg be nem fejezi velük a kísérletet. Ellenőrzése alatt tarthatja, hogy milyen klímában élnek, milyen étrendet kapnak, mennyit gyakorolnak, mennyit vannak együtt társaikkal, milyen traumatikus élményekben van részük stb. A szociálpszichológusok azonban nem zárhatják ketrecbe a kísérleti személyeket, hogy állandóan kontrollálhassák, milyen élmények érik őket. Emiatt azután a kísérleti személyek számára némileg elviselhetőbb a világ, a tudomány azonban annál jobban megsínyli, hogy ezt nem teheti meg.

A kontrollálhatóságot tovább csökkenti az a tény, hogy az emberek nagyon sokféleképpen és igen rejtett formában különbözhetnek egymástól. Mi, szociálpszichológusok megállapítjuk, hogy mit csinálnak az *emberek.* Ezen természetesen azt értjük, hogy bizonyos feltételek meglétekor mit tesz a legtöbb ember az idő legnagyobb részében. Ha eredményeinkben ellenőrizhetetlenül hagyott egyéni különbségek vannak, akkor lehet, hogy egyforma pontossággal nem érvényesek mindenkire. Sok minden befolyásolja, hogy az emberek miképpen reagálnak egy kísérleti helyzetre, így például attitűdjeik, értékeik, képességeik, személyiségvonásaik, a közelmúltban szerzett tapasztalataik stb. Ha tehát képesek is vagyunk ellenőrizni magát a kísérleti szituációt, ez nem jelenti azt, hogy az minden kísérleti személyre egyformán hat.

Ha pedig mégis sikerül elérnünk, hogy oly mértékben képesek vagyunk ellenőrizni a helyzetet, hogy az minden kísérleti személy számára pontosan ugyanazt jelenti, akkor az a súlyos veszély fenyeget bennünket, hogy a szituáció annyira sterillé válik, hogy a kísérleti személyek nem hajlandók komolyan venni. A *steril* szónak legalább két jelentése van: 1. csíramentes; 2. hatástalan vagy meddő. A kísérletvezetőnek arra kell törekednie, hogy a szituáció a lehető „legcsíramentesebb" legyen, de semmiképpen se legyen meddő, életidegen. Ha a szituáció nem kelti fel a kísérleti személy érdeklődését vagy nem köti le a figyelmét, akkor könnyen lehet, hogy reakcióiból hiányozni fog a spontaneitás, ily módon nem lesz sok értelme eredményeinknek. A kontrollálhatóság mellett tehát éppen olyan fontos, hogy a kísérletnek hatása legyen a kísérleti személyekre. Komolyan kell venniük a kísérletet, benne kell lenniük, különben a kísérletnek nem lesz semmi értelmezhető hatása rájuk. A szociálpszichológus számára nagy nehézséget okoz, hogy ez a két döntő tényező – az ellenőrizhetőség és a hatás gyakran ellentétes irányban működik; miközben az egyik növekszik, a másik csökken. A kísérletezőnek tehát szembe kell néznie azzal a dilemmával, hogy hogyan növelheti a kísérleti személyekre gyakorolt hatást anélkül, hogy a kontrollálhatóságot fel kelljen áldoznia. Ez a probléma azt kívánja a kutatótól, hogy a kísérleti szituációt nagy kreativitással és találékonysággal tervezze meg és építse fel. Ez elvezet bennünket a valószerűség problémájához.

A valószerűség. E fejezet elején szóltam arról, hogy a laboratóriumi kísérletezés ellen felhozott vádak között gyakran szerepel, hogy a kísérletek mesterséges és torz utánzatai az életnek, hogy nem „valószerűek". Mit jelent az, hogy „valószerű"? Néhány évvel ezelőtt Merrill Carlsmith és én megkíséreltük definiálni a valószerűség fogalmát. (8) Úgy érveltünk, hogy egy kísérleti helyzet két különböző módon függhet össze a valósággal. Ha egy kísérletnek hatása van a kísérleti személyre, ha arra kényszeríti, hogy vegye komolyan a dolgot, és vállaljon részt belőle, ezt **laboratóriumi valószerűség**nek nevezhetjük. Ez nem tévesztendő össze azzal, hogy a kísérleti szituáció mennyire hasonlít azokhoz a helyzetekhez, amelyekkel az ember mindennapi élete során találkozik. Ez utóbbit **hétköznapi valószerűség**ként jelölhetjük meg. A kétféle valószerűséget gyakran összekeverik, ezért van az, hogy a kísérleteket azzal szokták vádolni, hogy mesterségesek és értéktelenek, mert nem tükrözik a való életet.

A kétféle valószerűség közötti különbség jól érzékeltethető egy olyan kísérlettel, amelyet a laboratóriumi valószerűség magas foka, de ugyanakkor a hétköznapi valószerűség csekély mértéke jellemez. Emlékezzünk Stanley Milgram kísérletére, (9) amelyről a 2. fejezetben volt szó, és amelyben a kísérleti személyeknek azt az instrukciót adták, hogy egyre nagyobb feszültségű elektromos áramot vezessenek egy másik személybe, aki a feltevés szerint a másik szobában ült, és össze volt kapcsolva az elektromos hálózattal. Nos, mondjuk meg őszintén, hányszor fordul elő a mindennapi életben, hogy arra kérnek bennünket, hogy vezessünk elektromos áramot embertársunkba? A szituáció tehát valószerűtlen, de csak hétköznapi értelemben az. Volt-e a szituációnak laboratóriumi valószerűsége, azaz belevonódtak-e a kísérleti személyek, komolyan vették-e, hatással volt-e rájuk, része volt-e az éppen akkor körülöttük levő *saját* világuknak? Vagy az egész csupán merő szerepjátszás volt és csak úgy tessék-lássék csinálták végig az egészet? Milgram arról számol be, hogy kísérleti személyei nagy feszültségben voltak és igen kellemetlenül érezték magukat. De hadd mondja el Milgram a saját szavaival, hogyan is nézett ki egy átlagos kísérleti személy.

> Megfigyeltem egy érett és kezdetben kiegyensúlyozott üzletembert, aki mosolyogva és magabiztosan jött be a laboratóriumba. Húsz percen belül rángatódzó és dadogó ronccsá vált, és az idegösszeomlás szélére került. Állandóan a fülcimpáját birizgálta és a kezét tördelte. Elérkezett az a pillanat, amikor öklével a homlokára sújtott és azt motyogta: „Istenem, hagyjuk abba!" De ennek ellenére eleget tett a kísérletvezető minden utasításának és egészen végig engedelmeskedett. (10)

Ez aligha tűnhet olyannak, mint egy valószerűtlen szituációba került személy viselkedése. Ami Milgram kísérleti személyeivel történt, az *valóságos* volt, bár a mindennapi életben valóban nem szokott ilyesmi előfordulni. Elég megalapozottnak látszik tehát az a következtetés, hogy a kísérlet azt igazolja: hasonló eseményekre az emberek ugyanígy reagálnak, ha azok mindennapi életünkben mégis előfordulnának.

A félrevezetés. A laboratóriumi valószerűség fontosságát aligha lehetne túlhangsúlyozni. Ezt a lényeges minőséget úgy érhetjük el, ha olyan kísérleteket dolgozunk ki, amelyek érdekesek a kísérleti személyek számára, leköti őket. Gyakran előfordul azonban, hogy titokban kell tartanunk a vizsgálat igazi célját. Miért van szüksége erre a leplezésre?

E fejezetben korábban már volt arról szó, hogy mindannyian amatőr szociálpszichológusok vagyunk abban az értelemben, hogy társas világban élünk, és állandóan hipotéziseket állítunk fel arról, hogy mi történik velünk a mi társas világunkban. Ez vonatkozik azokra az emberekre is, akik részt vesznek a kísérleteinkben. Mivel pedig mindig megpróbálják kitalálni, mi folyik valójában, ha előre tudnák, mit akarunk tőlük, akkor hajlamosak lennének a hipotézisünknek megfelelő módon viselkedni, ahelyett, hogy természetes és megszokott módjukon viselkednének. Éppen ezért alanyaink elől meg-

próbáljuk elrejteni kísérletünk valódi célját. Ez korántsem könnyű feladat, hiszen szinte mindig roppant értelmes felnőtt emberekkel dolgozunk együtt. Ugyanakkor a cél elrejtése majdnem minden kísérletben elkerülhetetlen, minthogy csak így van esélyünk arra, hogy érvényes és megbízható adatokhoz jussunk.

A cél elrejtésére kényszerülve a szociálpszichológus némileg az olyan filmrendezőre hasonlít, aki beállít egy jelenetet, de nem mondja meg a színésznek, hogy miről szól az egész film. Az ilyen beállított jelenetet hívjuk **ürügytörténet**nek. Ezzel a történettel az a célunk, hogy növeljük a laboratóriumi valószerűség fokát, és olyan helyzetet állítsunk elő, amelyben a kísérleti személyek természetes módon viselkednek, minthogy ilyenkor nem érvényesül az a gátló körülmény, hogy tudják: viselkedésüknek éppen melyik aspektusát tanulmányozzuk. Az Aronson–Mills-féle próbatételi kísérletben például azt mondtuk a kísérleti személynek, hogy egy szemérmességi teszten kell keresztülmennie, hogy megtudjuk, alkalmas-e arra, hogy részt vegyen egy szexuálpszichológiával foglalkozó vitacsoportban. A valóságban azonban arról volt szó, hogy próbatételnek vetettük alá őket abból a célból, hogy felderítsük, milyen hatással van a megpróbáltatás a vitacsoport iránti vonzalomra. Ha a kísérleti személyek már a vizsgálatban való részvételük előtt tudtak volna a kísérlet valódi céljáról, akkor eredményeink értelmezhetetlenek lettek volna. Azok a kutatók, akik éppen ezt a problémakört tanulmányozták, rámutattak arra, hogy ha a kísérleti személy tudja a kísérlet valódi célját, akkor *nem* viselkedik természetesen – igyekszik saját magát jó színben feltüntetni, vagy pedig a kísérletvezetőt „kisegíteni" oly módon, hogy pontosan úgy viselkedik, hogy a kísérlet az előre jelzett kimenettel végződjék. Mindkét viselkedésmód halálos csapás a kísérletvezető számára. Azt még csak sikerül többnyire leállítani, hogy a kísérleti személy „segítőkész" legyen, de azt már nehezebben lehet megakadályozni, hogy „jó színben" igyekezzék feltűnni. Senki sem akarja, hogy gyengének, abnormálisnak, ellenszenvesnek, butának vagy őrültnek lássák. Ha tehát van valami esély arra, hogy a kísérleti személy ki tudja fürkészni, mit akar tőle a kísérletvezető, akkor többnyire „jónak és normálisnak" igyekszik feltüntetni magát. Ennek a jelenségnek a vizsgálatára végeztek egy külön kísérletet, (11) amelyből az derült ki, hogy amikor a kísérleti személyeknek azt mondták, hogy bizonyos eredmény „jó" személyiségvonásokra vall, akkor sokkal gyakrabban tanúsítottak olyan viselkedést, amely ehhez a bizonyos eredményhez szükséges, mint akkor, amikor ugyanebben a vonatkozásban negatív személyiségvonásokról beszéltek nekik. Noha ez a viselkedés érthető, a voltaképpeni eredményekre zavaró hatást gyakorol. Ezért kell elrejteni a kísérleti személyek elől a kísérlet valódi célját.

Illusztrációképpen nézzük meg még egyszer Solomon Asch klasszikus konformitáskísérletét. (12) Emlékezzünk arra, hogy a kísérletben szereplő diáknak az volt a feladata, hogy becsülje meg néhány vonal egymáshoz viszonyított hosszúságát. Ez nagyon egyszerű feladat volt. De néhány másik diák – valójában a kísérletvezető segítőtársai – szándékosan rossz becsléssel álltak elő. Ebben a szituációban a kísérleti személyek meglehetősen nagy része engedett a csoportnyomásnak, és maga is helytelenül becsülte meg a vonalhosszúságot. Ez természetesen rendkívül megtévesztő kísérlet volt. Az alanyok azt hihették, hogy egy észlelési kísérletben vesznek részt, holott a vizsgálat tárgya valójában konformitásuk volt. Szükség volt-e erre a megtévesztésre? Azt hiszem, igen. Próbáljuk ugyanezt eljátszani félrevezetés nélkül. Képzeljük el magunkat egy olyan kísérleti helyzetben, amelyben azt mondja a kísérletvezető: „Arra vagyok kíváncsi, hogy engedelmeskedik-e ön a csoportnyomásnak" – és ezután elmondja, hogy mi fog történni. Azt hiszem, ez esetben nem leszünk konformisták. Az a gyanúm, hogy jóformán *senki* nem fog konform módon viselkedni, mert a konformitást az emberek gyenge és ellenszenves magatartásként tartják számon. Mire lyukadhat ki egy ilyen kísérletből a kutató? Arra, hogy az emberek inkább nonkonformisták? Ez a következtetés téves és félrevezető, egy ilyen kísérlet pedig teljességgel értelmetlen volna.

Térjünk most vissza Milgramnek az engedelmességgel kapcsolatos kísérletére. Milgram azt tapasztalta, hogy az átlagemberek 62 százaléka a kísérletvezető parancsára hajlandó volt nagyfeszültségű elektromos áramot bevezetni embertársába. Ezt a kísérletet minden évben elmondom diákjaimnak, amikor megkérdezem őket, hogy vajon *ők* engedelmeskednének-e egy ilyen parancsnak, akkor mindössze egy százalékuk mondja csak, hogy igen. Azt jelenti-e ez, hogy az én diákjaim jobb emberek, mint Milgram kísérleti személyei? Nem hinném. Szerintem ez csak azt jelenti, ha csak egy kis esélyünk van, akkor igyekszünk jónak mutatkozni. Ha Milgram nem vezette volna félre a kísérleti személyeket, akkor olyan eredményre juthatott volna, amelynek egyszerűen semmi köze sincs ahhoz, ahogyan az emberek viselkednének, ha azt hiszik, hogy valóságos szituációban vannak. Ha hagyjuk, hogy hátradőljenek, lazítsanak és azon gondolkozzanak, hogy hogyan viselkednének, ha..., akkor megtudnánk, hogy milyenek szeretnének lenni az emberek, de arról nem tudnánk meg semmit, hogy milyenek is valójában.

Etikai problémák

A kísérleti személyek megtévesztése legjobb (és talán az *egyetlen*) módszer arra, hogy megtudjuk, hogyan viselkednek az emberek a legbonyolultabb és

leglényegbevágóbb helyzetekben. A félrevezető trükkök alkalmazása ugyanakkor súlyos etikai problémák elé állítja a kísérletezőt. Alapvetően három probléma vetődik fel.

1. Egyszerűen nem etikus dolog hazudni az embereknek. Ennek még nagyobb jelentősége van a Watergate-ügy után, amikor köztudomásúvá vált, hogy különböző kormányszervek illegálisan lehallgattak egyes állampolgárokat, hogy elnökök nyíltan hazudnak választóiknak, hogy az elnök közvetlen munkatársai mindenféle piszkos trükköket alkalmaztak, leveleket hamisítottak, dokumentumokat semmisítettek meg stb. Igazolható-e, hogy a társadalomtudós tovább mérgezze azt a légkört, amelyet már amúgy is a csalás és a hazugság jellemez?
2. A szociálpszichológus által alkalmazott megtévesztések gyakran a személyes szféra megsértését jelentik. Ha a kísérleti személyként alkalmazott emberek nem tudják, valójában mit is tanulmányoz a kutató, akkor nincsenek abban a helyzetben sem, hogy a dolgok ismerete alapján adják beleegyezésüket a részvételre. Így például elképzelhető, hogy sok diák nem egyezett volna bele, hogy Asch kísérletében részt vegyen, ha előre tudták volna, hogy Asch érdeklődése nem perceptuális ítéleteikre, hanem konformitásra való hajlandóságukra irányult.
3. A kísérleti eljárások gyakran kellemetlen élményeket váltanak ki – így például fájdalmat, unalmat, szorongást és így tovább.

Sietek hozzátenni, hogy etikai problémák akkor is felmerülhetnek, ha szó sincs megtévesztésről, és a kísérletben nem fordulnak elő extrém helyzetek. Olykor még a legártalmatlanabbnak tetsző módszerek is mélységesen befolyásolhatnak egy-egy alanyt, mégpedig úgy, hogy ezt még a leggondosabb és legérzékenyebb kísérletezők sem képesek előre látni. Nézzünk egy kísérletsorozatot, Robin Dawes, Jeanne McTavish és Harriet Shaklee (13) munkáját. A „társas dilemmákat" vizsgáló kísérleteik általában arra a helyzetre épülnek, hogy az alanyoknak dönteniük kell: kooperálnak-e vagy pedig megtagadják az együttműködést. Ha mindenki kooperál, mindenki jól jár anyagilag; ha azonban egy vagy több résztvevő nem hajlandó együttműködni, akkor ez utóbbiak sokat nyernek, azok pedig, akik vállalják az együttműködést, roszszul járnak. A válaszok névtelenek voltak és a kísérlet során végig azok is maradtak. A játékszabályokat a kísérlet elején minden résztvevőnek részletesen elmagyarázták. Szó sem volt semmiféle becsapásról, a kísérleti helyzet meglehetősen ártalmatlannak tűnt.

De huszonnégy órával a kísérleti ülés után egy idősebb férfi felhívta telefonon a kísérletvezetőt. Csoportjában ő volt az egyetlen, aki megtagadta az együttműködést, és így 190 dollárt nyert. Nyereményét vissza akarta adni és

elosztani a csoport tagjai között (akik kooperáltak, és így mindössze egy dollárt nyertek fejenként). A beszélgetés során feltárta lelkét, elmondta, mennyire nyomasztotta őt a saját kapzsisága, és elpanaszolta, hogy egész éjszaka nem tudott aludni stb. Egy ugyanilyen kísérlet után egy nő, aki kooperált, míg társai erre nem voltak hajlandók, azt mondta, hogy úgy érzi, átejtették; rá kellett jönnie arra, hogy az emberek korántsem annyira megbízhatóak, mint korábban gondolta.

A kísérlet, bármennyire gondosan meg volt tervezve, igen nagy hatást gyakorolt az alanyokra, és ezt a kutatók *nem láthatták előre*. Szándékosan azért hoztam fel Dawes, McTavish és Shaklee kísérletének példáját, mert nem volt benne semmiféle megtévesztés, és távolról sem lépte át az etikai szabályok határait. Álláspontom világos és egyszerű, de lényegbevágó. Nincs olyan etikai kódex, amely minden problémát előre látna. Különösképpen azokat a problémákat nehéz előre látni, amelyek akkor keletkeznek, amikor a kísérlet során a résztvevők kellemetlen tapasztalatokat szereznek saját magukról vagy másokról.

A kísérletező szociálpszichológusokat nagymértékben foglalkoztatják az etikai kérdések, már csak azért is, mert egész tevékenységük egy etikai dilemmára épül. Hadd magyarázzam meg, mire gondolok. A dilemma abból áll, hogy két olyan érték kerül konfliktusba, amelyet a szociálpszichológusok egyaránt magukénak vallanak. Egyfelől hisznek a tudományos kutatás szabadságában, másfelől viszont hisznek az emberi méltóságban és a személyiségi jogokban. Ez valóságos dilemma, amelyet nem lehet eloszlatni sem úgy, hogy az emberi méltóság jámbor védelmezőiként lépünk fel, sem pedig úgy, hogy álságos módon a tudomány zászlaját emeljük magasra. A szociálpszichológusoknak ezzel a problémával nyíltan szembe kell nézniük, nem csupán egyetlen egyszer, hanem mindannyiszor, amikor kísérletet terveznek és végeznek. Nincs ugyanis olyan konkrét és általános szabályrendszer vagy vezérfonal, amely *minden egyes* kísérletre érvényes volna.

Nyilvánvaló persze, hogy a kísérleti eljárások ebből a szempontból sem egyformák: vannak, amelyek több, és vannak, amelyek kevesebb etikai problémát vetnek fel. Az olyan technikák, amelyek megtévesztést alkalmaznak, általában a legkényesebbek, mivel hazudni *önmagában is* elvetendő dolog, még akkor is, ha a megtévesztés a tudomány érdekeit szolgálja. A fájdalmat okozó, bűntudatot vagy egyéb intenzív érzéseket kiváltó kísérleti eljárások pedig minden kétséget kizáróan etikai problémákkal terhesek.

Kevésbé nyilvánvaló, de ugyancsak súlyos etikai problémák adódnak akkor is, amikor a résztvevők szembe találják magukat olyan tulajdonságaikkal, amelyek nem éppen kellemesek vagy pozitívak. Gondoljuk csak vissza arra, hogy a Dawes, McTavish és Shaklee aránylag „szelíd" kísérletében részt vevő alanyok miféle élményeikről számoltak be! Solomon Asch (14) alanyai-

nak arra kellett rájönniük, hogy hajlamosak a csoportnyomásnak konform módon engedelmeskedni; Aronson és Mettee (15) kísérletének jó néhány alanya pedig felfedezhette, hogy a kártyajátékban igenis képes csalni. Milgram kísérletének (16) sok résztvevője kénytelen volt megtapasztalnia, hogy ő maga hajlandó engedelmeskedni a tekintélynek, még akkor is, ha az engedelmeskedés (minden látszat szerint) más emberek bántalmazásával jár együtt. Végül emlékezzünk vissza az 1. fejezetben ismertetett stanfordi börtönkísérletre, (17) amelynek alanyai kegyetlen cselekedetekre vetemedtek, noha erre nem kaptak explicit utasítást.

Persze lehet azt is mondani, hogy az ilyenfajta saját élményeknek az alanyok számára terápiás vagy pedagógiai hasznuk lehet. Valóban, sok kísérleti személy állított ilyesmit. Ez azonban önmagában nem igazolja az ilyen eljárások alkalmazását. Először is, hogyan tudhatná előre a kísérletvezető, hogy a kísérlet terápiás haszonnal jár-e majd? Továbbá, meglehetős arroganciára vall, ha a kutató azt képzeli magáról, hogy megvan a joga vagy a tehetsége ahhoz, hogy terápiás tapasztalatokhoz jutassa az embereket – anélkül, hogy előzetesen beleegyeztek volna.

Mindezen problémák ismeretében mondhatjuk-e, hogy a cél szentesíti az eszközt? Ez vitatott kérdés. Vannak, akik azzal érvelnek, hogy akármi is a tudomány célja és akármilyen eredményekre is lenne képes, egyszerűen nem éri meg azon az áron, hogy becsapjuk az embereket vagy kínos élményeknek tesszük ki őket. A másik szélsőséges álláspont az, hogy a szociálpszichológusok eredményei az egész emberiség számára rendkívül hasznosak lehetnek; ezért szinte minden árat érdemes megfizetni azért, hogy megkapjuk ezeket az eredményeket.

Saját véleményem valahol e két szélsőséges álláspont között van. Vallom, hogy a szociálpszichológia fontos tudomány, de azt is vallom, hogy a kísérleti személyeket mindenkor meg kell védelmezni. Ha el akarjuk dönteni, hogy egy bizonyos kísérleti eljárás etikus-e vagy sem, célszerű végiggondolnunk a várható költségeket és a várható hasznot. Vagyis, mennyi „jó" származik a kísérlet elvégzéséből, és vajon mennyire lesz „rossz" maga a kísérlet a benne részt vevő személyeknek? Arányba állítjuk tehát a társadalom nyereségét azokkal a károkkal, amelyeket a kísérlet a résztvevőknek okozhat, s ezt az arányt figyelembe vesszük a döntéshozatalnál. Sajnos az ilyen összehasonlítás többnyire nem könnyű, mivel sem a társadalom haszna, sem a kísérleti személyeknek okozott kár nem ismert vagy nem számítható ki pontosan. De még az is befolyásolhatja egy kísérlet etikus mivoltáról alkotott ítéletünket, hogy milyen eredményeket várunk tőle. Kétségbe vonnánk-e valaha Milgram eljárásának etikus mivoltát, ha egyik kísérleti személy sem ment volna túl az „enyhe áramütés" szintjén? Egy vizsgálatban (18) azt találták, hogy a Milgram-kísérletet annak függvényében tartják ártalmasnak vagy kevésbé ártalmasnak, hogy mit tudnak a kísérleti eredmények megoszlásáról. Vagyis, akiknek azt mondták, hogy a kísérleti személyek nagy százalékban engedelmeskedtek, ártalmasabbnak ítélték ezt az eljárást, mint azok, akik azt a felvilágosítást kapták, hogy csak kis részük hódolt be a kísérletvezető parancsainak. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy egy kísérlet etikusságát akkor szokták a legkevésbé megkérdőjelezni, ha az eredmények kellemesek vagy hízelgőek az emberi természetre nézve; ám ha olyasmit kapunk, amiről legszívesebben hallani sem akarnánk, akkor bizony megszaporodnak az etikai kételyek.

Amikor tehát arról döntök, hogy elvégezzek-e egy kísérletet vagy sem, azt mérlegelem, hogy az adott kutatás milyen konkrét haszonnal jár, s milyen tényleges kárt okozhat. Van azonban öt olyan alapelv, amelyet minden körülmények között betartok.

1. Lehetőleg el kell kerülni minden olyan eljárást, amely erős fájdalmat vagy nagy kényelmetlenséget okoz. A kísérletezőnek – nagy leleményességgel és körültekintéssel – olyan eljárásokat kell tudnia kifejleszteni, amelyek során szélsőséges módszerek használata nélkül is ellenőrizni tudja hipotéziseit. Noha a kevésbé intenzív módszer rendszerint kevésbé tiszta eredményekkel jár, a kísérleti személyek érdekeinek védelmében a szociálpszichológus még azt is megteheti, hogy feláldoz egy keveset eredményeinek tisztaságából.
2. A kísérletezőnek mindig meg kell vizsgálnia, hogy van-e esetleg alternatívája a félrevezetésen alapuló módszernek. Ha van más járható út is, mint a megtévesztés, akkor ezt a másik utat kell választania.
3. A kísérletezőnek meg kell adnia a lehetőséget a kísérleti személyeknek, hogy úgy dönthessenek, hogy abbahagyják a kísérletet, ha túlságosan kellemetlenül érzik magukat.
4. A kísérletezőnek a kísérlet befejezésekor minden kísérleti személlyel hosszabb ideig el kell beszélgetnie, gondosan el kell magyaráznia neki a kísérletet, annak igazi célját, azt, hogy miért volt szükség a félrevezetésre stb. Meg kell védenie a kísérleti személy emberi méltóságát, meg kell akadályoznia, hogy a kísérleti személy butának vagy hiszékenynek tarthassa magát, amiért „bedőlt" a megtévesztésnek. Meg kell győződnie arról, hogy a kísérleti személy jó hangulatban hagyja-e el a terepet – jó érzéssel gondol-e magára és a kísérletben játszott szerepére. A komoly kutatónak, időt és fáradságot nem kímélve, megfelelő tájékoztatással és figyelmességgel kell meghálálnia a kísérleti személynek azt, hogy hajlandó volt hozzájárulni a tudomány fejlődéséhez.
5. Végül, a szociálpszichológus ne végezzen olyan kísérleteket, amelyben csak azért is, öncélúan félrevezeti a kísérleti személyeket vagy kényelmet-

lenségeket okoz nekik. Mielőtt belép a laboratóriumba, meg kell győződnie arról, hogy a kísérlet értelmes és fontos – hogy valóban fontos kérdésre keres választ, mégpedig gondosan és jól megszervezett módon.

A kísérletező szociálpszichológusok többsége rendkívül érzékeny kísérleti személyei szükségleteire. Bár egyes kísérletekben valóban olyan eljárásokat alkalmaznak, amelyek a kísérleti személyek számára komoly kellemetlenségeket okoznak, a legtöbb ilyen eljárásba biztosítékokat építenek be a kísérleti személyek védelme céljából. Így például, ami a kísérleti személyek kellemetlen helyzetét illeti, az olvasó nyilván egyetért azzal, hogy a könyvben szereplő kísérletek közül Milgramnek az engedelmességgel kapcsolatos vizsgálata az egyik legnehezebben elviselhető kísérleti szituáció. Komoly viták folytak arról, hogy egyáltalán el kellett-e végezni ezt a kísérletet. Ismeretes azonban, hogy Milgram a kísérlet után mindent megtett annak érdekében, hogy a kísérleti személyek kellemetlen tapasztalatait hasznos és izgalmas élményekké változtassa át. Az is ismeretes, hogy sikerrel tette: a kísérlet után egy kis idő elteltével a résztvevők 84 százaléka már úgy nyilatkozott, hogy örül, amiért részt vehetett a kísérletben; 15 százalék közömbös érzésekről számolt be; és mindössze 1 százalékuk mondta azt, hogy megbánta, amiért eljött. (Ezt azonban némi fenntartással kell fogadnunk, hiszen az 5. fejezetben, a kognitív disszonancia jelenségének tárgyalása során rámutattunk arra, hogy az emberek időnként úgy igazolják viselkedésüket, hogy megváltoztatják korábbi attitűdjeiket.) Meggyőzőbb adatokkal szolgál viszont egy utólagos vizsgálat. Egy esztendővel a kísérleti program befejezése után egy egyetemi pszichiáter is kikérdezte a kísérleti személyek egy csoportját és nem talált náluk lelki sérüléseket, ellenkezőleg: általában úgy tűnt, hogy a kísérletben való részvételük tanulságos és gazdagító tapasztalatokkal jár. (19)

A kísérlet utáni elbeszélgetés. Ezt néha megnyugtató célzatú kikérdezésnek (debriefing) nevezik, és rendkívül fontos részét alkotja magának a kísérletnek. Nemcsak azért olyan lényeges, mert azt a célt szolgálja, hogy közömbösítse a megtévesztés és a kísérlet alatt szerzett rossz élmények hatását a kísérleti személyeknél, hanem azért is, mert alkalmat teremt a kísérletvezetőnek arra, hogy további felvilágosítást adjon az alanyoknak, és a kísérletet pedagógiai tapasztalattá alakítsa számukra. Ezenfelül még azt is lehetővé teszi, hogy a kutató ellenőrizze, mennyire működött az eljárása, és megkérdezze attól, aki a legjobban tudja (vagyis a kísérleti személytől), hogy miként lehetne javítani a módszeren. Vagyis a bölcs kísérletvezető a kísérleti személyeket kollégáinak, nem pedig tárgyaknak tekinti. Nem tartom szükségesnek, hogy részletesen bemutassam itt, hogyan is fest egy ilyen **kísérlet utáni elbeszélgetés**. Annak az olvasónak, aki többet szeretne megtudni róla, azt javaslom, hogy a témakörrel foglalkozó módszertani tanulmányaimba nézzen bele. (20)

Ebben a fejezetben megpróbáltam bemutatni a kísérleti módszer előnyeit. Érzékeltettem, milyen bonyolult és kihívó feladat megtervezni egy szociálpszichológiai kísérletet. Szóltam továbbá arról, milyen örömet szerez, ha sikerül legyőznöm ezeket a nehézségeket, és elmondtam azt is, hogyan igyekszem gondoskodni arról, hogy kísérleti személyeim jól érezzék magukat, és hasznos tapasztalatokat szerezzenek a kísérlet folyamán. Mindaz a tudás, ismeret és meglátás, amelyről e könyv első nyolc fejezetében volt szó, egyrészt az ebben a fejezetben ismertetett módszereken és eljárásokon nyugszik. Másrészt viszont azon alapul, hogy szerte a világon kísérleti személyek tízezrei voltak készek az együttműködésre, megengedve nekünk, hogy laboratóriumainkban vizsgáljuk viselkedésüket. Ezért köszönettel tartozunk nekik. A társas lény minden oldalú megértése végső soron azokon a módszereken múlik, amelyeket viselkedésének tanulmányozása céljából nagy leleménnyel kidolgozunk; e módszerek azonban – bármennyire jól kontrollálhatóaknak és hatásosaknak is kell lenniük – sohasem sérthetik meg a tudomány céljaiért áldozatot hozó kísérleti személyek alapvető emberi méltóságát.

A kellemetlen igazságok felfedezésének erkölcsi problémái

Egyetlen – méghozzá igen kényes – etikai probléma megvitatása maradt hátra: az, hogy milyen erkölcsi felelősséggel tartozik a tudós felfedezései iránt. A könyv során többször foglalkoztam a meggyőzés némely rendkívül hatékony előzményével. A legrészletesebben az 5. fejezetben, az önmeggyőzés módszerei kapcsán, továbbá néhány későbbi fejezetben, e módszerek alkalmazásának ismertetése során volt szó erről. Az önmeggyőzés azért olyan rendkívül erőteljes módszer, mert a „meggyőzés alanyának" a legkisebb mértékben sincs tudomása arról, hogy mi hat rá. Egy meghatározott dolog igazságát nem azért hiszi el, mert J. Robert Oppenheimer, T. S. Eliot vagy a „Deltás" Joe meggyőzte őt, hanem azért, mert ő maga győzte meg *saját magát.* Sőt, többnyire még azt sem tudja, hogy miért és hogyan győzte meg magát. A jelenség éppen ezért nem csupán nagy hatású, hanem félelmetes is. Amíg tudom, hogy miért kezdtem hinni *X* dolog igazságában, addig még többé-kevésbé módomban áll, hogy megváltoztassam a véleményem; de ha csak annyit és kizárólag annyit tudok, hogy *X* igaz, akkor sokkal inkább hajlamos vagyok arra, hogy minden ellene szóló bizonyíték ellenére is ragaszkodjak ehhez a vélekedésemhez.

Ezt a mechanizmust fel lehet használni arra, hogy rávegyük az embereket: mossanak fogat, ne bántsák a gyengébbeket, ne okozzanak fájdalmat a má-

siknak és szeressék felebarátaikat. Sokan úgy gondolják, hogy ezek nemes célok – de ugyanakkor mégis manipulatívak. Ugyanezek a mechanizmusok arra is használhatók ugyanis, hogy rávegyük az embereket: egy meghatározott márkájú fogkrémet vásároljanak, sőt arra is, hogy egy bizonyos politikusra szavazzanak. Nem erkölcstelen dolog-e hát olyan módszereket felfedezni, amelyekkel manipulálni lehet az embereket?

Mint ahogy az olvasónak az eddigiekből már kiderülhetett, e könyv szerzője a világban benne élő, hús-vér ember, aki számos értéket vall a magáénak, és aki nem is próbálja palástolni ezeket, hanem ellenkezőleg, minden helyzetben megpróbálja tudatosítani őket. Szeretném megszüntetni például a fanatizmust és az erőszakot. Ha lenne hozzá hatalmam, akkor minden rendelkezésemre álló emberséges és egyszersmind hatékony eszközt megragadnék arra, hogy harcoljak céljaim eléréséért. De nagyon jól tudom azt is, hogy ha egyszer léteznek ezek az eszközök, akkor mások olyan célok elérésére is felhasználhatják, amelyekkel nem értek egyet. Ez nagy aggodalmat okoz nekem. Tudom azt is, hogy te esetleg nem osztod az én értékeimet; ez esetben – ha úgy gondolod, hogy a rendelkezésemre álló eszközök hatékonyak – akkor *neked* kell aggódnod.

Szeretném leszögezni, hogy ezek a problémák, amelyeket most szóba hoztam, egyáltalán nem újak. Nem szociálpszichológus szoktatta rá a Philip Morris cég igazgatóhelyettesét a Marlboro cigarettára és nem szociálpszichológus vette rá Calley hadnagyot arra, hogy Vietnamban polgári lakosokat gyilkoljon meg teljesen öncélúan. Mind a kettő saját magától tette, amit tett. A szociálpszichológusok megpróbálják megérteni az ilyen jelenségeket, és számos más hasonlót, amelyek naponta előfordulnak – egyszóval azokat a jelenségeket, amelyek azóta léteznek, hogy az első emberpár a földön interakcióba lépett egymással. E jelenségek megértése révén a szociálpszichológusnak esetenként módjában áll, hogy hozzásegítse az embereket ahhoz, hogy bizonyos viselkedésformáktól óvakodjanak – de ezt a segítséget csak akkor tudják megadni, ha a segítségre szoruló maga is felismeri, hogy eddigi viselkedése célszerűtlen.

A szociálpszichológus tudja tehát, hogy nem ő találta ki azokat a jelenségeket, amelyekkel foglalkozik, de ez a tény még nem menti fel őt az erkölcsi felelősség alól. Kutatásaink során ezek a jelenségek gyakorta jól strukturált, könnyen alkalmazható technikában csapódnak le. Mindig megvan annak a lehetősége, hogy valaki megkaparintja ezeket a technikákat és saját céljaira használja fel. Egy demagóg politikus minden bizonnyal felhasználhatná e technikákat arra, hogy társadalmunkat az Orwell által elképzelt lidércnyomásos falanszterré alakítsa. Nincs szándékomban, hogy általában a szociálpszichológusok felelősségéről prédikáljak. Csak abban vagyok illetékes, hogy elmondjam, mit érzek *saját* felelősségemnek. Felelős vagyok azért, hogy felvilágosítsam a közvéleményt, hogyan kell alkalmazni ezeket a módszereket, hogy éberen figyeljem, nem történik-e visszaélés velük, és tovább folytassam a kutatást, amelynek az a célja, hogy jobban megértsük a társas lényt: hogyan gondolkodunk, hogyan viselkedünk, mitől leszünk agresszívabbak, és mitől leszünk képesek a szeretetre. Őszintén szólva, ennél érdekesebb és fontosabb vállalkozást nem is tudnék elképzelni.

Jegyzetek

1. fejezet *Mi a szociálpszichológia?*

(1) Michener, J. (1971): *Kent State: What happened and why.* Random House, New York.

(2) Clark, K.–Clark, M. (1947): Racial identification and preference in Negro children. In: Newcomb, T. M.–Hartley, E. L. (Eds.): *Readings in social psychology;* pp. 169–178. Holt, New York. [Magyarul: Faji azonosulás és tetszés a néger kisgyermekeknél. In: Csepeli György (Szerk.): Előítéletek és csoportközi viszonyok; 204–223. pp. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.]

(3) Harris, J. (1970): *Hiroshima: A study in science, politics, and the ethics of war.* Addison-Wesley, Menlo Park, California, USA.

(4) Powell, J. L. (1988): A test of the knew-it-all-along effect in the 1984 presidential and statewide elections. *Journal of Applied Social Psychology, 18;* 760–773. pp.

(5) Michener, J. (1971): *Kent State: What happened and why.* Random House, New York.

(6) E. Berscheid, személyes közlés.

(7) Zimbardo, P. (October 25, 1971): *The psychological power and pathology of imprisonment*. Statement prepared for the U. S. House of Representatives Committee on the Judiciary; Subcommittee No. 3., pp. 3. Hearings on Prison Reform, San Francisco.

2. fejezet *Konformitás*

(1) Thurber, J.: The day the dam broke. In: *My life and hard times.* pp. 41, 47. Harper, New York, 1933. (Eredetileg a *The New Yorker* című lapban jelent meg.)

(2) Schachter, S. (1951): Deviation, rejection, and communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, *46;* pp. 190–207. [Magyarul: Deviáció, elutasítás és kommunikáció. In: Csepeli György (Szerk.): A kísérleti társadalomlélektan főárama; 288–299. pp. Gondolat, Budapest, 1981.]

(3) Kruglanski, A. W.–Webster, D. W. (1991): Group Member's reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision

deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology, 61;* pp. 212–225.

(4) Speer, A. (1970): *Inside the Third Reich: Memoirs.* (Trans.: Winston, R.–Winston, C.). Macmillan, New York. [Magyarul: Hitler bizalmasa voltam. Emlékiratok. Zrínyi Kiadó, Budapest, 1999.]

(5) *Playboy*, January, 1975; p. 78.

(6) Kruglanski, A. W. (August, 1986): Freeze-think and the Challenger. *Psychology Today*; pp. 48–49.

(7) Janis, I. L. (November, 1971): Groupthink. *Psychology Today;* pp. 43–46.

Janis, I. L. (1984): Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups. In: Brandstatter, H.–Davis, J. H.–Stocker-Kreichgauer, G. (Eds.): *Group decision making*. Academic Press, New York.

Kameda, T.–Sugimori, S. (1993): Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 65;* pp. 282–292.

(8) Asch, S. (1951): Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In: Guetzkow, M. H. (Eds.): *Groups, Leadership and men;* pp. 117–190. Carnegie, Pittsburgh.

Asch, S. (1956): Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, Whole No. 416). [Magyarul: A csoportnyomás hatása az ítéletek módosulására és eltorzulására. In: Pataki Ferenc (Szerk.): *Csoportlélektan;* 180–193. pp. Gondolat, Budapest, 1969.]

(9) Wolosin, R.–Sherman, S.–Cann, A. (1975): Predictions of own and other's conformity. *Journal of Personality, 43;* pp. 357–378.

(10) Deutsch, M.–Gerard, H. (1955): A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51;* pp. 629–636.

Lásd még: Kaplowitz, S.–Fink, E.–D'Alessio, D.–Armstrong, G. (1983): Anonymity, strength of attitude, and the influence of public opinion polls. *Human Communication Research, 10;* pp. 5–25.

(11) Moulton, J.–Blake, R.–Olmstead, J. (1956): The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity. *Journal of Personality, 24;* pp. 339–347.

(12) Argyle, M. (1957): Social pressure in public and private situations. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54;* pp. 172–175.

(13) Asch, S. (1955): Opinions and social pressure. *Scientific American, 193* (5); pp. 31–35.

Morris, W.–Miller, R. (1975): The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology, 11;* pp. 215–223.

Boyanowsky, E.–Allen, V.–Bragg, B.–Lepinski, J. (1981): Generalization of independence created by social support. *Psychological Record, 31;* pp. 475–488.

(14) Allen, V.–Levine, J. (1971): Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 7;* pp. 48–58.

(15) Deutsch, M.–Gerard, H. (1955): A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51;* pp. 629–636.

(16) Mausner, B. (1954): The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49;* pp. 65–68.

Mausner, B. (1954): The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49;* pp. 557–560.

Goldberg, S.–Lubin, A. (1958): Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations, 11;* pp. 275–281.

Wiesenthal, D.–Endler, N.–Coward, T.–Edwards, J. (1976): Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology, 7;* pp. 35–43.

(17) Bond, R.–Smith, P. (1996): Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin, 119;* pp. 111–137.

Frager, R. (1970): Conformity and anticonformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 15;* pp. 203–210.

Lásd még: Triandis, H. C. (1990): Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In: Berman, J. J. (Eds.): *Nebraska Symposium on Motivation, 37;* pp. 41–133.

(18) Maccoby, E.–Jacklin, C. (1974): *The psychology of sex differences;* pp. 268–272. Stanford University Press, Stanford, California, USA.

Cooper, H. (1979): Statistically combining independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 131–146.

(19) Eagly, A.–Carli, L. (1981): Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin, 90;* pp. 1–20.

Javornisky, G. (1979): Task content and sex differences in conformity. *Journal of Social Psychology, 108;* pp. 213–220.

Feldman-Summers, S.–Montano, D.–Kasprzyk, D.–Wagner, B. (1980): Influence attempts when competing views are gender-related: Sex as credibility. *Psychology of Women Quarterly, 5;* pp. 311–320.

(20) Schneider, F. (1970): Conforming behavior of black and white children. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 466–471.

(21) Allport, G. (1954): *The nature of prejudice;* pp. 13–14. Addison-Wesley, Cambridge, MA, USA. [Magyarul: *Az előítélet.* Osiris, 1998.]

(22) Dittes, J.–Kelley, H. (1956): Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 53;* pp. 100–107.

(23) Bushman, B. J. (1988): The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24;* pp. 459–467.

(24) Festinger, L. (1954): A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7;* pp. 117–140. [Magyarul: A társadalmi összehasonlítás folyamatainak elmélete. In: Pataki Ferenc (Szerk.): *Pedagógiai szociálpszichológia.* Gondolat, Budapest, 1976; 259–291. pp.]

(25) Mullen, B.–Cooper, C.–Driskell, J. E. (1990): Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16* (2); pp. 320–330.

(26) Aronson, E.–O'Leary, M. (1982–1983): The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems, 12;* pp. 219–224.

(27) Reno, R.–Cialdini, R.–Kallgren, C. A. (1993): The trans-situational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 64;* pp. 104–112.

Cialdini, R. B.–Reno, R. R.–Kallgren, C. A. (1990): A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58;* pp. 1015–1029.

(28) Cialdini, R. B.–Reno, R. R.–Kallgren, C. A. (1990): A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58;* pp. 1015–1029.

(29) Schachter, S.–Singer, J. (1962): Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69;* pp. 379–399.

(30) James, W. (1890): *Principles of psychology.* Smith, New York.

(31) Haney, C. (1984): Examining death qualification: Further analysis of the process effect. *Law and Human Behavior, 8;* pp. 133–151.

(32) Kelman, H. (1961): Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly, 25;* pp. 57–78. [Magyarul: A szociális befolyásolás három folyamata. In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): *Szociálpszichológia szöveggyűjtemény.* Osiris, Budapest, 1997; 225–233. pp.]

(33) Kiesler, C.–Zanna, M.–De Salvo, J. (1966): Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. *Journal of Personality and Social Psychology, 3;* pp. 458–467.

(34) Kuetner, C.–Lichtenstein, E.–Mees, H. (1968): Modification of smoking behavior: A review. *Psychological Bulletin, 70;* pp. 520–533.

(35) Milgram, S. (1963): Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 371–378.

Milgram, S. (1965): Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations, 18;* pp. 57–76.

Milgram, S. (1974): *Obedience to authority.* Harper & Row, New York.

(36) Elms, A. C.–Milgram, S. (1966): Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality, 1;* pp. 282–289.

(37) Kilham, W.–Mann, L. (1974): Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 29;* pp. 696–702.

Shanab, M.–Yahya, K. (1977): A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 530–536.

Miranda, F. B.–Caballero, R. B.–Gomez, M. G.–Zamorano, M. M. (1981): Obedience to authority. *Psiquis: Revista de Psiquiatria, Psicologia y Psicosomatica, 2;* pp. 212–221.

Mantell, D. (1971): The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues, 27;* pp. 101–112.

Meeus, W. H. J.–Raaijmakers, Q. A. W. (1995): Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues, 51;* pp. 155–176.

(38) Milgram, S. (1974): *Obedience to authority.* Harper & Row, New York.

Sheridan, C.–King, R. (August, 1972): *Obedience to authority with an authentic victim.* Paper presented at the convention of the American Psychological Association.

(39) Milgram, S. (1965): Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 127–134.

Meeus, W. H. J.–Raaijmakers, Q. A. W. (1995): Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues, 51;* pp. 155–176.

(40) Milgram, S. (1965): Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations, 18;* pp. 57–76.

(41) Meeus, W. H. J.–Raaijmakers, Q. A. W. (1995): Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues, 51;* pp. 155–176.

(42) Milgram, S. (1965): Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 127–134.

(43) Rosenthal, A. M. (1964): *Thirty-eight witnesses.* McGraw-Hill, New York.

(44) Korte, C.–Kerr, N. (1975): Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology, 95;* pp. 183–184.

Rushton, J. P. (1978): Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports, 43;* pp. 987–990.

(45) Darley, J.–Latane, B. (1968): Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8;* pp. 377–383.

Latane, B.–Darley, J. (1968): Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology, 10;* pp. 215–221.

Latane, B.–Rodin, J. (1969): A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology, 5;* pp. 189–202.

(46) Latane, B.–Nida, S. (1981): Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin, 89;* pp. 308–324.

(47) Latane, B.–Rodin, J. (1969): A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology, 5;* pp. 189–202.

(48) Darley, J.–Latane, B. (1968): Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8;* pp. 377–383.

(49) Piliavin, I.–Rodin, J.–Piliavin, J. (1969): Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13;* pp. 289–299.

(50) Bickman, L. (1971): The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology, 7;* pp. 367–379.

Bickman, L. (1972): Social influence and diffusion of responsibility in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology, 8;* pp. 438–445.

(51) Piliavin, J.–Piliavin, E. (1972): The effect of blood on reactions to a victim. *Journal of Personality and Social Psychology, 23;* pp. 353–361.

(52) Darley, J.–Batson, D. (1973): „From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27;* pp. 100–108.

(53) Clark, R., III.–Word, L. (1972): Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology, 24;* pp. 392–400.

Solomon, L.–Solomon, H.–Stone, R. (1978): Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4;* pp. 318–321.

(54) Baron, R. A. (1970): Magnitude of model's apparent pain and ability to aid the model as determinants of observer reaction time. *Psychonomic Science, 21;* pp. 196–197.

(55) Suedfeld, P.–Bochner, S.–Wnek, D. (1972): Helper-sufferer similarity and a specific request for help: Bystander intervention during a peace demonstration. *Journal of Applied Social Psychology, 2;* pp. 17–23.

3. fejezet *A tömegkommunikáció, a propaganda és a meggyőzés*

(1) ABC to air major nuclear war film (September, 1983). *Report from Ground Zero, 3* (1); pp. 1–2.

(2) Schofield, J. W.–Pavelchak, M. A. (1989): Fallout from „The Day After": The impact of a TV film on attitudes related to nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology, 19;* pp. 433–448.

(3) Newsweek, June 2, 1974; p. 79.
O'Connor, J. J. (March 10, 1974): They sell all kinds of drugs on television. *The New York Times*; p. D15.

(4) Roberts, C. (1993): Special Report, National Public Radio, Morning Edition, September 3, 1993.

(5) McCartney, J. (1997): News lite. The tendency of network newscasts to favor entertainment and tabloid stories. *American Journalism Review, 19;* pp. 18–26.

Kirtz, W. (1997): Dancy laments TV news today; former NBC reporter sees too much entertainment. *Quill, 85;* pp. 11–16.

(6) Mann, P.–Iscoe, I. (1971): Mass behavior and community organization: Reflections on a peaceful demonstration. *American Psychologist, 26;* pp. 108–113.

(7) *St. Petersburg* (Florida) *Times*, October 21, 1982.
The (Nashville) *Tennesseean*, October 31, 1982.

(8) *Newsbank*, October, 1982, Vol. 19., p. 1.

(9) Phillips, D. P.–Carstensen, L. L. (1986): Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. *New England Journal of Medicine, 315;* pp. 685–689.

Phillips, D. P.–Lesyna, K.–Paight, D. J. (1992): Suicide and the media. In: Maris, R. W.–Berman, A. L.–Maltsberger, J. T.–Yufit, R. I. (Eds.): *Assessment and prediction of suicide;* pp. 499–519. Guilford Press, New York.

Phillips, D. P.–Carstensen, L. L. (1990): The effect of suicide stories on various demographic groups 1968–1985. In: Surette, R. (Ed.): *The media and criminal justice policy: Recent research and social effects;* pp. 63–72. Charles C. Thomas, Springfield, Illinois, USA.

Phillips, D. P. (1989): Recent advances in suicidology: The study of imitative suicide. In: Diekstra, R. F. W.–Maris, R.–Platt, S.–Schmidtke, A.–Sonneck, G. (Eds.): *Suicide and its prevention: The role, of attitude and imitation. Advances in suicidology*, Vol. 1., pp. 299–312. Brill, E. J., Leiden, the Netherlands.

(10) Phillips, D. P. (1979): Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media: Evidence toward a theory of suggestion. *American Journal of Psychociology, 84;* pp. 1150–1174.

(11) McGinness, J. (1970): *The selling of the president: 1968.* p. 160. Pocket Books, New York.

(12) Regan, M. B. (1996): A deepening cesspool of politics and cash. *Business Week, 3485;* pp. 36–38.

(13) Lyle, J.–Hoffman, H. (1971): Explorations in patterns of television viewing by preschool-age children. In: Murray, J. P.–Robinson, E. A.–Comstock, G. A. (Eds.): *Television and social behavior,* Vol. 4. pp. 257–344. National Institutes of Health, Rockville, MD, USA.

(14) Lyle, J.–Hoffman, H. (1971): Children's use of television and other media. In: Murray, J. P.–Robinson, E. A.–Comstock, G. A. (Eds.): *Television and social behavior*, Vol. 4. pp. 129–256. National Institutes of Health, Rockville, MD.

Lásd még: Unnikrishnan, N.–Bajpai, S. (1996): *The impact of television advertising on children.* Sage, New Delhi.

Kunkel, D.–Roberts, D. (1991): Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues, 47* (1); pp. 57–72.

(15) Bem, D. (1970): *Beliefs, attitudes, and human affairs.* Brooks/Cole, Belmont, California, USA.

(16) Zajonc, R. (1968): The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement, 9;* pp. 1–27.

(17) Grush, J.–McKeough, K.–Ahlering, R. (1978): Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 257–270.

Grush, J. E. (1980): Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology, 38;* pp. 337–347.

(18) Pfau, M.–Diedrich, T.–Larson, K. M.–Van Winkle, K. M. (1995): Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates during presidential primary campaigns. *Journal of Communication, 45* (1); pp. 122–133.

Soley, L. C.–Craig, R. L.–Cherif, S. (1988): Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, political action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising, 17* (3); pp. 36–44.

(19) White, J. E. (November 14, 1988): Bush's most valuable player. *Time;* pp. 20–21.

(20) Rosenthal, A. (October 24, 1988): Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *The New York Times;* pp. A1, B5.

Pandora's box (October, 1988): *The New Republic;* pp. 4, 45.

(21) Tolchin, M. (October 12, 1988): Study says 53000 get prison furloughs in '87, and few did harm. *The New York Times;* p. A23.

(22) Pratkanis, A. R.–Aronson, E. (1992): *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion.* W. H. Freeman, New York. [Magyarul: *A rábeszélőgép – élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével.* (Ford. Vámos Miklós.) Ab Ovo, Budapest, 1992.]

(23) Pratkanis, A. R. (1993): Propaganda and persuasion in the 1992 U. S. presidential election: What are the implications for a democracy. *Current World Leaders, 36;* pp. 341–361.

(24) Zimbardo, P.–Ebbesen, E.–Maslach, C. (1977): *Influencing attitudes and changing behavior,* 2nd ed. Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

(25) Petty, R. E.–Cacciopo, J. T. (1986): The elaboration likelihood model of persuasion. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology;* pp. 123–205. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

Lásd még: Petty, R. E.–Heesacker, M.–Hughes, J. N. (1997): The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology, 35* (2); pp. 107–136.

Lásd még: Chaiken, S.–Wood, W.–Eagly, A. H. (1996): Principles of persuasion. In: Higgins, E. T.–Kruglanski, A. W. (Eds.): *Social psychology: Handbook of basic principles;* pp. 702–742. Guilford Press, New York.

(26) Aristotle (1954): Rhetoric. In: Aristotle, rhetoric and poetics; p. 25. (Trans. Roberts, W.). Modern Library, New York. [Magyarul: Arisztotelész Rhetorikája. Ford. Kis János. Eggenberger, Budapest, 1875.]

(27) Hovland, C.–Weiss, W. (1951): The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quaterly, 15;* pp. 635–650. [Magyarul: A forrás hitelének szerepe a közlés hatékonyságában. In: Csepeli

György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama;* 217–233. pp. Gondolat, Budapest, 1981.]

(28) Aronson, E.–Golden, B. (1962): The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality, 30;* pp. 135–146.

(29) Walster (Hatfield), E.–Aronson, E.–Abrahams, D. (1966): On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology, 2;* pp. 325–342.

(30) Eagly, A.–Wood, W.–Chaiken, S. (1978): Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 424–435.

(31) Santa Cruz Sentinel, January 13, 1987; p. A8.

(32) Walster (Hatfield), E.–Festinger, L. (1962). The effectiveness of „overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65;* pp. 395–402.

(33) Mills, J.–Aronson, E. (1965): Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 173–177.

(34) Eagly, A.–Chaiken, S. (1975): An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 32;* pp. 136–144.

Eagly, A. H.–Ashmore, R. D.–Makhijani, M. G.–Longo, L. C. (1991): What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin, 110* (1); pp. 109–128.

(35) Hartmann, G. W. (1936): A field experience on the comparative effectiveness of „emotional" and „rational" political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 31;* pp. 336–352. [Magyarul: Terepkísérlet, melynek célja az „érzelmekre ható" és az „értelemre ható" politikai röplapok hatékonyságának megállapítása a választási küzdelemben. In: Csepeli György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama;* 125–142. pp. Gondolat, Budapest, 1981.]

(36) Leventhal, H. (1970): Findings and theory in the study of fear communications. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 5., pp. 119–186. Academic Press, New York.

(37) Leventhal, H.–Meyer, D.–Nerenz, D. (1980): The common sense representation of illness danger. In: Rachman, S. (Ed.): *Contributions to medical psychology,* Vol. 2., Pergamon Press, New York.

Lásd még: Cameron, L. D.–Leventhal, H. (1995): Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing of health threat information: A self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 25* (21); pp. 1859–1883.

(38) *Time,* February 16, 1987; pp. 50–53.

(39) *New York Times,* November 26, 1997.

(40) *San Francisco Chronicle*, June 19, 1987; p. 9.
(41) Leishman, K. (February, 1987): Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly;* pp. 39–58.
(42) Liberman, A.–Chaiken, S. (1992): Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology B. 18;* pp. 669–679.
(43) Clark, R. D., III. (1990): The impact of AIDS on gender differences in willingness to engage in casual sex. *Journal of Applied Social Psychology, 20;* pp. 771–782.
(44) Leishman, K. (February, 1987): Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly;* p. 44.
(45) Williams, S. S.–Kimble, D. L.–Cowell, N. H.–Weiss, L. H.–Newton, K. J.–Fisher, J. D.–Fisher, W. A. (1992): College students use implicit personality theory instead of safe sex. *Journal of Applied Social Psychology, 22;* pp. 921–933.
(46) Hirschorn, M. (April 29, 1987): AIDS not seen as a major threat by heterosexuals on campuses. *Chronicle of Higher Education.*

Poppen, P. J. (1994): Adolescent contraceptive use and communication: Changes over a decade. *Adolescence, 29* (115); pp. 503–514.

Poppen, P. J. (1994): Adolescent contraceptive use and communication: Changes over a decade. *Adolescence, 29;* pp. 503–514.

Keller, Mary L. (1993): Why don't young adults protect themselves against sexual transmission of HIV? Possible answers to a complex question. *AIDS Education and Prevention, 5;* pp. 220–233.
(47) Aronson, E. (1989): *Excuses, excuses, excuses: Why sexually active college students do not use condoms.* Invited address, meeting of the Western Psychological Association.
(48) Aronson, E. (1991): *How to persuade sexually active college students to use condoms.* Invited address, meeting of the American Psychological Association, San Francisco.
(49) Nisbett, R.–Borgida, E.–Crandall, R.–Reed, H. (1976): Popular induction: Information is not always informative. In: Carroll, J. S.–Payne, J. W. (Eds.): Cognition and social behavior; pp. 227–236. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

Nisbett, R.–Ross, L. (1980): *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.

Hamill, R.–DeCamp Wilson, T.–Nisbett, R. (1980): Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology, 39;* pp. 578–589.

Egy kognitív szociálpszichológus, Shelley Taylor szerint a kísérleti adatok többsége nem erősíti meg az „élénkség"-effektust. E kérdés megvitatásához lásd: Taylor, S.–Thompson, S. (1982): Stalking the elusive „vividness" effect. *Psychological Review, 89;* pp. 155–181.
(50) Gonzales, M. H.–Aronson, E.–Costanzo, M. (1988): Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 18;* pp. 1049–1066.

(51) Hovland, C.–Lumsdain, A.–Sheffield, F. (1949): *Experiment on mass communications.* Princeton University Press, Princeton, New Jersey, USA.
(52) Miller, N.–Campbell, D. (1959): Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59;* pp. 1–9.

Lásd még: Neath, I. (1993): Distinctiveness and serial position effects in recognition. *Memory and Cognition, 21;* pp. 689–698.

Korsnes, M. (1995): Retention intervals and serial list memory. *Perceptual and Motor Skills, 80;* pp. 723–731.
(53) Zimbardo, P. (1960): Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 60;* pp. 86–94.
(54) Whittaker, J. O. (1963): Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. *Psychological Reports, 13;* pp. 763–772.
(55) Hovland, C.–Harvey, O. J.–Sherif, M. (1957): Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55;* pp. 244–252.
(56) Aronson, E.–Turner, J.–Carlsmith, J. M. (1963): Communication credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 31–36.
(57) Zellner, M. (1970): Self-esteem, reception, and influenceability. *Journal of Personality and Social Psychology, 15;* pp. 87–93.

Wood, W.–Stagner, B. (1994): Why are some people easier to influence than others? In:. Shavitt, S.–Brock, T. (Eds.): *Persuasion: Psychological insights and perspectives;* pp. 149–174. Allyn & Bacon, Boston, USA.
(58) Janis, I. J.–Kaye, D.–Kirschner, P. (1965): Facilitating effects of „eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 181–186.
(59) Petty, R. E.–Schumann, D. W.–Richman, S. A.–Strathman, A. (1993): Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology, 64* (1); pp. 5–20.
(60) Hass, R. G.–Grady, K. (1975): Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 11;* pp. 459–469.
(61) Freedman, J.–Sears, D. (1965): Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 262–266.

Petty, R. E.–Cacioppo, J. T. (1979): Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5;* pp. 173–176.

Chen, H. C.–Reardon, R.–Rea, C.–Moore, D. J. (1992): Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 28* (6); pp. 523–541.
(62) Brehm, J. (1966): *A theory of psychological reactance.* Academic Press, New York.

(63) Bensley, L. S.–Wu, R. (1991): The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology, 21;* pp. 1111–1124.
(64) Heilman, M. (1976): Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 33;* pp. 574–578.
(65) Petty, R.–Cacioppo, J. (1977): Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 645–655.
(66) Festinger, L.–Maccoby, J. (1964): On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68;* pp. 359–366.
(67) McGuire, W.–Papageorgis, D. (1961): The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62;* pp. 327–337.
(68) McAlister, A.–Perry, C.–Killen, J.–Slinkard, L. A.–Maccoby, N. (1980): Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American Journal of Public Health, 70;* pp. 719–721.
(69) Pryor, B.–Steinfatt, W. (1978): The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. *Human Communications Research, 4;* pp. 217–230.
(70) Aronson, E. (1972): *The social animal.* Freeman, W. H., New York.
(71) Canon, L. (1964): Self-confidence and selective exposure to information. In: Festinger, L. (Ed.): *Conflict, decision, and dissonance;* pp. 83–96. Stanford University Press, Stanford, California, USA.
(72) Robinson, J. P. (1990): I love my TV (TV viewing). *American Demographics, 12* (9); pp. 24–28.
Walling, A. D. (1990): Teenagers and television. *American Family Physician, 42* (3); pp. 638–641.
Huston, A. C.–Wright, J. C.–Rice, M. L.–Kerkman, D. (1990): Development of television viewing patterns in early childhood: A longitudinal investigation. *Developmental Psychology, 26* (3), pp. 409–421.
(73) TV violence for a new generation (1987): *TV Monitor;* p. 2. The Children's Television Resource and Education Center, San Francisco.
(74) Statistics cited in Pratkanis, A. R.–Aronson, E. (1992): *Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion.* Freeman, W. H., New York. [Magyarul: A rábeszélőgép – élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével. (Ford. Vámos Miklós.) Ab Ovo, Budapest, 1992.]
(75) Liebert, R. (July 16, 1975): Testimony before the Subcommittee on Communications of the House Committee on Interstate and Foreign Commerce.
(76) Gerbner, G.–Gross, L.–Morgan, M.–Signorielli, N. (1986): Living with television: The dynamics of the cultivation process. In: Bryant, J.–Zillman, D. (Eds.): *Perspectives on media effects;* pp. 17–40. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

Gerbner, G.–Gross, L.–Morgan, M.–Signorielli, N. (1993): Growing up with television: The cultivation perspective. In: Bryant, J.–Zillman, D. (Eds.): *Media effects: Advances in theory and research.* Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.
Gerbner, G. (1996): TV violence and what to do about it. *Nieman Reports 50, 3;* pp. 10–13.
(77) Idézi: *Newsweek,* December 6, 1982; p. 140.
(78) Haney, C.–Manzolati, J. (1981): Television criminology: Network illusions of criminal justice realities. In: Granson, E. (Ed.): *Readings about the social animal,* 6th ed.; pp. 120–131. Freeman, W. H., San Francisco.
Oliver, M. B. (1994): Portrayals of crime, race, and aggression in „reality-based" police shows: A content analysis. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 38* (2); pp. 179–192.
(79) Hennigan, K.–Heath, L.–Wharton, J. D.–DelRosario, M.–Cook, T.– Calder, B. (1982): Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 42;* pp. 461–477.
(80) Ronis, D.–Baumgardner, M.–Leippe, M.–Cacioppo, J.–Greenwald, A. (1977): In search of reliable persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 548–569.

4. fejezet *Társas megismerés*

(1) Lippmann, W. (1922): *Public opinion.* Harcourt, Brace, New York.
(2) Ebben az időben vált szokássá, hogy ha egy férfi egy nővel megy az utcán, akkor a férfi van kívül, közel az út széléhez. A középkorban ennek volt értelme, mivel a férfi besározott csizmáját könnyebb volt kitisztítani, mint a nő ruháját.
(3) Panati, C. (1987): *Extraordinary origins of everyday things.* Harper & Row, New York.
(4) Guttmacher, S.–Ward, D.–Freudenberg, N. (1997): Condom availability in New York City public high schools: Relationships to condom use and sexual behavior. *American Journal of Public Health, 87;* pp. 1427–1433.
(5) Gilovich, T. (1991): *How we know what isn't so.* Free Press, New York.
(6) Bentham, J. (1876/1948): *A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation.* Blackwell, Oxford.
A boldogságkalkulus modern változatát lásd: Fishbein, M.–Ajzen, I. (1975): *Belief attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research.* Addison-Wesley, Reading, MA, USA.
(7) Kelley, H. H. (1967): Attribution theory in social psychology. In: Levine, D. (Ed.): *Nebraska symposium on motivation,* Vol. 15., pp. 192–241. University of Nebraska Press, Lincoln.

Kelley, H. H. (1973): The process of causal attribution. *American Psychologist, 28;* pp. 107–128.

(8) Érdekes módon kiderült az is, hogy a tudósok sem mindig gondolkodnak tudósként, és gyakran áldozatul esnek az olyan torzításoknak, amelyeket e fejezetben korábban leírtunk. Lásd: Greenwald, A. G.– Pratkanis, A. R.–Leippe, M. R.–Baumgardner, M. H. (1986): Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review, 93;* pp. 216–229.

(9) Fiske, S. T.–Taylor, S. E. (1991): *Social cognition.* McGraw-Hill, New York.

(10) Oakes, P.–Reynolds, K. (1997): Asking the accuracy question: Is measurement the answer? In: Spears, R.–Oakes, P. J.–Ellemers, N.– Haslam, S. A. (Eds.): *The social psychology of stereotyping and group life;* pp. 51–71. Blackwell, Oxford.

(11) Bronowski, J. (1973): *The ascent of man.* Little, Brown, Boston.

Pratkanis, A. R.–Aronson, E. (1991): *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion.* Freeman, W. H., New York. [Magyarul: A rábeszélőgép – élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével (Ford. Vámos Miklós.) Ab Ovo, Budapest, 1992.]

(12) Pratkanis, A. R.–Farquhar, P. H.–Silbert, S.–Hearst, J. (1989): *Decoys produce contrast effects and alter choice probabilities.* Unpublished study, University of California, Santa Cruz, USA.

(13) Kenrick, D. T.–Gutierres, S. E. (1980): Contrast effects in judgments of attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology, 38;* pp. 131–140.

(14) Higgins, E. T.–Rholes, W. S.–Jones, C. R. (1977): Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13;* pp. 141–154.

(15) Heath, L.–Acklin, M.–Wiley, K. (1991): Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21;* pp. 1859–1867.

(16) Rogers, E. M.–Dearing, J. W. (1988): Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In: Anderson, J. A. (Ed.): *Communication yearbook 11;* pp. 555–594. Sage, Beverly Hills, California.

(17) McCombs, M. E.–Shaw, D. L. (1972): The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly, 36;* pp. 176–187.

McCombs, M. (1994): News influence on our pictures of the world. In: Bryant, J.–Zillmann, D. (Eds.): *Media effects: Advances in theory and research;* pp. 1–16. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey.

(18) Penner, L. A.–Fritzsche, B. A. (1993): Magic Johnson and reactions to people with AIDS: A natural experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 23* (13); pp. 1035–1050.

Basil, M. D. (1996): Identification as a mediator of celebrity effects. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 40* (4); pp. 478–495.

Herek, G. M.–Capitanio, J. P. (1997): AIDS stigma and contact with persons with AIDS: Effects of direct and vicarious contact. *Journal of Applied Social Psychology, 27* (1); pp. 1–36.

Brown, B. R., Jr.–Baranowski, M. D.–Kulig, J. W.–Stephenson, J. N. (1996): Searching for the Magic Johnson effect: AIDS, adolescents, and celebrity disclosure. *Adolescence, 31* (122); pp. 253–264.

(19) Iyengar, S.–Kinder, D. R. (1987): *News that matters.* University of Chicago Press, Chicago, USA.

Iyengar, S.–Peters, M.–Kinder, D. (1991): Experimental demonstrations of the „not-so-minimal" consequences of television news programs. In: Protess, D.–McCombs, M. (Eds.): *Agenda setting. Readings on media, public opinion, and policymaking;* pp. 89–95. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

(20) Idézi Rogers, E. M.–Dearing, J. W. (1988): Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In: Anderson, J. A. (Ed.): *Communication Yearbook II.;* pp. 555–594. Sage, Beverly Hills, California, USA.

(21) Kahneman, D.–Tversky, A. (1984): Choices, values, and frames. *American Psychologist, 39;* pp. 341–350.

(22) Gonzales, M. H.–Aronson, E.–Costanzo, M. (1988): Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psycholog.; 18;* pp. 1046–1066.

(23) Meyerowitz, B. E.–Chaiken, S. (1987): The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 52;* pp. 500–510.

(24) Asch, S. (1946): Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41;* pp. 258–290.

(25) Jones, E. E.–Rock, L.–Shaver, K. G.–Goethals, G. R.–Ward, L. (1968): Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 10;* pp. 317–340.

(26) Aronson, J. M.–Jones, E. E. (1992): Inferring abilities after influencing performances. *Journal of Experimental Social Psychology, 28;* pp. 277–299.

(27) Zukier, H. (1982): The dilution effect: The role of the correlation and the dispersion of predictor variables in the use of nondiagnostic information. *Journal of Personality and Social Psychology, 43;* pp. 1163–1174.

Denhaerinck, P, Leyens, J.–Yzerbyt, V. (1989): The dilution effect and group membership: An instance of the pervasive impact of outgroup homogeniety. *European Journal of Social Psychology, 19;* pp. 243–250.

(28) Nisbett, R.–Ross, L. (1980): *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.

Sherman, S. J.–Corty, E. (1984): Cognitive heuristics. In: Wyer, R. S.–Srull, T. K. (Eds.): *Handbook of social cognition,* Vol. 1., pp. 189–286. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

Tversky, A.–Kahneman, D. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185;* pp. 1124–1131.

(29) Kahneman, D.–Tversky, A. (1973): On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80;* pp. 237–251.

(30) Az összehasonlítás forrása: Comparison based on U. S. Department of Health and Human Services (1987). *Eating to lower your high blood cholesterol* (NIH Pub. No. 87–2920). Kimutatták, hogy a telített zsírok, mint például az

állati zsiradékok, és bizonyos növényi zsiradékok, mint a kókuszolaj, a kakaóvaj, a pálmaolaj és a hidrogénezett olajok megemelik a koleszterinszintet. A gabonapehely-gyártók olykor ilyen zsiradékokat, különösen kókuszolajat használnak termékeikben. Sok vállalat azonban mostanában alakítja át a gabonapelyhek összetételét. Ezért nézze meg jól az összetételt, mielőtt eldönti, melyiket vásárolja.

(31) „Which cereal for breakfast?" (February, 1981). *Consumer Reports;* pp. 68–75.

(32) Nisbett, R.–Ross, L. (1980): *Human interference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.

Shweder, R. (1977): Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinking in judgments about personality. *Current Anthropology, 18;* pp. 637–658.

(33) Plous, S. (1993): *The psychology of judgment decision making.* McGraw-Hill, New York.

Manis, M.–Shedler, J.–Jonides, J.–Nelson, T. E. (1993): Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Personality and Social Psychology, 65;* pp. 448–457.

Schwarz, N.–Bless, H.–Strack, F.–Klumpp, G.–Rittenauer-Schatka, H.–Simmons, A. (1991): Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology, 61;* pp. 195–202.

Tversky, A.–Kahneman, D. (1973): Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5;* pp. 207–232.

(34) Signorielli, N.–Gerbner, G.–Morgan, M. (1995): Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 39;* pp. 278–283.

(35) Pratkanis, A. R. (1989): The cognitive representation of attitudes. In: Pratkanis, A. R.–Breckler, S. J.–Greenwald, A. G. (Eds.): *Attitude structure and function;* pp. 71–98. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey.

Pratkanis, A. R.–Greenwald, A. G. (1989): A socio-cognitive model of attitude structure and function. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 22., pp. 245–285. Academic Press, New York.

(36) Pratkanis, A. R. (1988): The attitude heuristic and selective identification. *British Journal of Social Psychology, 27;* pp. 257–263.

(37) Thistlewaite, D. (1950): Attitude and structure as factors in the distortion of reasoning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 45;* pp. 442–458.

(38) Stein, R. I.–Nemeroff, C. J. (1995): Moral overtones of food: Judgments of others based on what they eat. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21* (5); pp. 480–490.

(39) Ross, L.–Greene, D.–House, P. (1977): The „false-consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology, 13;* pp. 279–301.

(40) Pratkanis, A. R. (1989): The cognitive representation of attitudes. In: Pratkanis, A. R.–Breckler, S. J.–Greenwald, A. G. (Eds.): *Attitude structure and function;* pp. 71–98. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

(41) Ennek laboratóriumi demonstrációját lásd Gilovich, T. (1981): Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar judgments and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 40;* pp. 797–808.

(42) Darley, J. M.–Gross, P. H. (1983): A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44;* pp. 20–33.

(43) Hamilton, D. L.–Rose, T. L. (1980): Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 39;* pp. 832–845.

Hamilton, D.–Dugan, P.–Trolier, T. (1985): The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology, 48;* pp. 5–17.

(44) Pratkanis, A. R., személyes közlés.

(45) Chapman, L. (1967): Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 6;* pp. 151–155.

Chapman, L. J.–Chapman, J. P. (1967): Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72;* pp. 193–204.

Chapman, L. J.–Chapman, J. P. (1969): Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74;* pp. 271–280.

(46) Park, B.–Rothbart, M. (1982): Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 42;* pp. 1051–1068.

(47) A kérdés áttekintését és megvitatását lásd Tajfel, H. (1981): *Human groups and social categories.* Cambridge University Press, Cambridge.

Turner, J. C. (1987): *Rediscovering the social group.* Basil Blackwell, New York.

(48) Greenwald, A. G. (1980): The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35;* pp. 603–618.

Greenwald, A. G.–Banaji, M. R. (1989): The self as a memory system: Powerful, but ordinary. *Journal of Personality and Social Psychology, 57;* pp. 41–54.

(49) Loftus, E. F.–Loftus, G. R. (1980): On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist, 35;* pp. 409–420.

(50) Loftus, E. R.–Ketchum, K. (1991): *Witness for the defense.* St. Martin's Press, New York.

(51) Loftus, E. F.–Palmer, J. C. (1974): Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13;* pp. 585–589.

(52) Loftus, E. F. (1977): Shifting human color memory. *Memory and Cognition, 5;* pp. 696–699.

(53) Markus, H. (1977): Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 63–78.
Markus, H.–Nurius, P. (1986): Possible selves. *American Psychologist, 41;* pp. 954–969.
(54) Ross, M.–McFarland, C.–Fletcher, G. O. J. (1981): The effect of attitude on the recall of personal history. *Journal of Personality and Social Psychology, 40;* pp. 627–634.
(55) Loftus, E. F. (1993): *The reality of repressed memories. American Psychologist, 48;* pp. 518–537.
(56) Loftus, E. R.–Ketcham, K. (1994): *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse.* St. Martin's Press, New York.
Loftus, E. F. (1993): The reality of repressed memories. *American Psychologist, 48;* pp. 518–537.
Schacter, D. L.–Norman, K. A.–Koutstaal, W. (1997): The recovered memories debate: A cognitive neuroscience perspective. In: Conway, M. A. (Ed.): *Recovered memories and false memories. Debates in psychology;* pp. 63–99. Oxford University Press, Oxford.
Schooler, J. W.–Bendiksen, M.–Ambadar, Z. (1997): Taking the middle line: Can we accommodate both fabricated and recovered memories of sexual abuse? In: Conway, M. A. (Ed.): *Recovered memories and false memories. Debates in psychology;* pp. 251–292. Oxford University Press, Oxford.
Kihlstrom, J. R. (1997): Suffering from reminiscences: Exhumed memory, implicit memory, and the return of the repressed. In: Conway, M. A. (Ed.): *Recovered memories and false memories. Debates in psychology;* pp. 100–117. Oxford University Press, Oxford.
(57) Wright, L. (1994): *Remembering Satan.* Knopf, New York.
(58) Ofshe, R.–Watters, E. (1994): *Making monsters: False memories psychotherapy, and sexual hysteria.* Scribner's, New York.
Loftus, E. F.–Ketcham, K. (1994): *The myth of repressed memories. False memories and allegations of sexual abuse.* St. Martin's Press, New York.
(59) Blume, S. E. (1990): *Secret survivors.* Ballantine, New York.
(60) Davis, L. (1990): *The courage to heal workbook.* Perennial, New York.
(61) Kihlstrom, J. R. (1997): Memory, abuse, and science. *American Psychologist, 52;* pp. 994–995.
(62) De Rivera, J. (1994): Impact of child abuse memories on the families of victims. *Issues in Child Abuse Accusations, 6;* pp. 149–155.
(63) Nelson, E. L.–Simpson, P. (1994): First glimpse: An invited examination of subjects who have rejected their recovered visualizations as false memories. *Issues in Child Abuse Accusations, 6;* pp. 123–133.
(64) Ofshe, R.–Watters, E. (1994): *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria.* Scribner's, New York.
Wright, L. (1994): *Remembering Satan.* Knopf, New York.
(65) Wyatt, D. R.–Campbell, D. T. (1951): On the liability of stereotype or hypothesis. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46;* pp. 496–500.

Bruner, J. S.–Potter, M. C. (1964): Interference in visual recognition. *Science, 144;* pp. 424–425.
(66) Snyder, M.–Swann, W. B. (1978): Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 1202–1212.
(67) Fischhoff, B. (1975): Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1;* pp. 288–299.
Fischhoff, B. (1977): Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3;* pp. 349–358.
(68) Greenwald, A. G. (1980): The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35;* pp. 603–618.
(69) LaPiere, R. (1934): Attitudes versus actions. *Social Forces, 13;* pp. 230–237.
(70) Wicker, A. W. (1969): Attitudes versus actions: The relationship verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social lssues, 25* (4); pp. 41–78.
(71) Jones, E. E. (1990): *Interpersonal perception.* Freeman, W. H., New York.
Jones, E. E.–Davis, K. E. (1965): From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 2., pp. 219–266. Academic Press, New York.
(72) Jones, E. E.–Harris, V. A. (1967): The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3;* pp. 1–24.
(73) Fazio, R. H. (1986): How do attitudes guide behavior? In: Sorrentino, R. M.–Higgins, E. T. (Eds.): *Handbook of motivation and cognition;* pp. 204–242. Guilford Press, New York.
Fazio, R. H. (1989): On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In: Pratkanis, A. R.–Breckler, S. J.– Greenwald, A. G. (Eds.): *Attitude structure and function;* pp. 153–179. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.
(74) Fazio, R. H.–Williams, C. J. (1986): Attitude accessibility as a moderator of the attitude–perception and attitude–behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology, 51;* pp. 505–514.
Lásd még: Bassili, J. N. (1995): On the psychological reality of party identification: Evidence from the accessibility of voting intentions and of partisan feelings. *Political Behavior, 17;* pp. 39–358.
(75) Fazio, R. H.–Chen, J.–McDonel, E. C.–Sherman, S. J. (1982): Attitude accessibility, attitude–behavior consistency, and the strength of the object–evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology, 50;* pp. 339–357.
Fazio, R. H.–Powell, M. C.–Herr, P. M. (1983): Toward a process model of attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology, 44;* pp. 723–735.

Fazio, R. H.–Zanna, M. P. (1981): Direct experience and attitude–behavior consistency. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 14., pp. 162–202. Academic Press, New York.

Regan, D. T.–Fazio, R. H. (1977): On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13;* pp. 38–45.

(76) Herr, P. M. (1986): Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 51;* pp. 1106–1115.

(77) Ross, L. (1977): The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, Vol. 10., pp. 173–220. Academic Press, New York. [Magyarul: Az intuitív pszichológus és hibái: az attribúciós folyamat torzításai. In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): *Szociálpszichológia szöveggyűjtemény.* Osiris, Budapest, 1997; 179–187. pp.]

(78) Bierbrauer, G. (1973): *Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution.* Unpublished Ph.D. dissertation, Stanford University as described in Ross (1977).

(79) Ross, L.–Amabile, T. M.–Steinmetz, J. L. (1977): Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 485–494.

(80) Answers: Forbes field in Pittsburgh, Vilnius, and July 4, 1826.

(81) Jones, E. E.–Nisbett, R. E. (1971): The actor and the observer: Divergent preceptions of the causes of behavior. In: Jones, E. E.– Kanouse, D. E.–Kelley, H. H.–Nisbett, R. E.–Valins, S.–Weiner, B. (Eds.): *Attribution: Perceiving the causes of behavior;* pp. 79–94. General Learning Press, Morristown, New Jersey, USA.

(82) Lásd Jones, E. E.–Rock, L.–Shaver, K. G.–Goethals, G. R.–Ward, L. M. (1968): Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 10;* pp. 317–349.

McArthur, L. (1972): The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22;* pp. 171–193.

Nisbett, R. E.–Caputo, C.–Legant, P.–Marecek, J. (1973): Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27;* pp. 154–164.

(83) Storms, M. D. (1973): Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. *Journal of Personality and Social Psychology, 27;* pp. 165–175.

(84) Roberts, W.–Strayer, J. (1996): Empathy, emotional expressiveness, and prosocial behavior. *Child Development, 67* (2); pp. 449–470.

(85) James, W. (1890/1950): *The principles of psychology;* pp. 314–315. Dover, New York.

(86) Greenwald, A. G. (1980): The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35;* pp. 603–618.

Greenwald, A. G.–Pratkanis, A. R. (1984): The self. In: Wyer, R. S.–Srull, T. K. (Eds.): *Handbook of social cognition,* Vol. 3., pp. 129–178. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

(87) Greenwald, A. G. (1980): The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35;* pp. 603–618.

(88) Jervis, R. (1976): *Perception and misperception in international politics.* Princeton University Press, Princeton, New Jersey, USA.

(89) Langer, E. J. (1975): The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32;* pp. 311–329.

Langer, E. J. (1977): The psychology of chance. *Journal for the Theory of Social Behavior, 7;* pp. 185–208.

(90) Glick, P.–Gottesman, D.–Jolton, J. (1989): The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15* (4); pp. 572–583.

(91) Petty, R. E.–Brock, T. C. (1979): Effects of „Barnum" personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47;* pp. 201–203.

(92) Markus, H. (1977): Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 63–78.

Breckler, S. J.–Pratkanis, A. R.–McCann, D. (1991): The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology, 30;* pp. 97–112.

Brenner, M. (1973): The next-in-line effect. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 12;* pp. 320–323.

Slamecka, N. J.–Graf, P. (1992): The generation effect: Delineation of a phenomenon. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 4;* pp. 592–604.

Rogers, T. B.–Kuiper, N. A.–Kirker, W. S. (1977): Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 677–688.

Klein, S. B.–Loftus, J. (1988): The nature of self-referent encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 55;* pp. 5–11.

(93) *San Francisco Sunday Examiner and Chronicle,* April 22, 1979; p. 35.

(94) Greenberg, J.–Pyszczynski, T.–Solomon, S. (1982): The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology, 18;* pp. 56–67.

Arkin, R. M.–Maruyama, G. M. (1979): Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology, 71;* pp. 85–93.

Gilovich, T. (1983): Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Personality and Social Psychology, 44;* pp. 1110–1126.

Ross, M.–Sicoly, F. (1979): Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 322–336.

Breckler, S. J.–Pratkanis, A. R.–McCann, D. (1991): The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology, 30;* pp. 97–112.

Johnston, W. A. (1967): Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Human Performance, 2;* pp. 309–328.

Cunningham, J. D.–Starr, P. A.–Kanouse, D. E. (1979): Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 1146–1152.

(95) Greenwald, A. G.–Breckler, S. J. (1985): To whom is the self presented? In: Schlenker, B. R. (Ed.): *The self and social life;* pp. 126–145. McGraw-Hill, New York.

(96) Miller, D. T.–Ross, M. (1975): Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin, 82;* pp. 213–225.

(97) Weary (Bradley), G. (1978): Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 56–71.

Weary, G. (1980): Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 38;* pp. 348–357.

Weary, G.–Harvey, J. H.–Schwieger, P.–Olson, C. T.–Perloff, R.–Pritchard, S. (1982): Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition, 1;* pp. 140–159.

(98) Grove, J. R.–Hanrahan, S. J.–McInman, A. (1991): Success/failure bias in attributions across involvement catagories in sport. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17;* pp. 93–97.

(99) Taylor, S. E. (1989): *Positive illusions: Creative self-deception and the healty mind.* Basic Books, New York.

(100) Seligman, M. E. P. (1991): *Learned optimism.* Alfred A. Knopf, New York.

5. fejezet *Önigazolás*

(1) Prasad, J. (1950): A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology, 41;* pp. 129–144.

(2) Sinha, D. (1952): Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumours. *British Journal of Psychology, 43;* pp. 200–209.

(3) Festinger, L. (1957): *A theory of cognitive dissonance.* Stanford University Press, Stanford, California, USA. [Magyarul: *A kognitív disszonancia elmélete.* Osiris, Budapest, 2000.]

(4) Kassarjian, H.–Cohen, J. (1965): Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review, 8;* pp. 55–64.

(5) Tagliacozzo, R. (1979): Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors, 4;* pp. 393–399.

(6) Gibbons, F. X.–Eggleston, T. J.–Benthin, A. C. (1997): Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72;* pp. 184–195.

(7) Goleman, D. (January, 1982): Make-or-break resolutions. *Psychology Today;* p. 19.

(8) Levin, M. (July 18, 1997): Jury views CEO's „gummy bear" deposition. *Los Angeles Times;* p. D3.

(9) *Austin American,* November 18, 1971; p. 69.

(10) Hastorf, A.–Cantril, H. (1954): They saw a game: a case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49;* pp. 129–134.

(11) Bruce, L. (1966): *How to talk dirty and influence people;* Playboy Press, Chicago and Pocket Books, New York.

(12) *Time,* November 24, 1980; p. 11.

(13) Jones, E.–Kohler, R. (1959): The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57;* pp. 315–320.

(14) Lord, C.–Ross, L.–Lepper, M. (1979): Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 2098–2109.

Lásd még: Edwards, K.–Smith, E. (1996): A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71;* pp. 5–24.

(15) Ehrlich, D.–Guttman, I.–Schonbach, P.–Mills, J. (1957): Postdecision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57;* pp. 98–102.

(16) Brehm, J. (1956): Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52;* pp. 384–389. [Magyarul: Döntés után végbemenő változások az alternatívák megítélésében. In: Csepeli György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama;* 330–341. pp. Gondolat, Budapest, 1981.]

Lásd még: Gilovich, T.–Medvec, V. H.–Chen S. (1995): Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the „Monty Hall" problem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21;* pp. 182–190.

(17) Johnson, D. J.–Rusbult, C. E. (1989): Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 57;* pp. 967–980.

(18) Simpson, J. A.–Gangestad, S. W.–Lerma, M. (1990): Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 59;* pp. 1192–1201.

(19) Wiesel, E. (1969): *Night.* Avon, New York. [Magyarul: Az éjszaka. Láng Kiadó, 1990.]

(20) White, R. (November, 1971): Selective inattention. *Psychology Today;* pp. 47–50., 78–84.

(21) Janis, I. (1972): *Victims of groupthink.* Houghton Mifflin, Boston.

(22) Pentagon papers: The secret war (June 28, 1971). *Time,* p. 12.

(23) Freedman, J.–Fraser, S. (1966): Compliance without pressure: foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4;* pp. 195–202.
(24) Pliner, P.–Hart, H.–Kohl, J.–Saari, D. (1974): Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology, 10;* pp. 17–22.
(25) Knox, R.–Inkster, J. (1968): Post-decision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology, 8;* pp. 319–323.
(26) Frenkel, O. J.–Doob, A. (1976): Post-decision dissonance at the polling booth. *Canadian Journal of Behavioural Science, 8;* pp. 347–350.
(27) Cialdini, R.–Cacioppo, J.–Bassett, R.–Miller, J. (1978): Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 463–476.
(28) Uo.
(29) Mills, J. (1958): Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality, 26;* pp. 517–531.
(30) Festinger, L.–Carlsmith, J. M. (1959): Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58;* pp. 203–210. [Magyarul: A kikényszerített engedelmesség kognitív következményei. In: Csepeli György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama;* pp. 341–355. Gondolat, Budapest, 1981.]
(31) Cohen, A. R. (1962): An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In: Brehm, J. W.–Cohen, A. R.: *Explorations in cognitive dissonance;* pp. 73–78. Wiley, New York.
(32) Leippe, M. R.–Eisenstadt, D. (1994): Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 67;* pp. 395–413.
(33) Zimbardo, P.–Weisenberg, M.–Firestone, I.–Levy, B. (1965): Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality, 33;* pp. 233–255.
(34) Mills, J. (1958): Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality, 26;* pp. 517–531.
(35) Aronson, E. (1968): Dissonance theory: Progress and problems. In: Abelson, R. P.–Aronson, E.–McGuire, W. J.– Newcomb, T. M.–Rosenberg, M. J.–Tannenbaum, P. H. (Eds.): *Theories of cognitive consistency: A sourcebook;* pp. 5–27. Rand McNally, Chicago, USA.
Aronson, E. (1969): The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 4., pp. 1–34. Academic Press, New York.
(36) Nel, E.–Helmreich, R.–Aronson, E. (1969): Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 12;* pp. 117–124.
(37) Hoyt, M.–Henley, M.–Collins, B. (1972): Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 23;* pp. 204–210.

Schlenker, B.–Schlenker, P. (1975): Reactions following counterattitudinal behavior which produces positive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 962–971.
Riess, M.–Schlenker, B. (1977): Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 21–30.
(38) Cialdini, R.–Schroeder, D. (1976): Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology, 34;* pp. 599–604.
(39) Freedman, J. (1963): Attitudinal effects of inadequate justification. *Journal of Personality, 31;* pp. 371–385.
(40) Deci, E. (1975): *Intrinsic motivation.* Plenum, New York.
Deci, E. (1971): Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 18;* pp. 105–115.
Deci, E.–Nezlek, J.–Sheinman, L. (1981): Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology, 40;* pp. 1–10.
Ryan, R. M.–Deci, E. L. (1996): When paradigms clash: Comments on Cameron and Pierce's claim that rewards do not undermine intrinsic motivation. *Review of Educational Research, 66;* pp. 33–38.
(41) Lepper, M. R.–Greene, D. (1975): Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 479–486.
Lepper, M. R.–Keavney, M.–Drake, M. (1996): Intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's meta-analysis. *Review of Educational Research, 66;* pp. 5–32.
(42) Aronson, E.–Carlsmith, J. M. (1963): Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66;* pp. 584–588.
(43) Freedman, J. (1965): Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1;* pp. 145–155.
(44) Sears, R.–Whiting, J.–Nowlis, V.–Sears, P. (1953): Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychology Monographs, 47;* pp. 135–234.
Strassberg, Z.–Dodge, K.–Pettit, G.–Bates, J. (1994): Spanking in the home and children's subsequent aggression toward kindergarten peers. *Development and Psychopathology, 6;* pp. 445–461.
(45) Aronson, E.–Mills, J. (1959): The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59;* pp. 177–181. [Magyarul: *A csoportba való felvétel szigorúságának hatása a csoport iránti vonzalomra.* In: Csepeli György (Szerk.): A kísérleti társadalomlélektan főárama; pp. 300–308. Gondolat, Budapest, 1981.]
(46) Gerard, H.–Mathewson, G. (1966): The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology, 2;* pp. 278–287.

(47) Cooper, J. (1980): Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 16;* pp. 199–213.

(48) Conway, M.–Ross, M. (1984): Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology, 47;* pp. 738–748.

(49) Michener, J. (1971): *Kent State: What happened and why*. Random House, New York.

(50) Uo.

(51) Khrushchev, N. (1970). In: Talbot, S. (Ed. and Trans.): *Khrushchev remembers*. Little, Brown, Boston, USA.

(52) Davis, K.–Jones, E. E. (1960): Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61;* pp. 402–410.

Lásd még: Gibbons, F. X.–McCoy, S. B. (1991): Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 60* (3); pp. 414–424.

(53) Glass, D. (1964): Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32;* pp. 531–549.

Lásd még: Sorrentino, R.–Boutilier, R. (1974): Evaluation of a victim as a function of fate similarity/dissimilarity. *Journal of Experimental Social Psychology, 10;* pp. 84–93.

Sorrentino, R.–Hardy, J. (1974): Religiousness and derogation of an innocent victim. *Journal of Personality, 42;* pp. 372–382.

(54) Berscheid, E.–Boyce, D.–Walster (Hatfield), E. (1968): Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology, 10;* pp. 370–376.

(55) Jones, E.–Nisbett, R. (1971): *The actor and the observer. Divergent perceptions of the causes of behavior.* General Learning Press, New York.

(56) Shaw, G. B. (1952). In: Russel, D. (Ed.): *Selected prose*. Dodd, Mead, New York.

(57) Brehm, J. (1959): Increasing cognitive dissonance by of a *fait-accompli. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58;* pp. 379–382.

(58) Darley, J.–Berscheid, E. (1967): Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations, 20;* pp. 29–40.

(59) Lehman, D.–Taylor, S. E. (1987): Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13;* pp. 546–555.

(60) Aronson, E.–Mettee, D. (1968): Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9;* pp. 121–127.

(61) Zimbardo, P. (1969): *The cognitive control of motivation*. Scott, Foresman, Glencoe, Illinois, USA.

(62) Brehm, J. (1962): Motivational effects of cognitive dissonance. In: *Nebraska Symposium on Motivation, 1962;* pp. 51–77. University of Nebraska Press, Lincoln, USA.

(63) Brehm, J.–Cohen, A. (1962): *Explorations in cognitive dissonance*. Wiley, New York.

(64) Aronson, E. (1960): *The cognitive and behavioral consequences of the confirmation and disconfirmation of expectancies.* Unpublished manuscript, Harvard University.

Aronson, E.–Carlsmith, J. M. (1962): Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65;* pp. 178–182.

Aronson, E.–Mettee, D. R. (1968): Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9;* pp. 121–127.

Nel, E.–Helmreich, R.–Aronson, E. (1969): Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 12;* pp. 117–124.

Aronson, E.–Chase, T.–Helmreich, R.–Ruhnke, R. (1974): A two-factor theory of dissonance reduction: The effect of feeling stupid or feeling „awful" on opinion change. *International Journal for Research and Communication, 3;* pp. 59–74.

Thibodeau, R.–Aronson, E. (1992): Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18;* pp. 591–602.

Aronson, E. (1992): The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry, 3;* pp. 303–311.

Aronson, E. (1997): The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In: Craig McGarty, S.–Haslam, A. (Eds.): *The message of social psychology: Perspectives on mind in society;* pp. 20–35. Blackwell, Oxford.

Aronson, E. (in press): Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In: Harmon-Jones, E.–Mills, J. S. (Eds.): *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. American Psychological Association Press, Washington, DC.

(65) Rosenberg, M. J. (1965): When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 1;* pp. 28–42.

(66) Linder, D. L.–Cooper, J.–Jones, E. E. (1967): Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6;* pp. 245–254.

(67) Goethals, G.–Cooper, J.–Anahita, N. (1979): Role of foreseen, foreseeable, and unforeseeable behavioral consequences in the arousal of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 1179–1185.

(68) Bem, D. (1967): Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74;* pp. 183–200.

(69) Jones, A.–Linder, D. E.–Kiesler, C. A.–Zanna, M.–Brehm, J. W. (1968): Internal states or external stimuli: Observers' attitude judgments and the dissonance theory–self-persuasion controversy. *Journal of Experimental Social Psychology, 4;* pp. 247–269.

Piliavin, J. A.–Piliavin, I. M.–Loewenton, E. P.–McCauley, C.– Hammond, P. (1969): On observers' reproduction of dissonance effects: The right answers for the wrong reasons? *Journal of Personality and Social Psychology, 13;* pp. 98–106.

(70) Fazio, R.–Zanna, M.–Cooper, J. (1977): Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13;* pp. 464–479.

Ronis, D.–Greenwald, A. (1979): Dissonance theory revised again: Comment on the paper by Fazio, Zanna, and Cooper. *Journal of Experimental Social Psychology, 15;* pp. 62–69.

Fazio, R.–Zanna, M.–Cooper, J. (1979): On the relationship of data to theory: A reply to Ronis and Greenwald. *Journal of Experimental Social Psychology, 15;* pp. 70–76.

(71) Pallak, M. S.–Pittman, T. S. (1972): General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 21;* pp. 349–358.

(72) Zanna, M.–Cooper, J. (1974): Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29;* pp. 703–709.

(73) Fried, C.–Aronson, E. (1995): Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction: A demonstration of dissonance in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21;* pp. 925–933.

Devine, P. (in press): Moving beyond attitude change in the study of dissonance-related processes. In: Harmon-Jones, E.–Mills, J. S. (Eds.): *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies.* American Psychological Association, Washington, DC.

Elliot, A.–Devine, P. (1994): On the motivational nature of cognitive dissonance–dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67;* pp. 82–394.

(74) Bond, C. (1981): Dissonance and the pill: An interpersonal simulation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7;* pp. 398–403.

(75) Mountain West Research, Inc. (1979): Three Mile Island telephone survey. Preliminary report on procedures and findings. Report submitted to the U. S. Nuclear Regulatory Commission (NUREG CR 1093).

(76) *Newsweek,* April 16, 1979; pp. 35, 93. CBS News–New York Times poll. *The New York Times,* April 10, 1979; pp. 1, 16.

(77) Axsom, D.–Cooper, J. (1981): Reducing weight by reducing dissonance: The role of effort justification in inducing weight loss. In: Aronson, E. (Ed.): *Readings about the social animal.* W. H. Freeman, San Francisco; pp. 181–196.

Axsom, D.–Cooper, J. (1985): Cognitive dissonance and psycho-therapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology, 21;* pp. 149–160.

(78) Biek, M.–Wood, W.–Chaiken, S. (1996): Working knowledge cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22;* pp. 547–556.

(79) Stone, J.–Aronson, E.–Crain, A. L.–Winslow, M. P.–Fried, C. B. (1994): Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20;* pp. 116–128.

Aronson, E. (1997): The giving away of psychology–and condoms. *APS Observer, 10;* pp. 17–35.

Aronson, E. (1997): The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In: Craig McGarty, S.–Haslam, A. (Eds.): *The message of social psychology. Perspectives on mind in society*; pp. 20–35. Blackwell, Oxford.

Aronson, E. (in press): Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In: Harmon-Jones, E.–Mills, J. S. (Eds.): *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies.* American Psychological Association Books, Washington, DC.

(80) Dickerson, C. A.–Thibodeau, R.–Aronson, E.–Miller, D. (1992): Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 22;* pp. 841–854.

(81) Johnson, L. B. (1971): *The vantage point: Perspectives of the presidency 1963–69.* Holt, Rinehart and Winston, New York.

(82) Reagan, R. (1990): *An American life;* p. 405. Simon & Schuster, New York.

6. fejezet *Az emberi agresszió*

(1) *Newsweek,* April 28, 1986; p. 22.

(2) Berkowitz, L. (1993): *Aggression.* McGraw-Hill, NewYork.

(3) Geen, R. (1998): Aggression and anti-social behavior. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed.; pp. 317–356. McGraw-Hill, New York.

(4) Rousseau, J. J. (1930): *The social contract and discourses.* Dutton, New York. [Magyarul: *A társadalmi szerződés.* Kriterion Kiadó, Bukarest, 1972.]

(5) Freud, S. (1948): *Beyond the pleasure principle.* Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis, London. [Magyarul: *A halálösztön és az életösztönök.* Múzsák, Budapest, 1991.]

(6) Freud, S. (1959): Why war? (letter to Albert Einstein, 1932). In: Jones, E. (Ed.): *Collected papers,* Vol. 5., pp. 282. Basic Books, New York. [Magyarul: *Kell-e háború?* In: Freud, S.: Tömegpszichológia. Társadalomlélektani írások; pp. 249–265. Cserépfalvi, Budapest, 1995.]

(7) Storr, A. (1970): *Human aggression.* Bantam Books, New York.

(8) Kuo, Z. Y. (1961): Genesis of the cat's response to the rat. In: Aronson, E. (Ed.): *Instinct;* p. 24. Van Nostrand, Princeton, New Jersey.
(9) Eibl-Eibesfeldt, I. (1963): Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In: Masserman, J. H. (Ed.): *Science and psychoanalysis, Vol. VI. Violence and war.* Grune & Stratton, New York.
(10) Scott, J. P. (1958): *Aggression.* University of Chicago Press, Chicago, USA.
(11) Lorenz, K. (1966): *On aggression.* (Trans. Wilson, M.) Harcourt, Brace and World, New York.
(12) Lore, R. K.–Schultz, L. A. (1993): Control of human aggression. *American Psychologist, 48;* pp. 16–25.
(13) Berkowitz, L. (1993): *Aggression.* McGraw-Hill, New York.
(14) Baron, R. A.–Richardson, D. R. (1994): *Human aggression,* 2nd ed. Plenum, New York.
(15) Hunt, G. T. (1940): *The wars of the Iroquois.* University of Wisconsin Press, Madison.
(16) Nisbett, R. E. (1993): Violence and U. S. regional culture. *American Psychologist, 48;* pp. 441–449.
(17) Cohen, D.–Nisbett, R. E. (1994): Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20;* pp. 551–567.
Cohen, D.–Nisbett, R.–Bowdle, Brian F.–Schwarz, N. (1996): Insult, aggression, and the southern culture of honor: An „experimental ethnography". *Journal of Personality and Social Psychology, 70;* pp. 945–960.
(18) Cohen, D.–Nisbett, R. E. (1997): Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23;* pp. 1188–1199.
(19) Lorenz, K. (1966): *On aggression.* (Trans. Wilson, M.) Harcourt, Brace & World, New York.
(20) Washburn, S.–Hamburg, D. (1965): The implications of primate research. In: DeVore, I. (Ed.): *Primate behavior: Field studies of monkeys and apes;* pp. 607–622. Holt, Rinehart and Winston, New York.
(21) Pinker, S. (1997): *How the mind works.* Norton, New York.
(22) LeBoeuf, B. (1974): Male-male competition and reproductive success in elephant seals. *American Zoologist, 14;* pp. 163–176.
(23) Montagu, A. (1950): *On being human.* Hawthorne Books, New York.
(24) Kropotkin, P. (1902): *Mutual aid.* Doubleday, New York. [Magyarul: *Kölcsönös segítség mint természettörvény.* Népszava kiadása, Budapest, 1924.]
(25) Nissen, H.–Crawford, M. P. (1936): Preliminary study of foodsharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology, 22;* pp. 383–419.
(26) *Time,* October 7, 1974.
(27) Leakey, R.–Lewin, R. (1978): *People of the lake.* Anchor Press/Doubleday, New York.
(28) Eiseley, L. (1946): *The immense journey;* pp. 140. Random House, New York.

(29) Menninger, W. (1948): Recreation and mental health. *Recreation, 42;* pp. 340–346.
(30) Berkowitz, L. (1993): *Aggression.* McGraw-Hill, New York.
(31) Patterson, A. (September 1974): *Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment.* Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, New Orleans, USA.
(32) Johnson, W. (October, 1970): Guilt-free aggression for the troubled jock. *Psychology Today;* pp. 70–73.
(33) Russell, G. (1981): Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology, 3;* pp. 217–227.
(34) Feshbach, S. (1955): The drive-reducing function of fantasy behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 50;* pp. 3–11.
(35) Geen, R.–Quanty, M. (1977): The catharsis of aggression: An evaluation of an hypothesis. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 10., pp. 1–36. Academic Press, New York.
(36) Geen, R.–Stonner, D.–Shope, G. (1975): The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhibition. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 721–726.
Lásd még: Geen, R. (1998): Aggression and anti-social behavior. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., pp. 317–356. McGraw-Hill, New York.
(37) Ebbesen, E.–Duncan, B.–Konecni, V. (1975): Effects of content of verbal aggression: A field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology, 11;* pp. 192–204.
(38) Glass, D. (1964): Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32;* pp. 531–549.
Davis, K. E.–Jones, E. E. (1960): Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61;* pp. 402–410.
Lásd még: Buss, A. H. (1963): Physical aggression in relation to different frustrations. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 1–7.
(39) Kahn, M. (1966): The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology, 3;* pp. 278–298.
Lásd még: Berkowitz, L.–Green, J.–Macauley, J. (1962): Hostility catharsis as the reduction of emotional tension. *Psychiatry, 25;* pp. 23–31.
DeCharms, R.–Wilkins, E. J. (1963): Some effects of verbal expression of hostility. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66;* pp. 462–470.
(40) Doob, A. N.–Wood, L. (1972): Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 22;* pp. 156–162.
(41) Stoff, D. M.–Cairns, R. B. (1996): *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives.* Erlbaum, Mahwah, New Jersey, USA.

Moyer, K. E. (1983): The physiology of motivation: Aggression as a model. In: Scheier, C. J.–Rogers, A. M. (Eds.): *G. Stanley Hall Lecture Series,* Vol. 3., pp. 123–139. American Psychological Association, Washington, DC.

(42) Moyer, K. E. (1983): The physiology of motivation: Aggression as a model. In: Scheier, C. J.–Rogers, A. M. (Eds.): *G. Stanley Hall Lecture Series,* Vol. 3., American Psychological Association, Washington, DC.

(43) Dabbs, J. M., Jr.–Ruback, R. B.–Frady, R. L.–Hopper, C. H.–Sgoutas, D. S. (1988): Saliva testosterone and criminal violence among women. *Personality and Individual Differences, 18;* pp. 627–633.

Dabbs, J. M.–Carr, T. S.–Frady, R. L.–Riad, J. K. (1995): Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences, 7;* pp. 269–275.

(44) Banks, T.–Dabbs, J. M., Jr. (1996): Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subculture. *Journal of Social Psychology, 136* (1); pp. 49–56.

(45) Dabbs, J. M., Jr.–Hargrove, M. F.–Heusel, C. (1996): Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences, 20* (2); pp. 157–161.

(46) Human Capital Initiative Committee (October, 1997): Reducing violence. *APS Observer;* pp. 5–21.

(47) Maccoby, E. E.–Jacklin, C. N. (1974): *The psychology of sex differences.* Stanford University Press, Stanford, California, USA.

(48) Wilson, J. Q.–Hernstein, R. J. (1985): *Crime and human nature.* Simon & Schuster, New York.

(49) Eagly, A. H.–Steffen, V. J. (1984): Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology, 46;* pp. 735–754.

(50) Eagly, A. (1995): The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist, 50;* pp. 145–158.

Eagly, A. (1996): Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. *American Psychologist, 51;* pp. 158–159.

(51) Archer, D.–McDaniel, P. (1995): Violence and gender: Differences and similarities across societies. In: Ruback, R. B.–Weiner, N. A. (Eds.): *Interpersonal violent behaviors: social and cultural aspects;* pp. 63–88. Springer, New York.

(52) Desmond, E. W. (November 30, 1987): Out in the open. *Time*; pp. 80–90.

(53) Shupe, L. M. (1954): Alcohol and crimes: A study of the urine alcohol concentration found in 882 persons arrested during or immediately after the commission of a felony. *Journal of Criminal and Criminology, 33;* pp. 661–665.

(54) Taylor, S. P.–Leonard, K. E. (1983): Alcohol and human physical aggression. In: Geen, R.–Donnerstein, E. (Eds.): *Aggression: Theoretical and empirical reviews.* Academic Press, New York.

White, H. (1997): Longitudinal perspective on alcohol use and aggression during adolescence. In: Galanter, M. (Ed.): *Recent developments in alcoholism,* Vol. 13., p. 81–103. Plenum Press, New York.

Yudko, E.–Blanchard, D.–Henrie, J.–Blanchard, R. (1997) Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In: Galanter, M. (Ed.): *Recent developments in alcoholism,* Vol. 13., pp. 123–138. Plenum Press, New York.

(55) MacDonald, T.–Zanna, M.–Fong, G. (1996): Why common sense goes out the window: Effects of alcohol on intentions to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22;* pp. 763–775.

(56) Taylor, S. P.–Sears, J. D. (1988): The effects of alcohol and persuasive social pressure on human physical aggression. *Aggressive Behavior, 14;* pp. 237–243.

Steele, C. M.–Josephs, R. A. (1990): Alcohol myopia: Its prized and dangerous effects. *American Psychologist, 45;* pp. 921–933.

Steele, C. M.–Southwick, L. (1985): Alcohol and social behavior: The psychology of drunken excess. *Journal of Personality and Social Psychology, 48;* pp. 18–34.

(57) Azrin, N. H. (May, 1967): *Pain and aggression. Psychology Today;* pp. 27–33.

Hutchinson, R. R. (1983): The pain–aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior, 9;* pp. 229–242.

(58) Berkowitz, L. (1988): Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior, 14;* pp. 3–11.

(59) Stoff, D.–Cairns, R. (1996): *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives.* Erlbaum, Mahwah, New Jersey, USA.

(60) Carlsmith, J. M.–Anderson, C. A. (1979): Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 337–344.

(61) Anderson, C. A.–Anderson, D. C. (1984): Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 46;* pp. 91–97.

Hutchinson, R. R. (1983): The pain–aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior, 9;* pp. 229–242.

Harries, K. D.–Stadler, S. J. (1988): Heat and violence: New findings from Dallas field data, 1980–1981. *Journal of Applied Social Psychology, 18;* pp. 129–138.

Cotton, J. L. (1986): Ambient temperature and violent crime. *Journal of Applied Social Psychology, 16;* pp. 786–801.

Rotton, J.–Frey, J. (1985): Air pollution, weather, and violent crimes: Concomitant time-series analysis of archival date. *Journal of Personality and Social Psychology, 49;* pp. 1207–1220.

(62) Griffitt, W.–Veitch, R. (1971): Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology, 17;* pp. 92–98.

Lásd még: Anderson, C.–Anderson, B.–Deuser, W. (1996): Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22;* pp. 366–376.

Bell, P. A. (1980): Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory evaluative behavior. *Journal of Social Psychology, 120;* pp. 97–100.

(63) Reifman, A. S.–Larrick, R.–Fein, S. (1988): *The heat–aggression relationship in major-league baseball.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

(64) Kenrick, D. T.–MacFarlane, S. W. (1986): Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior, 18;* pp. 179–191.

(65) Barker, R.–Dembo, T.–Lewin, K. (1941): Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare, 18;* pp. 1–314. [Magyarul: Frusztráció és regresszió. In: Csoportdinamika. Válogatás Kurt Lewin műveiből; 109–140. pp. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1975.]

(66) Harris, M. (1974): Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology, 10;* pp. 561–571.

(67) Kulik, J.–Brown, R. (1979): Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology, 15;* pp. 183–194.

(68) Tocqueville, A. de. (1981): *Democracy in America.* Random House, Westminster, MD. [Magyarul: A demokrácia Amerikában, Gondolat, Budapest, 1983.]

(69) Mallick, S.–McCandless, B. (1966): A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 4;* pp. 591–596.

(70) Johnson, T. E.–Rule, B. G. (1986): Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 50;* pp. 537–542.

(71) Berkowitz, L. (1965): Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 2;* pp. 359–369.

(72) Berkowitz, L.–Geen, R. (1966): Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 3;* pp. 525–530.

(73) Berkowitz, L.–LePage, A. (1967): Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7;* pp. 202–207.

(74) Berkowitz, L. (1971): *Control of aggression.* Kiadatlan kézirat; p. 68.

(75) Zimbardo, P. (1969): The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In: Arnold, W.–Levine, D. (Eds.): *Nebraska Symposium on Motivation, 17;* pp. 237–307.

(76) Mullen, B. (1986): Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12;* pp. 187–197.

(77) Bandura, A.–Ross, D.–Ross, S. (1961): Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63;* pp. 575–582. [Magyarul: Film által közvetített agresszív modellek utánzása. In: Csepeli György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama*; pp. 515–525. Gondolat, Budapest, 1981.]

Bandura, A.–Ross, D.–Ross, S. (1963): A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identificatory learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 527–534.

Bandura, A.–Ross, D.–Ross, S. (1963): Vicarious reinforcement and initiative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 601–607.

(78) Huston, A.–Wright, J. (1996): Television and socialization of young children. In: MacBeth, T. M. (Ed.): *Tuning in to young viewers: Social science perspectives on television;* pp. 37–60. Sage, Thousand Oaks, California, USA.

(79) Seppa, N. (1997): Children's TV remains steeped in violence. *APA Monitor, 28;* p. 36.

(80) Cantor, J.: Confronting children's fright responses to mass media. In: Zillmann, D.–Bryant J.–Huston, A. C. (Eds.): *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series; pp. 139–150 Erlbaum, Hillsdale, New Jersey.

Kunkel, D.–Wilson, B.–Donnerstein, E.–Blumenthal, E.–others (1995): Measuring television violence: The importance of context. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 39;* pp. 284–291.

(81) Eron, L. D. (1982): Parent–child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist, 37;* pp. 197–211.

Eron, L. D. (1987): The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist, 42;* pp. 425–442.

Eron, L.–Huesmann, L.–Lefkowitz, M.–Walder, L. (1996): Does television violence cause aggression? In: Greenberg, D. (Ed.): *Criminal careers, Vol. 2. The international library of criminology, criminal justice and penology;* pp. 311–321. Dartmouth.

Huesmann, L. R. (1982): Television violence and aggressive behavior. In: Pearly, D.–Bouthilet, L.–Lazar, J. (Eds.): *Television and behavior, Vol. 2. Technical reviews);* pp. 220–256. National Institute of Mental Health, Washington, DC.

Turner, C. W.–Hesse, B. W.–Peterson-Lewis, S. (1986): Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. *Journal of Social Issues, 42* (3); pp. 51–74.

(82) Eron, L.–Huesmann, L.–Lefkowitz, M.–Walder, L. (1996): Does television violence cause aggression? In: Greenberg, D. (Ed.): *Criminal careers, Vol. 2. The international library of criminology, criminal justice and penology);* pp. 311–321. Dartmouth.

Geen, R. (1994): Television and aggression: Recent developments in research and theory. In: Zillmann, D.–Bryant, J.–Huston, A. C. (Eds.): *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series); pp. 151–162. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey.

Geen, R. (1998): Aggression and anti-social behavior. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., pp. 317–356. McGraw-Hill, New York.

Huesmann, L. R.–Miller, L. (1994): Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In: Huesmann, L. R. (Ed.): *Aggressive behavior: Current perspectives;* pp. 153–186. Plenum Press, New York.

(83) Liebert, R.–Baron, R. (1972): Some immediate effects of violence on children's behavior. *Developmental Psychology, 6;* pp. 469–475.

(84) Josephson, W. D. (1987): Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 53;* pp. 882–890.

(85) Parke, R.–Berkowitz, L.–Leyens, J.–West, S.–Sebastian, R. (1977): Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology;* pp. 135–172. Academic Press, New York.

(86) Signorelli, N.–Gerber, G.–Morgan, M. (1995): Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 39* (2); pp. 278–283.

(87) Phillips, D. P. (1986): Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology;* Vol. 19., pp. 207–250. Academic Press, Orlando, Florida, USA.

(88) Cline, V. B.–Croft, R. G.–Courrier, S. (1973): Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology, 27;* pp. 360–365.

(89) Thomas, M. H.–Horton, R.–Lippincott, E.–Drabman, R. (1977): Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 450–458.

(90) Thomas, M. (1982): Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research in Personality, 16;* pp. 72–81.

(91) Check, J.–Malamuth, N. (1983): Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research, 20;* pp. 14–31.

(92) Cox hírügynökség.

(93) Roiphe, K. (1994): *The morning after: Sex, fear, and feminism.* Little, Brown, New York.

Paglia, C. (1994): *Vamps and tramps: New essays.* Vintage Books, New York.

(94) Malamuth, N. M. (1983): Factors associated with rape as predictors of laboratory aggression against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 45;* pp. 432–442.

Malamuth, N. M. (1986): Predictors of naturalistic sexual aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 50;* pp. 953–962.

(95) Donnerstein, E. (1980): Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 39;* pp. 269–277.

(96) Malamuth, N. (1981): Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior, 10;* pp. 33–47.

(97) Malamuth, N.–Check, J. (1981): The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality, 15;* pp. 436–446.

(98) Malamuth, N.–Haber, S.–Feshbach, S. (1980): Testing hypotheses regarding rape: Exposure to sexual violence, sex differences, and the „normality" of rapists. *Journal of Research in Personality, 14;* pp. 121–137.

(99) Check, J.–Malamuth, N. (1983): Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research, 20;* pp. 14–31.

(100) Linz, D.–Donnerstein, E.–Penrod, S. (1988): Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. *Journal of Personality and Social Psychology, 55;* pp. 758–768.

(101) Clark, K. (1971): The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist, 26;* pp. 1047–1057.

(102) Aristotle (1954): Rhetoric. In: Roberts, W. R. (Trans.) *Aristotle, rhetoric and poetics;* p. 22. Modern Library, New York. [Magyarul: Arisztotelész *Rhetorikája.* Ford. Kis János. Eggenberger, Budapest, 1875.]

(103) Sears, R.–Maccoby, E.–Levin, H. (1957): *Patterns of child rearing.* Row, Peterson, Evanston, Illinois, USA.

Baumrind, D. (1966): Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development, 37;* pp. 887–907.

Becker, W. (1964): Consequences of different kinds of parental discipline. In: Hoffman, M. L.–Hoffman, L. W. (Eds.): *Review of child development research;* Vol. 1., Russell Sage, New York.

Owens, D.–Straus, M. (1975): The social structure of violence in childhood and approval of violence as an adult. *Aggressive Behavior, 1;* pp. 193–211.

(104) Hamblin, R.–Buckholt, D.–Bushell, D.–Ellis, D.–Ferritor, D. (January, 1969): Changing the game from „get the teacher" to „learn." *Trans-Action;* pp. 20–31.

(105) Haney, C. (1979): A psychologist looks at the criminal justice system. In: Calvin, A. (Ed.): *Challenges and alternatives to the American criminal justice system;* pp. 77–85. University International Press, Ann Arbor, Michigan.

(106) Eichmann, C. (1966): *The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida.* Division of Corrections Publications, Tallahassee, Florida, USA.

(107) Haney, C.–Banks, C.–Zimbardo, P. (1973): Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology, 1;* pp. 69–97.

(108) Aronson, E.–Carlsmith, J. M. (1963): The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66;* pp. 584–588.

Freedman, J. (1965): Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1;* pp. 145–155.

(109) Olweus, D. (1991): Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In: Pepler, D.–Rubin, K. (Eds.): *The development and treatment of childhood aggression;* pp. 411–448. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey.

Olweus, D. (1997): Tackling peer victimization with a school-based intervention program. In: Fry, D.–Bjorkqvist, K. (Eds.): *Cultural variation in conflict resolution: Alternatives to violence;* pp. 215–231. Erlbaum, Mahwah, New Jersey.

Olweus, D. (1996): Bullying at school: Knowledge base and an effective intervention program. In: Ferris, C.–Grisso, T. (Eds.): *Understanding aggressive behavior in children;* (Annals of the New York Academy of Sciences), Vol. 794., pp. 265–276. New York Academy of Sciences, New York.

(110) U. S. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice (1967): *The challenge of crime in a free society: A report.* U. S. Government Printing Office, Washington, DC.

(111) Bandura, A.–Ross, D.–Ross, S. (1963): Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66;* pp. 3–11.

Bandura, A.–Ross, D.–Ross, S. (1963): Vicarious reinforcement and imitative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 601–607.

(112) Brown, P.–Elliot, R. (1965): Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology, 2;* pp. 103–107.

(113) Davitz, J. (1952): The effects of previous training on postfrustration behavior. *Journal of Abnormal And Social Psychology, 47;* pp. 309–315.

(114) Baron, R. A.–Kepner, C. R. (1970): Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 14;* pp. 335–344.

(115) Baron, R. A. (1976): The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology, 6;* pp. 260–274.

(116) Feshbach, S. (1971): Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. *American Psychologist, 26;* pp. 281–292.

(117) Michener, J. (1971): *Kent State: What happened and why.* Random House, New York.

(118) Feshbach, N.–Feshbach, S. (1969): The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology, 1;* pp. 102–107.

(119) Feshbach, N. (March, 1978): *Empathy training: A field study in affective education.* Paper presented at the American Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada.

Feshbach, N.–Feshbach, S. (April, 1981): *Empathy training and the regulation of aggression: Potentialities and limitations.* Paper presented at the convention of the Western Psychological Association.

(120) Hammock, G. S.–Richardson, D. R. (1992): Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology, 22;* pp. 298–311.

Lásd még: Richardson, D.–Hammock, G.–Smith, S.–Gardner, W. (1994): Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior, 20;* pp. 275–289.

Lásd még: Ickes, W. (1997): *Empathic accuracy.* Guilford Press, New York.

(121) Obuchi, K.–Ohno, T.–Mukai, H. (1993): Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology, 133;* pp. 243–253.

7. fejezet *Az előítélet*

(1) Poussaint, A. (1971): A Negro psychiatrist explains the Negro psyche. In: *Confrontation;* pp. 183–184. Random House, New York.

(2) Clarck, K.–Clark, M. (1947): Racial identification and preference in Negro children. In: Newcomb, T. M.–Hartley, E. L. (Eds.): *Readings in social-psychology;* pp. 169–178. Holt, New York. [Magyarul: Faji azonosulás és tetszés a néger kisgyermekeknél. In: Csepeli György (Szerk.): *Előítéletek és csoportközi viszonyok;* 204–223. pp. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.]

(3) Goldberg, P. (April, 1968): Are women prejudiced against women? *Trans-Action,* pp. 28–30.

(4) Porter, J. R.–Washington, R. E. (July–September, 1989): Developments in research on Black identity and self-esteem: 1979–1988. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 2* (3); pp. 339–353.

Gopaul-McNicol, S. (August, 1987): A cross-cultural study of the effects of modeling, reinforcement and color meaning word association on doll color preference of Black preschool children and White preschool children in New York and Trinidad. *Dissertation Abstracts International, 48;* pp. 340–341.

Hraba, J.–Grant, G. (1970): Black is beautiful: A reexamination of racial preference and identification. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 398–402.

Banks, C. (1976): White preference in blacks: A paradigm in search of a phenomenon. *Psychological Bulletin, 83;* pp. 1179–1186.

(5) Swim, J.–Borgida, E.–Maruyama, G.–Myers, D. G. (1989): Joan McKay vs. John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin, 105;* pp. 409–429.

(6) Wolpoff, C. (1996): Amid more fires, Congress acts on church burnings. *Congressional Quarterly Weekly Report, 54;* pp. 17–66.

(7) Fountain, J. W. (May 4, 1997): No fare. *Washington Post.*

(8) Allport, G. (1954, 1980): *The nature of prejudice;* pp. 13. Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

(9) *Newsweek,* November 25, 1974; p. 39.

(10) Neugarten, B. (1946): Social class and friendship among schoolchildren. *American Journal of Sociology, 51;* pp. 305–313.

(11) Bond, C. F., Jr.–DiCandia, C. G.–MacKinnon, J. R. (1988): Response to violence in a psychiatric setting: The role of the patient's race. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14;* pp. 448–458.

(12) Bodenhausen, G.–Wyer, R. (1985): Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology, 48;* pp. 267–282.

(13) Shaffer, D. R.–Wallace, A. (1990): Belief congruence and evaluator homophobia as determinants of the attractiveness of competent homosexual and heterosexual males. *Journal of Psychology and Human Sexuality, 3;* pp. 67–87.

(14) Steele, C. (April, 1992): Race and the schooling of black Americans. *The Atlantic Monthly;* pp. 16–23.

Steele, C. (1997): A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist, 52;* pp. 613–629.

(15) Steele, C.–Aronson, J. (1994): Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69* (5); pp. 797–811.

Aronson, J.–Quinn, D.–Spencer, S. (in press): Stereotype threat and the academic underperformance of women and minorities. In: Swim, J.–Stangor, C. (Eds.): *Stigma: The target's perspective.* Academic Press, New York.

(16) Pettigrew, T. F. (1979): The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5;* pp. 461–476.

(17) Uo.

(18) Deaux, K.–LaFrance, M. (1998): Gender. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., Vol. 1., pp. 788–829. McGraw-Hill, New York.

Deaux, K.–Lewis, L. (1984): Structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. Journal of *Personality and Social Psychology, 46;* pp. 991–1004.

(19) Buss, D. (1995): Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry, 6;* pp. 1–30.

Buss, D. (1996): Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the „battle of the sexes." In: Buss, D.–Malamuth, N. (Eds.): *Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives);* pp. 296–318. Oxford University Press, New York.

Buss, D.–Kenrick, D. (1998): Evolutionary social psychology. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., Vol. 1., pp. 982–1026. McGraw-Hill, New York.

Buss, D.–Schmitt, D. (1993): Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review, 100;* pp. 204–232.

(20) Eagly, A. (1995): The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist, 50;* pp. 145–158.

Eagly, A. (1996): Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. *American Psychologist, 51;* pp. 158–159.

Eagly, A.–Wood, W. (1991): Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. Special Issue: Meta-analysis in personality and social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17;* pp. 306–315.

Swim, J. (1994): Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 66;* pp. 21–36.

(21) Feldman-Summers, S.–Kiesler, S. B. (1974): Those who are number two try harder: The effect of sex on attributions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 30;* pp. 845–855.

(22) Deaux, K.–Emswiller, T. (1974): Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology, 29;* pp. 80–85.

(23) Swim, J.–Sanna, L. (1996): He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22;* pp. 507–519.

(24) Nicholls, J. G. (1975): Causal attributions and other achievement related cognitions: Effects of task outcome, attainment value, and sex. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 379–389.

(25) Stipek, D.–Gralinski, J. H. (1991): Gender differences in children's achievement-related beliefs and emotional responses to success and failure in mathematics. *Journal of Educational Psychology, 83;* pp. 361–371.

(26) Jacobs, J.–Eccles, J. (1992): The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63;* pp. 932–944.

(27) Weinberg, R. S.–Richardson, P. A.–Jackson, A. E. (1983): Effect of situation criticality on tennis performance of males and females. *Newsletter of the Society for the Advancement of Social Psychology, 9;* pp. 8–9.

(28) Turner, M.–Pratkanis, A. (1993): Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self handicapping perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19;* pp. 47–58.

(29) Lerner, M. (1980): *The justice motive.* Plenum Press, New York.
Montada, L.–Lerner, M. (1996): *Current societal concerns about justice.* Plenum Press, New York.

(30) Furnham, A.–Gunter, B. (1984): Just world beliefs and attitudes toward the poor. *British Journal of Social Psychology, 23;* pp. 265–269.

(31) Fischhoff, B.–Beyth, R. (1975): „I knew it would happen": Remembered probabilities on once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13;* pp. 1–16.

(32) Janoff-Bulman, R.–Timko, C.–Carli, L. L. (1985): Cognitive bias in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology, 21;* pp. 161–177.

Lásd még: LaBine, S.–LaBine, G. (1996): Determinations of negligence and the hindsight bias. *Law and Human Behavior, 20;* pp. 501–516.

(33) Gould S. (1977): *Ever since Darwin: Reflections on natural history;* p. 243. Norton, New York.

(34) Pearson, K.–Moul, M. (1925): The problem of alien immigration into Great Britain, illustrated by an example of Russian and Polish Jewish children. *Annals of Eugenics, 1;* pp. 5–127.

(35) Janis, I.–Field, P. (1959): Sex difference and personality factors related to persuasibility. In: Hovland, C. I.–Janis, I. L. (Eds.): *Personality and persuasibility;* pp. 55–68. Yale University Press, New Haven, CT, USA.

(36) Sistrunk, F.–McDavid, J. (1971): Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17;* pp. 202–207.

(37) Word, C.–Zanna, M.–Cooper, J. (1974): The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10;* pp. 109–120.

(38) Snyder, M. (1984): When belief creates reality. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 18., pp. 247–305. Academic Press, Orlando, Florida.

(39) Merton, R. F. (1968): The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review, 8;* pp. 193–210.

(40) Snyder, M.–Swann, W. B., Jr. (1978): Hypothesis-testing processes in social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 1202–1212.

(41) Pettigrew, T. R.–Meertens, R. W. (1995): Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25;* pp. 57–75.

(42) Frey, D. L.–Gaertner, S. I. (1986): Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a nonprejudiced self-image. *Journal of Personality and Social Psychology, 50;* pp. 1083–1090.

(43) Devine, P. G. (1989): Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56;* pp. 5–18.

(44) Bem, D.–Bem, S. (November, 1970): We're nonconscious sexists. *Psychology Today*; pp. 22–26, 115–116.

(45) Weitzman, L.–Eifler, D.–Hokada, E.–Ross, C. (1972): Sex-role socialization in picture books for preschool children. *American Journal of Sociology, 77;* pp. 1125–1150.

Kolbe, R.–LaVoie, J. (1981): Sex-role stereotyping in preschool children's picture books. *Social Psychology Quarterly, 44;* pp. 369–374.

(46) Hartley, R. (1960): Children's concepts of male and female roles. *Merrill-Palmer Quarterly, 6;* pp. 83–91.

(47) Lipman-Blumen, J. (1972): How ideology shapes women's life. *Scientific American, 226* (1), 34–42.

(48) Taeuber, C. M. (1996): *Statistical handbook on women in America.* Oryx Press, Phoenix, Arizona, USA.

(49) Gray, S. W. (1975): Masculinity-femininity in relation to anxiety and social acceptance. *Child Development, 28;* pp. 203–214.

(50) Broverman, I. K.–Vogel, S.–Broverman, D.–Clarkson, F.– Rosencrantz, P. (1972): Sex-role stereotypes: A current appraisal. *Journal of Social Issues, 28;* pp. 59–78.

(51) Porter, N.–Geis, F. (1981): Women and nonverbal leadership cues: When seeing is not believing. In: Mayo, C.–Henley, N. (Eds.): *Gender and nonverbal behavior.* Springer-Verlag, New York.

(52) Baron, R. S.–Burgess, M. L.–Kao, C. F. (1991): Detecting and labeling prejudice: Do female perpetrators go undetected? *Personality and Social Psychology Bulletin, 17;* pp. 115–117.

(53) Berm, S. L. (1975): Sex-role adaptability: One consequence of psychological androgyny. *Journal of Personality and Social Psychology, 31.*

Chesler, P. (1972): *Women and madness.* Avon Books, New York.

(54) Jackson, L. A.–Cash, T. F. (1985): Components of gender stereotypes: Their implications for inferences on stereotypic and nonstereotypic dimensions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 11;* pp. 326–344.

(55) Horner, M. S. (1970): Femininity and successful achievement: A basic inconsistency. In: Bardwick, J. M. et al. (Eds.): *Feminine personality and conflict.* Brooks/Cole, Monterey, California, USA.

Horner, M. S. (1972): Toward an understanding of achievement-related conflicts in women. *Journal of Social Issues, 28;* pp. 157–175.

(56) Cherry, F.–Deaux, K. (1975): *Fear of success versus fear of gender inconsistent behavior: A sex similarity.* Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

(57) Gerbner, G. (1993): *Women and minorities on television.* Unpublished paper, Annenberg School for Communication, University of Pennsylvania.

Gerbner, G.–Gross, L.–Morgan, M.–Signorielli, N. (1993): Growing up with television: The cultivation perspective. In: Bryant, J.–Zillman, D. (Eds.): *Media effects: Advances in theory and research.* Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, USA.

(58) Thibodeau, R. (1989): From racism to tokenism: The changing face of blacks in *New Yorker* cartoons. *Public Opinion Quarterly, 53;* pp. 482–494.

(59) Chavez, D. (1985): Perpetuation of gender inequality: A context analysis of comic strips. *Sex Roles, 13;* pp. 93–102.

(60) Geis, R.–Brown, V.–Jennings (Walstedt), J.–Porter, N. (1984): TV commercials as achievement scripts for women. *Sex Roles, 10*; pp. 513–525.

(61) Buss, D.–Kenrick, D. (1998): Evolutionary social psychology. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., Vol. 1., pp. 982–1026. McGraw-Hill, New York.

(62) Crocker, J.–Thompson, L. L.–McGraw, K. M.–Ingerman, C. (1987): Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 52;* pp. 907–916.

(63) Dollard, J. (1987): *Class and caste in a southern town.* Yale University Press, New Haven, CT, USA.
(64) Bettelheim, B.–Janowitz, M. (1964): *Social change and prejudice, including dynamics of prejudice.* Free Press, New York.
(65) Tumin, M.–Barton, P.–Burrus, B. (1958): Education, prejudice, and discrimination: A study in readiness for desegregation. *American Sociological Review, 23;* pp. 41–49.
(66) Levitas, M. (1969): *America in crisis.* Holt, Rinehart and Winston, New York.
(67) Dollard, J. (1938): Hostility and fear in social life. *Social Forces, 17;* pp. 15–26.
(68) Roberts, E., quoted by Jacobs, P.–Landau, S. (1971): *To serve the devil;* Vol. 2., pp. 71. Vintage Books, New York.
(69) Crocker, C., quoted by Jacobs, P.–Landau, S. (1971): *To serve the devil,* Vol. 2., pp. 71. Vintage Books, New York.
(70) Greeley, A.–Sheatsley, P. (1971): The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American, 225* (6); pp. 13–19.
Lásd még: Vanneman, R. D.–Pettigrew, T. F. (1972): Race and relative deprivation in the urban United States. *Race, 13;* pp. 461–486.
(71) Sherif, M.–Harvey, O. J.–White, B. J.–Hood, W.–Sherif, C. (1961): *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment.* University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations, Norman.
(72) Hovland, C.–Sears, R. (1940): Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology, 9;* pp. 301–310.
(73) Klineberg, O. (1971): Black and white in international perspective. *American Psychologist, 26;* pp. 119–128.
Lamont-Brown, R. (1993): The burakumin: Japan's underclass. *Contemporary Review, 263;* pp. 136–139.
(74) Speer, A. (1970): *Inside the Third Reich: Memoirs.* (Trans. Winston, R.–Winston, C.). Macmillan, New York. [Magyarul: Hitler bizalmasa voltam. Emlékiratok. Zrínyi Kiadó, Budapest, 1999.]
(75) Miller, N.–Bugelski, R. (1948): Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology, 25;* pp. 437–442.
(76) Rogers, R.–Prentice-Dunn, S. (1981): Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology, 41;* pp. 63–73.
(77) Weatherly, D. (1961): Anti-semitism and the expression of fantasy aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62;* pp. 454–457. [Magyarul: Az antiszemitizmus és az agresszív fantáziák kifejezése. In: Kovács András (Szerk.): A modern antiszemitizmus. Új Mandátum, Budapest, 1999; 235–241. pp.]
(78) Adorno, T.–Frenkel-Brunswick, E.–Levinson, D.–Sanford, R. N. (1950): *The authoritarian personality.* Harper, New York. [Magyarul megjelent részlete: In: Erős Ferenc (Szerk.): Megismerés, előítélet, identitás. Szociálpszichológia szöveggyűjtemény. Wesley János Lelkészképző Főiskola, Új Mandátum, Budapest, 1998; pp. 157–191.]

(79) McFarland, S. M.–Ageyev, V. S.–Abalakina-Paap, M. A. (1992): Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Personality and Social Psychology, 63;* pp. 1004–1010.
(80) Taylor, D.–Sheatsley, P.–Greeley, A. (1978): Attitudes toward racial integration. *Scientific American, 238;* pp. 42–49.
(81) Pettigrew, T. F. (1959): Regional differences in anti-Negro prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59;* pp. 28–36.
(82) Minard, R. D. (1952): Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues, 8;* pp. 29–44.
(83) Pettigrew, T. F. (1958): Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution, 2;* pp. 29–42.
(84) Watson, J. (1950): Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations, 3;* pp. 15–56.
(85) Kirkland, S. L.–Greenberg, J.–Pyszczynski, T. (1987): Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13;* pp. 216–227.
(86) MacCrone, I. (1937): *Race attitudes in South Africa.* Oxford University Press, London.
(87) Lazarsfeld, P. (1940): *Radio and the printed page.* Duell, Sloan & Pearce, New York.
(88) Deutsch, M.–Collins, M. E. (1951): *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment.* University of Minnesota Press, Minneapolis, USA.
Lásd még: Wilner, D.–Wallcley, R.–Cook, S. (1955): *Human relations in interracial housing.* University of Minnesota Press, Minneapolis, USA.
(89) Pettigrew, T. (1997): Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23;* pp. 173–185.
(90) Brehm, J. (1959): Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58;* pp. 379–382.
(91) Darley, D.–Berscheid, E. (1967): Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations, 20;* pp. 29–40.
(92) National Opinion Research Center (1980): *General social surveys, 1972–1980: Cumulative code book.* Roper Public Opinion Research Center, University of Connecticut, Storrs, Connecticut, USA.
(93) Pettigrew, T. R. (1961): Social psychology and desegregation research. *American Psychologist, 16;* pp. 105–112.
(94) Clark, K. B. (1953): Desegregation: An appraisal of the evidence. *Journal of Social Issues, 9* (4); pp. 2–76.
(95) Stouffer, S.–Suchman, E.–DeVinney, L.–Star, S.–Williams, R. (1949): *The American soldier: Adjustment during army life. World War II.* Princeton University Press, Princeton, New Jersey, USA.

(96) Kramer, B. (1951): *Residential contact as a determinant of attitudes toward Negroes.* Kiadatlan Ph. D. disszertáció, Harvard University.

Winder, A. (1952): White attitudes towards Negro–white interaction in an area of changing racial composition. *American Psychologist, 7;* pp. 330–331.

(97) Asher, S.–Allen, V. (1969): Racial preference and social comparison processes. *Journal of Social Issues, 25;* pp. 157–166.

Stephen, W.–Kennedy, J. (1975): An experimental study of interethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology, 13;* pp. 234–247.

Gerard, H.–Miller, N. (1976): *School desegregation.* Plenum Press, New York.

(98) Stephan, W. G. (1978): *School desegregation: An evaluation of predictions made in Brown v. The Board of Education. Psychological Bulletin, 85;* pp. 217–238.

(99) Lester, J. (1971): Beep! Beep! Bang! Umgawa! Black power! In: Kytle, R. (Ed.): *Confrontation: Issues of the 70s*; pp. 162–181. Random House, New York.

(100) Deutsch, M.–Collins, M. E. (1951): *Interracial housing. A psychological evaluation of a social experiment.* University of Minnesota Press, Minneapolis, USA.

(101) Sherif, M.–Sherif, C. (1956): *An outline of social psychology.* Harper & Bros., New York.

Sherif, M.–Harvey, O. J.–White, B. J.–Hood, W.–Sherif, C. (1961): *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment.* University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations, Norman.

(102) Deutsch, M. (1949): A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2;* pp. 129–152.

Deutsch, M. (1949): An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations, 2;* pp. 199–232. [Magyarul: *Az együttműködés és a versengés hatása a csoportfolyamatokra.* In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): Szociálpszichológia szöveggyűjtemény; 329–347. pp. Osiris, Budapest, 1997.]

(103) Keenan, P.–Carnevale, P. (1989): Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology, 19;* pp. 977–992.

(104) Aronson, E.–Stephan, C.–Sikes, J.–Blaney, N.–Snapp, M. (1978): *The jigsaw classroom.* Sage, Beverly Hills, California, USA.

Aronson, E.–Osherow, N. (1980): Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In: Bickman, L. (Ed.): *Applied social psychology annual,* Vol. 1., pp. 163–196. Sage, Beverly Hills, California, USA.

Aronson, E. (1992): Stateways can change folkways. In: Baird, R.–Rosenbaum, S. (Eds.): *Bigotry, prejudice and hatred. Definitions, causes and solutions;* pp. 111–124. Prometheus Books, Buffalo, New York.

Aronson, E.–Patnoe, S. (1997): *Cooperation in the classroom: The jigsaw method.* Longman, New York.

(105) Stephan, W. (1975): An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology, 13;* pp. 234–247.

(106) Geffner, R. (1978): *The effects of interdependent learning on self-esteem, inter-ethnic relations, and intra-ethnic attitudes of elementary school children: A field experiment.* Kiadatlan Ph.D. disszertáció, University of California, Santa Cruz, USA.

Gonzalez, A. (1979): *Classroom cooperation and ethnic balance.* Kiadatlan Ph.D. disszertáció, University of California, Santa Cruz, USA.

(107) Lucker, W.–Rosenfield, D.–Sikes, J.–Aronson, E. (1977): Performance in the interdependent classroom: A field study. *American Educational Research Journal, 13;* pp. 115–123.

(108) Desforges, D. M.–Lord, C. G.–Ramsey, S. L.–Mason, J. A.–Van Leeuwen, M. D.–West, S. C.–Lepper, M. R. (1991): Effects of Structured Cooperative Contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 60;* pp. 531–544.

(109) Leippe, M. R.–Eisenstadt, D. (1994): Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 67;* pp. 395–413.

(110) Gaertner, S. L.–Mann, J. A.–Dovidio, J. F.–Murrell, A. J.–Pomare, M. (1990): How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology, 59;* pp. 692–704.

(111) Bridgeman, D. (1981): Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development, 52;* pp. 1231–1238.

(112) Stephan, C.–Kennedy, J.–Aronson, E. (1977): Attribution of luck or skill as a function of cooperating or competing with a friend or acquaintance. *Sociometry, 40;* pp. 107–111.

Presser, N.–Stephan, C.–Kennedy, J.–Aronson, E. (1978): Attributions to success and failure in cooperative, competitive, and interdependent interaction. *European Journal of Social Psychology, 8;* pp. 269–274.

Stephan, S.–Burnham, M.–Aronson, E. (1979): Attributions for success and failure after cooperation, competition, or team competition. *European Journal of Social Pathology, 9;* pp. 109–114.

(113) Slavin, R. (1996): Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology, 21;* pp. 43–69.

Qin, Z.–Johnson, D. W.–Johnson, R. T. (1995): Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research, 65;* pp. 29–143.

(114) Lásd például Walker, I.–Crogan, M. (in press): Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community and Applied Social Psychology.*

(115) McConahay, J. B. (1981): Reducing racial prejudice in desegregated schools. In: Hawley, W. D. (Ed.): *Elective school desegregation.* Sage, Beverly Hills, California.
(116) Shipler, D. K. (1997): *A country of strangers: Blacks and whites in America.* Alfred A. Knopf, New York.

8. fejezet *Szeretet, szerelem és a személyközi érzékenység*

(1) Darwin, C. (1910): *The expression of emotions in man and animals.* Appleton, New York. [Magyarul: Az ember és az állat érzelmeinek kifejezése. Gondolat, Budapest, 1963.]
(2) Carnegie, D. (1937): *How to win friends and influence people.* Simon & Schuster, New York. [Magyarul: Sikerkalauz 1. Hogyan szerezzünk barátokat, hogyan bánjunk az emberekkel? 12., átdolgozott kiadás. Gladiátor Kiadó, Budapest, 1999.]
(3) Remmers, H. H.–Radler, D. H. (1958): Teenage attitudes. *Scientific American, 198* (6); pp. 25–29.
Adler, P. A.–Adler, P. (1995): Dynamics of inclusion and exclusion in preadolesent cliques. *Social Psychology Quarterly, 58;* pp. 145–162.
Cohen, E.–Reinherz, H.–Frost, A. (1994): Self-perceptions of unpopularity in adolescence: Links to past and current adjustment. *Child and Adolescent Social Work Journal, 11;* pp. 37–52.
Kennedy, E. (1995): Correlates of perceived popularity among peers: A study of race and gender differences among middle school students. *Journal of Negro Education, 64;* pp. 186–195.
(4) Lemann, T.–Solomon, R. (1952): Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. *Sociometry, 15;* pp. 7–90.
(5) Homans, G. (1961): *Social behavior: Its elementary forms.* Harcourt, Brace and World, New York.
(6) Walster (Hatfield), E.–Aronson, V.–Abrahams, D.–Rottman, L. (1966): Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5;* pp. 508–516.
(7) Byrne, D. (1969): Attitudes and attraction. In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 4., Academic Press, New York.
Sprecher, S.–Duck, S. (1994): Sweet talk: The importance of perceived communication for romantic and friendship attraction experienced during a get-acquainted date. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20* (4); pp. 391–400.
Pilkington, N. W.–Lydon, J. E. (1997): The relative effect of attitude similarity and attitude dissimilarity on interpersonal attraction: Investigating the moderating roles of prejudice and group membership. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23* (2), 107–122.

(8) Sherif, M. (1956): Experiments in group conflict. *Scientific American, 195;* pp. 53–58.
(9) Aronson, E.–Stephan, C.–Sikes, J.–Blaney, N.–Snapp, M. (1978): *The jigsaw classroom.* Sage, Beverly Hills, California, USA.
Aronson, E.–Osherow, N. (1980): Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In: Bickman, L. (Ed.): *Applied social psychology annual,* Vol. 1., pp. 163–196. Sage, Beverly Hills, California, USA.
(10) Aronson, E.–Mills, J. (1959): The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59;* pp. 177–181. [Magyarul: A csoportba való felvétel szigorúságának hatása a csoport iránti vonzalomra. In: Csepeli György (Szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama;* 300–308. pp. Gondolat, Budapest, 1981.]
(11) Aronson, E.–Darwyn, L. (1965): Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 1;* pp. 156–171. [Magyarul: A megbecsülés fokozása és visszavonása hogyan befolyásolja a személyközi vonzalmat? In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): Szociálpszichológia szöveggyűjtemény; 286–294. pp. Osiris, Budapest, 1997.]
Aronson, E.–Worchel, P. (1966): Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 5;* pp. 157–158.
Sigall, H.–Aronson, E. (1969): Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology, 5;* pp. 93–100.
(12) Amabile, T. (1983): Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology, 19;* pp. 146–156.
(13) Deutsch, M.–Solomon, L. (1959): Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluations. *Sociometry, 22;* pp. 93–112.
(14) Jones, E. E. (1964): *Ingratiation.* Appleton-Century-Crofts, New York.
(15) Jennings, H. H. (1959): *Leadership and isolation,* 2nd ed. Longman, Green, New York.
(16) Lott, B.–Lott, A. (1960): The formation of positive attitudes toward group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61;* pp. 297–300.
(17) Brehm, J.–Cole, A. (1966): Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology, 3;* pp. 420–426.
(18) Tolstoy, L. (1942): *War and peace.* Simon & Schuster, New York. [Magyarul: Tolsztoj, Lev: Háború és béke. Szépirodalmi Könyvkiadó, Budapest, 1954.]
(19) Bigelow, J. (Ed.) (1916): *The autobiography of Benjamin Franklin;* pp. 217. G. P. Putnam's Sons, New York.
(20) Jecker, J.–Landy, D. (1969): Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations, 22;* pp. 371–378.
(21) Lerner, M.–Simmons, C. (1966): Observer's reaction to the „innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 203–210.

(22) Lott, A. J.–Lott, B. E.–Reed, T.–Crow, T. (1960): Personality-trait descriptions of differentially liked persons. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 284–290.

(23) Bales, R. (1958): Task roles and social roles in problem solving groups. In: Maccoby, E. E.–Newcomb, T. M.–Hartley, E. L. (Eds.): *Readings in social psychology*, 3rd ed., pp. 437–447. Holt, New York.

Bales, R.–Slater, P. (1955): Role differentiation in small decision-making groups. In: Parsons, T.–Bales, R. F. (Eds.): *The family, socialization, and interaction process.* Free Press, Glencoe, Illinois, USA.

(24) Aronson, E.–Willerman, B.–Floyd, J. (1966): The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 4;* pp. 227–228.

(25) Deaux, K. (1972): To err is humanizing: But sex makes a difference. *Representative Research in Social Psychology, 3;* pp. 20–28.

(26) Aronson, E.–Helmreich, R.–LeFan, J. (1970): To err is humanizing–sometimes: Effects of self-esteem, competence, and a pratfall on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 259–264.

(27) Tesser, A.–Brodie, M. (1971): A note on the evaluation of a „computer date". *Phychonomic Science, 23;* p. 300.

(28) Feingold, A. (1990): Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology, 59;* pp. 981–993.

(29) Walster, E.–Aronson, V.–Abrahams, D.–Rottman, L. (1966): Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5;* pp. 508–516.

(30) White, G. (1980): Physical attractiveness and courtship progress *Journal of Personality and Social Psychology, 39;* pp. 660–668.

(31) Dion, K.–Berscheid, E.–Walster (Hatfield), E. (1972): What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24;* pp. 285–290.

(32) Tan, A. S. (1979): TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly, 56;* pp. 283–288.

(33) Dion, K.–Berscheid, E. (1971): *Physical attractiveness and sociometric choice in nursery school children.* Mimeographed research report.

(34) Dion, K. (1972): Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 24;* pp. 207–213.

Hasonló eredményekről számolt be Berkowitz, L.–Frodi, A. (1979): Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. *Social Psychology Quarterly, 42;* pp. 420–425.

(35) Lerner, R. M.–Lerner, J. V.–Hess, L. E.–Schwab, J. (1991): Physical attractiveness and psychosocial functioning among early adolescents. *Journal of Early Adolescence, 11* (3); pp. 300–320.

(36) Hunsberger, B.–Cavanagh, B. (1988): Physical attractiveness and children's expectations of potential teachers. *Psychology in the Schools, 25* (1); pp. 70–74.

(37) Frieze, I. H.–Olson, J. E.–Russell, J. (1991): Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology, 21;* pp. 1037–1039.

(38) Sigall, H.–Aronson, E. (1969): Liking for an evaluator as a funtion of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology, 5;* pp. 93–100.

(39) Sigall, H.–Ostrove, N. (1975): Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 410–414.

(40) Downs, C. A.–Lyons, P. M. (1991): Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17;* pp. 541–547.

(41) Sigall, H.–Landy, D. (1973): Radiating beauty: Effects of having a physically attractive partner on person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 28;* pp. 218–224.

(42) Snyder, M.–Tanke, E. D.–Berscheid, E. (1977): Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 656–666.

(43) Byrne, D. (1969): *Attitudes and attraction.* In: Berkowitz, L. (Ed.): *Advances in experimental social psychology,* Vol. 4., Academic Press, New York.

(44) Rosenbaum, M. E. (1986): The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 51;* pp. 1156–1166.

(45) Sigall, H. (1970): The effects of competence and consensual validation on a communicator's liking for the audience. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 251–258.

(46) Marks, G.–Miller, N.–Maruyama, M. (1981): Effect of targets' physical attractiveness on assumptions of similarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 41;* pp. 198–206.

Granberg, D.–King, M. (1980): Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. *Journal of Experimental Social Psychology, 16;* pp. 573–581.

(47) Aronson, E.–Worchel, S. (1966): Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science, 5;* pp. 157–158.

Condon, J. W.–Crano, W. D. (1988): Inferred evaluation and the relationship between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 54;* pp. 789–797.

(48) Secord, P.–Backman, C. (1964): Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. *Sociometry, 27;* pp. 115–127.

(49) Curtis, R. C.–Miller, K. (1986): Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personal and Social Psychology, 51;* pp. 284–290.

(50) Walster (Hatfield), E. (1965): The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1;* pp. 184–197.

(51) Kiesler, S. B.–Baral, R. L. (1970): The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In: Gergen, K. J.–Marlowe, D. (Eds.): *Personality and social behavior.* Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

(52) Grube, J.–Kleinhesselink, R.–Kearney, K. (1982): Male self-acceptance and attraction toward women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8;* pp. 107–112.

(53) Van Gorp, G.–Stempfle, J.–Olson, D. (1973): *Dating attitudes, expectations, and physical attractiveness.* Unpublished paper, reported in Rubin, Z. (1973): Liking and loving: An invitation to social psychology. Holt, Rinehart and Winston, New York; pp. 68.

(54) Jones, E. E.–Bell, L.–Aronson, E. (1971): The reciprocation of attraction from similar and dissimilar others: A study in person perception and evaluation. In: *Experimental social psychology;* pp. 142–183. Holt, Rinehart and Winston, New York.

(55) Aronson, E.–Linder, D. (1965): Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1;* pp. 156–171. [Magyarul: A megbecsülés fokozása és visszavonása hogyan befolyásolja a személyközi vonzalmat? In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): Szociálpszichológia szöveggyűjtemény; 286–294. pp. Osiris, Budapest, 1997.]

Lásd még: Gerard, H.–Greenbaum, C. W. (1962): Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality, 30;* pp. 485–495.

Mettee, D.–Taylor, S. E.–Friedman, H. (1973): Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry, 36;* pp. 505–519.

Aronson, E.–Mettee, D. (1974): Affective reactions to appraisal from others. In: *Foundations of interpersonal attraction.* Academic Press, New York.

Clore, G. L.–Wiggins, N. H.–Itkin, S. (1975): Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 31;* pp. 706–712.

Marshall, L. L.–Kidd, R. F. (1981): Good news or bad news first? *Social Behavior and Personality, 9* (2); pp. 223–226.

Tzeng, O. C. S.–Gomez, M. (1992): Behavioral reinforcement paradigm of love. In: Tzeng, O. C. S. (Ed.): *Theories of love development, maintenance, and dissolution: Octagonal cycle and differential perspectives;* pp. 17–132. Praeger/Greenwood, New York.

Turcotte, S. J.–Leventhal, L. (1984): Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology, 76* (5); pp. 782–791.

(56) Aronson, E.–Linder, D. (1965): Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 1;* pp. 156–171.

(57) Spinoza, B. de (1910): The ethics. In: (Trans. Boyle, A.) *Spinoza's ethics and „De Intellectus Emendatione".* Dutton, New York. [Magyarul: Etika. 3. rész, 44. tétel és bizonyítása. Akadémiai Kiadó 1952; 225–226. pp.]

(58) Mettee, D. R.–Taylor, S. E.–Friedman, H. (1973): Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry, 36;* pp. 505–519.

(59) Mettee, D. R.–Aronson, E. (1974): Affective reactions to appraisal from others. *Foundations of interpersonal attraction.* Academic Press, New York.

(60) Winch, R. (1958): *Mate selection: A study of complementary needs.* Harper & Row, New York.

(61) Berscheid, E.–Reiss, H. (1998): Attraction and close relationships. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., Vol. 1., pp. 193–281. McGraw Hill, New York.

Berscheid, E.–Walster (Hatfield), E. (1978): *Interpersonal attraction.* Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

Kendel, D. (1978): Similarity in real-life adolescent friendship pairs. *Journal of Personality and Social Psychology, 36;* pp. 306–312.

Nias, D. K. B. (1979): Marital choice: Matching or complementation? In: Cook, M.–Wilson, G. (Eds.): *Love and attraction.* Pergamon, Oxford.

Fishbein, D.–Thelen, M. H. (1981): *Husband–wife similarity and marital satisfaction: A different approach.* Paper presented at the convention of Midwestern Psychological Association.

(62) Dryer, D. C.–Horowitz, L. M. (1997): When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 72* (3); pp. 592–603.

(63) Rubin, Z. (1970): Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology, 16;* pp. 265–273.

(64) Rubin, Z. (1973): *Liking and loving: An invitation to social psychology.* Holt, Rinehart and Winston, New York.

(65) Hatfield, E. (Walster)–Walster, G. W. (1978): *A new look at love.* Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

Hatfield, E.–Rapson, R. (1993): Love and attachment processes. In: Lewis. M.–Haviland, J. M. (Eds.): *Handbook of emotions;* pp. 595–604. Guilford Press, New York.

(66) Sternberg, R. J. (1988): *The triangle of love.* Basic Books, New York.

(67) Baumeister, R. (1991): *Meanings of life.* Guilford Press, New York.

(68) Symons, D. (1979): *The evolution of human sexuality.* Oxford University Press, New York.

Buss, D. M. (1994): *The evolution of desire: Strategies of human mating.* Basic Books, New York.

Pinker, S. (1997): *How the mind works.* Norton, New York.

Pinker, S. (February 9, 1998): Boys will be boys. *The New Yorker;* pp. 30–31.

(69) Buss, D. M.–Schmitt, D. P. (1993): Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review, 100;* pp. 204–232.

Buss, D. M. (1995): Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry, 6;* pp. 1–30.

Buss, D. M. (1994): *The evolution of desire: Strategies of human mating.* Basic Books, New York.

Buss, D. M. (1989): Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences, 12;* pp. 1–49.

Buss, D.–Kenrick, D. (1998): Evolutionary social psychology. In: Gilbert, D.– Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 4th ed., Vol. 1., pp. 982–1026. McGraw Hill, New York.

(70) Clark, R. D.–Hatfield, E. (1989): Gender differences in receptivity to sexual offers. *Journal of Psychology and Human Sexuality, 2;* pp. 39–55.

(71) Pinker, S. (February 9, 1998): Boys will be boys. *The New Yorker;* pp. 30–31.

(72) *Psychological Inquiry* (1995), Vol. 6.

(73) Clark, M. S.–Mills, J. (1979): Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 37;* pp. 12–24.

Mills, J.–Clark, M. S. (1982): Exchange and communal relationships. In: Wheeler, L. (Ed.): *Review of personality and social psychology,* Vol. III. Sage, Beverly Hills, California, USA.

Clark, M. S. (1986): Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12;* p. 425.

(74) Walster, E.–Walster, G. W.–Traupmann, J. (1979): Equity and premarital sex. In: Cook, M.–Wilson, G. (Eds.): *Love and attraction.* Pergamon Press, New York.

Schafer, R. B.–Keith, P. M. (1980): Equity and depression among married couples. *Social Psychology Quarterly, 43;* pp. 430–435.

(75) Clark, M. S.–Mills, J. R.–Corcoran, D. M. (1989): Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15;* pp. 533–542.

(76) Duck, S. (1995): Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In: Cupach, W. R.–Spitzberg, B. H. (Eds.): *The darkside of interpersonal communication.* LEA, Hillsdale, NJ.

(77) Harvey, O. J. (1962): Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry, 25;* pp. 336–352.

(78) Stevenson, H.–Keen, R.–Knights, J. (1963): Parents and strangers as reinforcing agents for children's performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 183–185.

(79) Floyd, J. (1964): *Effects of amount of reward and friendship status of other on the frequency of sharing in children.* Kiadatlan Ph.D. disszertáció, University of Minnesota.

(80) Cicero (46 B. C.): *De amicitia.* Libri Sapientis: Horti Novabaculae, Rome.

(81) Harvey, J. H.–Weber, A. L.–Orbuch, T. L. (1990): *Interpersonal accounts: social psychological perspective.* Blackwell, Oxford.

(82) Rands, M.–Levinger, G.–Mellinger, G. (1981): Patterns of conflict resolution and marital satisfaction. *Journal of Family Issues, 2;* pp. 297–321.

(83) Skotko, P. K. (1981): The relation between interpersonal attraction and measures of self-disclosure. *Journal of Social Psychology, 112;* pp. 311–312.

Archer, R.–Burleson, J. (1980): The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology, 38;* pp. 120–130.

Taylor, D.–Gould, R.–Brounstein, P. (1981): Effects of personalistic self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7;* pp. 437–492.

(84) Aron, A.–Melinat, E.–Aron, E. N.–Vallone, R. D. (1997): The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23* (4); pp. 363–377.

(85) Pennebaker, J. W. (1997): *Opening up: The healing power of expressing emotions,* rev. ed. Guilford Press, New York.

(86) Rogers, C. (1968): Interpersonal relationships: Year 2000. *Journal of Applied Behavioral Science, 4;* pp. 265–280.

Rogers, C. (1970): *On encounter groups.* Harper & Row, New York.

(87) Peters, T.–Waterman, R. (1988): *In: search of excellence: Lessons from America's best-run companies.* Warner, New York.

(88) Kahn, M. (1995): *The tao of conversation.* New Harbinger, Oakland, California, USA.

9. fejezet *A szociálpszichológia mint tudomány*

(1) Kunen, J. S. (July 10, 1995): Teaching prisoners a lesson. *The New Yorker;* pp. 34–39.

(2) „Nova," KQED. (December 21, 1993): Richard Feynman: The best mind since Einstein.

(3) Pavel Szemjonov, személyes közlés.

(4) Nisbett, R.–Wilson, T. (1977): Telling more than we know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84;* pp. 231–259.

(5) Aronson, E.–Willerman, B.–Floyd, J. (1966): The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 4;* pp. 227–228.

(6) Aronson, E.–Mills, J. (1959): The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59;* pp. 177–182. [Magyarul: A megbecsülés fokozása és visszavonása hogyan befolyásolja a személyközi vonzalmat? In: Lengyel Zsuzsa (Szerk.): Szociálpszichológia szöveggyűjtemény; 286. p. Osiris, Budapest, 1997.]

(7) Liebert, R.–Baron, R. (1972): Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology, 6;* pp. 469–475.

(8) Aronson, E.–Carlsmith, J. M. (1969): Experimentation in social psychology. In: Lindzey, G.–Aronson, E. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 2nd ed., Vol. 2., pp. 1–79. Addison-Wesley, Reading, MA, USA.

Lásd még: Aronson, E.–Brewer, M.–Carlsmith, J. M. (1985): Experimentation in social psychology. In: Lindzey, G.–Aronson, E. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 3rd ed., Vol. 1., pp. 441–486. Random House, New York.

(9) Milgram, S. (1963): Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 371–378.
(10) Uo.
(11) Aronson, E.–Sigall, H.–Van Hoose, T. (1970): The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology, 6;* pp. 1–10.
(12) Asch, S. (1951): Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In: Guetzkow, M. H. (Ed.): *Groups, leadership, and men;* pp. 177–190. Carnegie, Pittsburgh.
Asch, S. (1951): Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, Whole No. 416).
(13) Dawes, R.–McTavish, J.–Shaklee, H. (1977): Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 35;* pp. 1–11.
(14) Asch, S. (1951): Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In: Guetzkow, M. H. (Ed.): *Groups, leadership, and men;* pp. 177–190. Carnegie, Pittsburgh. [Magyarul: *A csoportnyomás hatása az ítéletek módosulására és eltorzulására.* In: Pataki Ferenc (Szerk.): Csoportlélektan; pp. 183–193. Gondolat, Budapest, 1969.]
(15) Aronson, E.–Mettee, D. (1968): Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9;* pp. 121–127.
(16) Milgram, S. (1963): Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67;* pp. 371–378.
(17) Zimbardo, P. (October 25, 1971): *The psychological power and pathology of imprisonment;* pp. 3. Statement prepared for the U. S. House of Representatives Committee on the Judiciary, Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco.
(18) Bickman, L.–Zarantonello, M. (1978): The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4;* pp. 81–85.
(19) Milgram, S. (1964): Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist, 19;* pp. 848–852.
(20) Aronson, E.–Carlsmith, J. M. (1968): Experimentation in social psychology. In: Lindzey, G.–Aronson, E. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 2nd ed., Vol. 2., pp. 1–79. Addison-Wesley, Reading, MA, USA.
Aronson, E.–Brewer, M.–Carlsmith, J. M. (1985): Experimentation in social psychology. In: Lindzey, G.–Aronson, E. (Eds.): *Handbook of social psychology,* 3rd ed., Vol. 1., pp. 441–486. Random House, New York.
Aronson, E.–Ellsworth, P.–Carlsmith, M.–Gonzales, M. (1990): *Methods of research in social psychology.* McGraw-Hill, New York.
Aronson, E.–Wilson, T.–Brewer, M. (1998): Experimentation in social psychology. In: Gilbert, D.–Fiske, S.–Lindzey, G. (Eds.): *The handbook of social psychology;* pp. 99–142. McGraw-Hill, New York.

Glosszárium

Agresszív cselekvés (agressive action): olyan viselkedés, amelynek célja, hogy másoknak fizikai vagy lelki fájdalmat okozzon.

Agresszív inger (agressive stimulus): olyan tárgy (például egy puska), amely valamilyen agresszív válasszal asszociálódik, és amelynek puszta jelenléte megnövelheti az agresszió valószínűségét.

Alapvető attribúciós hiba (fundamental attribution error): az a tendencia, hogy túlértékeljük azt, amennyire a belső diszpozíciós tényezők meghatározzák az emberek viselkedését, ugyanakkor alábecsüljük a szituációs tényezők szerepét.

Az áldozat hibáztatása (blaming the victim): az a tendencia, hogy (diszpozíciós attribúciók segítségével) magukat az egyéneket tesszük felelőssé azért, hogy áldozattá válnak. Ezt általában az a vágyunk motiválja, hogy a világot olyan helynek láthassuk, ahol méltányosság uralkodik.

Álemlékek szindrómája (false memory syndrome): olyan múltbeli traumatikus élményekre való emlékezés, amelyek objektíve hamisak, de az emberek azt hiszik, hogy azok valóban megtörténtek.

Altruizmus (altruism): minden olyan cselekvés, amely egy másik személy javát szolgálja, ugyanakkor nem jelent előnyt a segítő számára, sőt, olykor személyes költségekkel is járhat.

Amygdala (amygdala): az agytörzsnek az a területe, amely az agresszív viselkedéssel van kapcsolatban.

Attitűd (attitude): emberek, tárgyak, gondolatok tartós – pozitív vagy negatív – értékelése. Az attitűdöknek vannak értékelő/érzelmi, valamint kognitív komponensei.

Attitűdheurisztika (attitude heuristic): a döntéshozatalnak olyan rövidre zárt módja, amelynek során a tárgyakat vagy a kedvező, vagy a kedvezőtlen kategóriába soroljuk be.

Az attitűdök hozzáférhetősége (attitude accessibility): annak a kapcsolatnak az erőssége, amely egy tárgy és a tárgynak egy személy által történő értékelése között áll fenn. A hozzáférhetőség mértéke az a gyorsaság, amellyel az emberek be tudnak számolni arról, milyen érzéseik vannak egy témával vagy tárggyal kapcsolatban.

Attribúcióelmélet (attribution theory): annak leírása, ahogyan az emberek saját maguk és mások viselkedésének okait megmagyarázzák.

Autenticitás (authenticity): amikor az egyén viselkedése és kommunikációja összhangban van érzéseivel.

Azonosulás (identification): a társas befolyásolásra adott olyan válasz, amely az egyénnek abból a vágyából származik, hogy ugyanolyan legyen, mint a befolyásoló.

Becserkészés (lowballing): eladók szemérmetlen trükkje, amellyel gyanútlan vásárlókat rávesznek arra, hogy vegyenek meg egy terméket nagyon olcsón, ezután kijelentik, hogy tévedtek, majd megemelik az árat; a vásárló gyakran belemegy abba, hogy a megnövelt áron is megvegye a terméket.

Behódolás (compliance): válasz a társas befolyásolásra, amelyet a jutalom reménye vagy a büntetéstől való félelem motivál.

Belső igazolás (internal justification): a disszonancia csökkentése oly módon, hogy saját magunkban változtatunk meg valamit (például saját attitűdünket vagy viselkedésünket).

Beteljesült szerelem (consummate love): Sternberg szerint az intimitás, a szenvedély és az elköteleződés összekapcsolódása.

Bűnbakképzés (scapegoating): a frusztrált és boldogtalan egyének azon törekvése, hogy agressziójukat áthelyezzék egy általuk nem kedvelt, látható és viszonylag hatalom nélküli csoportra.

Csalétek (decoy): a fogyasztói döntésekben olyan alternatíva, amely rosszabb a többi lehetséges választásnál, de amelynek célja az, hogy az összehasonlítás során a többi lehetőség valamelyike jobbnak látszódjon, mint amilyen valójában.

A cselekvő és a megfigyelő helyzetéből adódó torzítás (actor-observer bias): az a tendencia, hogy mások viselkedését diszpozíciós okoknak tulajdonítjuk, míg saját viselkedésünk magyarázata során a helyzeti tényezőkre helyezzük a hangsúlyt.

Cserekapcsolat (exchange relationships): olyan kapcsolat, amelyet a partnerek közötti méltányosság szükséglete határoz meg (például a nyereségek és költségek egyenlő elosztása).

Csoportos gondolkodás (groupthink): az olyan gondolkodás, amelyben a csoport egyetértésének fenntartása fontosabbnak bizonyul, mint a tények realista módon való gondos megvizsgálása.

Dehumanizáció (dehumanization): folyamat, amelynek során az áldozatokat nem tekintik emberi lénynek, ennek következtében csökkennek az agresszív cselekvéssel szembeni gátlások, és így a további agresszió is könnyebbé, ennélfogva valószínűbbé válhat.

Diszpozíciós attribúció (dispositional attribution): az a feltételezés, hogy egy személy viselkedése személyiségének (alkati adottságainak, diszpozícióinak), nem pedig a szituációból eredő nyomásoknak tulajdonítható.

Egocentrikus gondolkodás (egocentric thought): az a tendencia, hogy saját magunkról azt hisszük, sokkal inkább az események középpontjában állunk, mint amennyire ez a valóságban elmondható.

Egyenes beszéd (straight talk): a személy érzéseinek és viszonyulásainak világos kifejezése anélkül, hogy a másikat vádolná, hibáztatná vagy megítélné.

Az egyéniség elvesztése (deindividuation): csökkent tudatállapot, amelyet általában az anonim helyzetek váltanak ki, és amelyben csökken a társas kiértékelés iránti igény, továbbá meggyengülnek a viselkedés tiltott formáival szembeni korlátok.

Egyneműségi hatás (homogeneity effect): az a tendencia, hogy nagyobb hasonlóságot vélünk felfedezni egy külcsoport tagjai között, mint saját csoportunk tagjai között.

Elégtelen büntetés (insufficient punishment): az a disszonancia, amely akkor keletkezik, amikor az egyéneknek nincs elegendő külső igazolásuk ahhoz, hogy ellenálltak valamilyen vágyott tevékenységnek vagy tárgynak; ez rendszerint az adott tevékenység vagy tárgy leértékeléséhez vezet.

Élettársi szerelem (companionate love): intimitás és gyengédség érzése egy másik személy iránt, aki nagyon fontos számunkra, de a jelenlétében nem feltétlenül élünk át szenvedélyt vagy izgalmat.

Ellenséges agresszió (hostile agression): olyan agresszív cselekedet, amely dühödt indulatból fakad, és célja az, hogy fájdalmat vagy sérelmet okozzon.

Előhangolás (priming): eljárás, amely azon az elgondoláson alapszik, hogy az újabban megismert vagy gyakrabban mozgósított gondolatok nagyobb valószínűséggel idéződnek fel, és ezért könnyebben használhatjuk fel őket a társas események értelmezésében.

Előítélet (prejudice): ellenséges vagy negatív attitűd körülhatárolható embercsoportok iránt, pusztán azon az alapon, hogy ezek az emberek ennek az adott csoportnak a tagjai.

Elsőbbségi hatás (primacy effect): bizonyos meghatározott körülmények között az első érv, amelyet meghallunk, különösképpen hatékony lehet.

Empátia (empathy): az a képesség, hogy belehelyezkedünk a másik ember bőrébe; hogy képesek vagyunk az eseményeket és érzelmeket (például öröm, szomorúság) úgy átélni, ahogyan a másik ember megéli azokat.

Énkép (self-concept): énünk tartalmai, vagyis az, ahogyan saját gondolatainkat, vélekedéseinket, személyiségvonásainkat észleljük.

Énsémák (self-schemas): múltbeli tapasztalatokon alapuló, saját magunkkal kapcsolatos, strukturált ismeretrendszer, amely hozzásegít bennünket ahhoz, hogy megmagyarázzuk és előre jelezzük saját viselkedésünket.

Énvédő torzítás (self-serving bias): az egyének azon törekvése, hogy sikereiket alkati sajátosságaiknak, kudarcaikat pedig szituációs tényezőknek tulajdonítsák.

Erósz (Eros): az élet fenntartására irányuló ösztönös késztetés Freud szerint.

Az erőfeszítés igazolása (justification of effort): az embereknek az a hajlandósága, hogy jobban szeressék azt, amit nehéz munkával szereztek meg.

Érzelmi fertőzés (emotional contagion): érzelmek és viselkedések gyors elterjedése egy tömegen belül.

Evolúciós szociálpszichológia (evolutionary social psychology): elméleti irányzat, amely jelenkori tudományos problémákra darwini elveket igyekszik alkalmazni. Például feltételezi, hogy a férfiakat és a nőket különböző tulajdonságok vonzzák egymáshoz (a férfiakra elsősorban a nők külső megjelenése, a nőkre pedig a férfiak erőforrásai gyakorolnak vonzerőt), mivel ez az evolúció útja.

Feldolgozásivalószínűség-modell (elaboration likelihood model): az az elmélet, amely szerint két útja van annak, ahogyan a meggyőző közlés attitűdváltozást okozhat. A központi út akkor érvényesül, ha az emberek motiváltak és egyszersmind képesek arra, hogy odafigyeljenek a közlésben foglalt legfontosabb tényezőkre; a perifériális út akkor érvényesül, ha az emberek nem az érvekre figyelnek, hanem megragadnak a felszíni tulajdonságoknál (például annál, hogy ki az, aki beszél).

Felhígulási hatás (dilution effect): az a tendencia, hogy egy bizonyos témára vonatkozó további, de lényegtelen információk gyengítik a témával kapcsolatos ítéleteinket vagy benyomásainkat.

A feltárt emlékezet jelensége (recovered memory phenomenon): olyan múltbeli események felidézése, amelyeket az emberek elfelejtettek, vagy elfojtottak (mint például a szexuális erőszak); az ilyen emlékek pontossága kérdésében nagy viták folynak.

A fokozás és a visszavonás hatása (gain-loss effect): az az elmélet, amely szerint akkor szeretjük legjobban embertársainkat, ha úgy látjuk, hogy fokozódott irántunk való megbecsülésük (például ha kezdetben nem szerettek bennünket, most azonban szeretnek), és nem szeretjük embertársainkat, ha úgy érezzük, hogy visszavonták megbecsülésüket (például ha kezdetben szerettek, most azonban nem szeretnek bennünket).

Forgatókönyv (script): a társas viselkedés azon formái, amelyeket implicit módon a kultúrából tanulunk meg.

A forrás hitelessége (credibility of the source): ha egy közlés forrása egyaránt hozzáértő és megbízható, akkor minden valószínűség szerint hatást tud gyakorolni a hallgatóságra.

Frusztrációagresszió (frustration-agression): a frusztráció – vagyis ha úgy látom, hogy megakadályoznak egy cél elérésében – megnöveli az agresszív válasz valószínűségét.

Független változó (independent variable): az a változó, amelyet a kutató megváltoztat abból a célból, hogy megnézze, hatással van-e valamilyen más változóra; ez az a változó, amelyre vonatkozóan a kutató előre jelzi, hogy hatással van-e valamely másik változóra.

Függő változó (dependent variable): az a változó, amelyet a kísérlet során megmér a kutató, hogy megállapítsa, mennyire befolyásolja azt a függő változó; a kutató feltételezi, hogy a függő változó a független változó szintjétől függ.

Hamiskonszenzus-hatás (false consensus effect): az a tendencia, hogy túlbecsüljük azoknak az embereknek az arányát, akik valamilyen kérdésben velünk értenek egyet.

Hasraesés-effektus (pratfall effect): az a jelenség, amelynek során egy csaknem tökéletes személy vonzerejét megnöveli, ha kiderül róla, hogy neki is vannak hibái.

Hétköznapi valószínűség (mundane realism): annak a mértéke, hogy egy kísérleti szituáció mennyire hasonlít a mindennapi életben előforduló helyzetekre.

Hidraulikus elmélet (hydraulic theory): az az elmélet, amely szerint a felgyülemlett érzelmek nagy nyomást fejtenek ki, és ki kell fejezni őket ahhoz, hogy megszabaduljunk a nyomástól.

Holdudvar-hatás (halo effect): az a torzítás, amelynél egy személlyel kapcsolatos kedvező vagy kedvezőtlen általános benyomásunk befolyásolja az illetővel kapcsolatos következtetéseinket és jövendő elvárásainkat.

Hozzáférhetőségi heurisztika (availability heuristic): mentális eljárás, amelynek segítségével az emberek ítéleteiket arra alapozzák, ami a legkönnyebben eszükbe jut.

Illuzórikus korreláció (illusory correlation): az a tendencia, hogy kapcsolatot vagy korrelációt vélünk felfedezni olyan események között, amelyek között a valóságban nincs összefüggés.

Információs társas befolyásolás (informational social influence): más emberek ránk gyakorolt olyan befolyása, amely arra késztet bennünket, hogy alkalmazkodjunk, mivel feltételezzük róluk, hogy olyan információkkal rendelkeznek, amelyek viselkedésünket irányíthatják; azért alkalmazkodunk, mert azt hisszük, hogy a másik személynek a kétértelmű helyzettel kapcsolatos értelmezése helytállóbb, mint a mienk.

Instrumentális agresszió (instrumental agression): olyan agresszió, amely eszközül szolgál arra, hogy elérjünk valamilyen célt, ami nem azonos azzal, hogy a másiknak fájdalmat okozzunk.

Internalizáció (internalization): válasz a társas befolyásolásra, amelyet az egyénnek az a vágya határoz meg, hogy úgy érezze, igaza van.

Ítéleti heurisztikák (judgmental heuristics): mentális rövidzárlatok, amelyet az emberek arra használnak, hogy gyors és hatékony ítéleteket alkossanak.

Katarzis (catharsis): az az elképzelés, hogy a „gőz kibocsátása" – egy agresszív cselekedet végrehajtása, mások agresszív viselkedésének látványa vagy egy agresszív fantáziába való belemerülés – levezeti a felgyülemlett agressziós energiákat, és így csökkenti a további agresszív viselkedés valószínűségét.

Képmutatás (hypocrisy): a kognitív disszonancia egyik aspektusa, amely abból származik, hogy az egyéneknek konfrontálódniuk kell azzal az eltéréssel, amely aközött áll fenn, amit cselekszenek és amit prédikálnak.

Kísérlet utáni elbeszélgetés (debriefing): Az az eljárás, amelynek során a kísérlet befejeztével az alanyok előtt feltárják a vizsgálat célját, valamint azt, hogy pontosan mi derült ki belőle.

Kognitív disszonancia (cognitive dissonance): olyan feszültségállapot, amely mindannyiszor fellép, amikor az egyén egyszerre két olyan ismeretet (gondolatot, attitűdöt, vélekedést, nézetet) tart fenn, amely egymással összeegyeztethetetlen.

Konformitás (conformity): olyan viselkedésbeli változás, amely más emberek valóságos vagy elképzelt jelenlétéből fakad.

Kontraszthatás (contrast effect): valamely tárgy jobbnak vagy rosszabbnak látszik, mint amilyen valójában, attól függően, hogy milyen tulajdonságokkal rendelkezik az a tárgy, amellyel összehasonlítjuk.

Körülálló-hatás (bystander effect): az a tapasztalat, hogy minél többen állnak körül egy rendkívüli eseményt, annál kevesebben hajlandók segíteni.

Közösségi kapcsolat (communal relationship): olyan kapcsolat, amelyben az emberek fő törekvése az, hogy a másik személy szükségleteit tartsák szem előtt.

Külcsoport (out-group): olyan csoport, amellyel az egyén nem azonosul.

Külső igazolás (external justification): az az indokolás vagy magyarázat, amelyet egy személy adhat olyan disszonáns viselkedésére, amelynek oka nem az egyénben, hanem a szituációban rejlik (például jutalom vagy büntetés).

Laboratóriumi valószerűség (experimental realism): ha egy kísérletnek hatása van az alanyokra, akkor ez arra készteti őket, hogy komolyan vegyék a dolgot, és bevonódjanak az eljárásba; ez még akkor is hatékony lehet, ha a kísérletnek nincs hétköznapi valószerűsége.

„Láb a küszöbön" módszer (foot-in-the-door technique): stratégia, amely arra irányul, hogy embereket valamilyen nagyobb kérés teljesítésére vegyenek rá oly módon, hogy először egy kisebb szívességet kérnek tőlük, amibe nagy valószínűséggel beleegyeznek, és ezután következik a nagyobb kérés.

Másodlagos nyereség (secondary gain): a behódolás utáni váratlan és kellemes állapot, amely a behódoló viselkedést még vonzóbbá teszi.

Megerősítési torzítás (confirmation bias): az a tendencia, hogy ha egyszer egy nézetünket kinyilvánítottuk, minden ez után következő bizonyítékot aszerint ítélünk meg, hogy nézetünket, amennyire csak lehetséges, alátámassza.

Megfelelési következtetés (correspondent inference): az a tendencia, hogy egy személy viselkedésének okát az illető egy megfelelő tulajdonságának vagy személyiségvonásának tulajdonítsuk.

A meggyőzés központi útja (central route to persuasion): olyan szituáció, amelyben az emberek feldolgozzák a meggyőző közlést, jól odafigyelnek az érvekre, és elgondolkodnak rajtuk; ez akkor van így, ha az emberek képesek és egyszersmind motiváltak is arra, hogy rendesen odafigyeljenek a közlésre.

A meggyőzés perifériális útja (peripheral route to persuasion): olyan szituáció, amelyben az emberek nem dolgozzák fel a meggyőző közlés érveit, hanem megragadnak a perifériális jegyeknél.

Mi-csoport (in-group): saját csoport, az a csoport, amellyel az egyén azonosul, és úgy érzi, hogy oda tartozik.

Minimális csoport paradigma (minimum group paradigm): tartalmatlan csoportok kialakítása, amelyekben egymásnak idegen személyeket teljesen lényegtelen kritériumok mentén sorolnak csoportba; ennek ellenére a minimális csoport tagjai között részrehajlás mutatkozik meg a saját csoport irányában.

Mozaikmódszer (jigsaw technique): pedagógiai módszer, amelynek célja, hogy csökkentse az előítéleteket, és növelje a gyermekek önértékelését oly módon, hogy kis létszámú, etnikailag kevert, együttműködő csoportokba osztja be őket.

Önértékelés (self-esteem): az emberek ítéletei saját értékeikkel kapcsolatban, vagyis az, hogy mennyire tartják magukat jónak, hozzáértőnek és tisztességesnek.

Az önészlelés elmélete (self-perception theory): az az elmélet, amely szerint akkor, amikor attitűdjeink bizonytalanok vagy kétértelműek, arra, hogy azok milyenek is valójában, abból következtetünk, hogy megfigyeljük, mit cselekszünk.

Önigazolás (self-justification): az a tendencia, hogy igazoljuk saját cselekvéseinket, mégpedig abból a célból, hogy fenntarthassuk önértékelésünket.

Önmagát beteljesítő jóslat (self-fulfilling prophecy): olyan folyamat, amelynek során az emberek 1. bizonyos elvárásokat alakítanak ki arról, hogy milyen is egy másik személy; ez 2. befolyásolja azt, ahogyan az illetővel kapcsolatban viselkednek; majd pedig 3. ez azzal a következménnyel jár, hogy az illető oly módon fog viselkedni, hogy az megfeleljen az emberek eredeti elvárásainak.

Rekonstruktív emlékezés (re-constructive memory): az a folyamat, amelynek során egy eseményre vonatkozó emlékeket eltorzítják azok az információk, amelyekhez az esemény bekövetkezése után jutunk hozzá.

Relatív depriváció (relative deprivation): viszonylagos megfosztottság, az a benyomás, hogy (egyénileg vagy csoportosan) kevesebbet kapunk, mint amennyi jár ne-

künk, kevesebbet, mint amennyinek az elvárására feljogosítottak bennünket, vagy kevesebbet, mint amennyit a hozzánk hasonlók kapnak.

Reprezentatív heurisztika (representativeness heuristic): olyan mentális rövidre zárás, amelynek során az emberek aszerint osztályoznak valamit, hogy az mennyire hasonlít egy tipikus esethez.

Romantikus szerelem (romantic love): Sternberg szerint a szenvedély és az intimitás kombinációja.

A saját attitűddel ellentétes álláspont (counterattitudinal advocacy): a kognitív disszonancia keletkezésének folyamata, amelynek során egy személy olyan álláspontot vagy attitűdöt nyilvánít ki, amely magánvéleményével vagy attitűdjével ellentétes.

Saját csoport előnyben részesítése (in-group favoritism): pozitív érzelmek és különleges viszonyulás olyan emberek iránt, akiket saját csoportunk tagjaiként definiáltunk, és negatív érzések, illetve méltánytalan bánásmód mások iránt pusztán csak azért, mert külcsoporthoz tartozóként definiáltuk őket.

Szenvedélyes szerelem (passionate love): fiziológiai izgatottsággal együtt járó intenzív vágyakozás érzése, amelyet egy másik személy iránt érzünk; amikor szerelmünk viszonozva van, nagy kielégülést és ujjongást élünk át, de ha nem, akkor szomorúak és kétségbeesettek vagyunk.

A szerelem háromszöge (triangle of love): Sternberg szerint a szerelem három komponense; szenvedély, intimitás és elköteleződés.

Szociálpszichológia (social psychology): tudományos diszciplína, amely azt tanulmányozza, hogy más emberek valóságos vagy képzelt jelenléte miképpen befolyásolja gondolatainkat, érzéseinket és viselkedésünket.

Sztereotípia (stereotype): embercsoportokkal kapcsolatos leegyszerűsítő általánosítás, amelynek révén előítéleteinknek megfelelő, azonos jegyeket tulajdonítunk a csoport minden egyes tagjának.

Sztereotípia-fenyegetés (stereotype threat): a kisebbségi csoportok tagjainak az a félelme, hogy viselkedésük megerősíthet egy fennálló kulturális sztereotípiát; ez rendszerint teljesítményük hatékonyságának csökkenéséhez vezet.

Tálalás (framing): az, hogy a döntéshozatal során hogyan prezentálnak (vagy tálalnak) egy javaslatot, a veszteség vagy a nyereség lehetőségét emelik-e ki.

Társas megismerés (social cognition): az, ahogyan az emberek saját magukról és a társas világról gondolkodnak, pontosabban, hogy az emberek ítéletalkotásaik és döntéseik során miként válogatják ki, hogyan értelmezik, hogyan idézik fel és hogyan használják fel a társas információkat.

Társas tanulás elmélete (social learning theory): az az elmélet, amely szerint társas viselkedéseinket (például az agressziót) megtanuljuk, mégpedig úgy, hogy megfigyelünk másokat és utánozzuk őket.

Tesztoszteron (testosterone): az agresszióval kapcsolatos férfi nemi hormon.

Thanatosz (Thanatos): Freud szerint a halálra irányuló ösztönös késztetés, amely agresszív cselekedetekhez vezet.

Újdonsági hatás (recency effect): bizonyos feltételek között a legutoljára hallott érv különösen hatékony lesz.

Utólagos bölcsesség (hindsight bias): ha egyszer már ismerjük egy esemény kimenetelét, akkor erőteljes (bár rendszerint téves) hajlandóságunk van arra, hogy azt higgyük, ezt már előre meg tudtuk volna jósolni.

Ürügytörténet (cover story): olyan kísérleti elrendezés és forgatókönyv, amelynek célja, hogy növelje a kísérlet valószerűségét oly módon, hogy a kialakított helyzetben az alanyok természetesen viselkedhetnek, mivel nem tudják pontosan, hogy viselkedésük mely aspektusa képezi a vizsgálat tárgyát.

Védőoltás effektus (inoculation effect): az a folyamat, amelynek során az embereket eleve immunissá tesszük minden olyan kísérlet ellen, amely attitűdjeik megváltoztatására irányul, mégpedig oly módon, hogy kis adagokban tesszük ki őket a saját álláspontjuk ellen szóló érveknek.

Végső attribúciós hiba (ultimate attribution error): az a tendencia, hogy egy egész embercsoporttal kapcsolatban olyan alkati attribúciókat tegyünk, amelyek megfelelnek a csoport elleni előítéleteinknek.

Vélemény (opinion): amit igaznak tartunk (értékelés és érzelem nélkül).

Véletlenszerű besorolás (random assignment): az a folyamat, amelynek során minden résztvevőnek egyforma esélye van arra, hogy a kísérleti feltételek bármelyikébe bekerüljön; a véletlenszerű besorolás segítségével a kutatók többé-kevésbé biztosak lehetnek abban, hogy alanyaik személyiségvonásai és háttérkörülményei egyenlően oszlanak meg a különböző feltételek között.

Zsugori megismerő (cognitive misers): az a meglátás, hogy az emberek, valahányszor csak módjuk van rá, mentális rövidre zárások segítségével takarékoskodni igyekeznek kognitív energiáikkal.

Névmutató

Abrahams, Darcy 92
Adorno, Theodor 336, 337, 338
Agassiz, Louis 315, 316
Allport, Gordon 303, 304
Amabile, Theresa 173, 365
Amin, Idi 277
Anderson, Craig 274
Applewhite, Marshall Herff 251
Archer, Dane 272
Archibald, "Pici" (Nate) 131
Arisztotelész 21, 88, 89, 92, 291
Aron, Art 403
Aronson, Elliot 29, 47, 89, 91, 94, 102, 108–110, 136, 216–217, 221–222, 224, 225, 236, 237, 251, 294, 316, 317, 324, 346, 352–355, 386, 388–392, 423–427, 434, 438
Aronson, Joshua 138–139, 308
Asch, Solomon 39-42, 43, 46, 56, 112, 138, 340, 435, 436, 437
Axsom, Danny 248

Bandura, Albert 280
Baral, Roberta 385
Barker, Roger 275
Barnes, Sandra 153, 154, 155, 157
Barnum, P. T. 179
Baron, Robert 69, 282, 297, 322
Barrett, Chuck 153, 154, 155, 157
Batson, Daniel 69
Baumeister, Roy 396
Bell, Linda 386
Bem, Daryl 82, 242–244, 245, 246, 320
Bem, Sandra 320, 322
Bensley, Lillian 112
Bentham, Jeremy 125, 126
Berija, Lavrentyij 229
Berkowitz, Leonard 260, 266, 273, 279
Berscheid, Ellen 30, 230, 233, 376, 380
Bickman, Leonard 68
Bierbrauer, Gunter 171–172
Bodenhausen, Galen 306, 307
Bond, Charles 246, 305
Bond, Rod 44
Boone, Daniel 34
Bradley, Eleanor 63, 64
Breckler, S. J. 182
Brehm, Jack 112, 200, 207, 233, 238, 367
Bridgeman, Diane 356
Brock, Timothy 180
Brown, George S. 304
Brown, Murphy 326
Brown, Paul 296
Brown, Roger 276
Bruce, Lenny 196
Bugelski, Richard 335
Burgess, Mary 322
Bush, George 74, 83, 84
Buss, David 397
Butler, Samuel 175
Byrne, Donn 381

Cacioppo, John 86
Calley, William 60, 61, 231, 442
Campbell, Donald 105
Camus, Albert 190
Canon, Lance 116
Cantril, Hadley 195
Carlsmith, J. Merrill 108–110, 212, 215, 221, 244, 274, 294, 432
Carnegie, Dale 362, 364, 368
Carnevale, Peter 350
Cash, Thomas 323
Castro, Fidel 166–167, 209, 210, 211
Cavanagh, Brenda 377
Chaiken, Shelly 94, 100, 137
Charles, Ray 87

Chavez, Cesar 289
Check, J. 287
Cialdini, Robert 47–48, 206, 217
Ciceró 402
Clark, Kenneth 301, 302
Clark, Kenneth B. 347
Clark, Mamie 301, 302
Clark, Margaret 399
Clark, Russell 100, 398
Cline, Victor 284
Clinton, Bill 74, 84, 135, 146, 307
Cohen, Arthur R. 212, 241, 243, 261
Cohen, Bernard 134
Cole, Ann 367
Collins, Mary Ellen 343
Conway, Michael 226, 226*lj.*
Cooper, Joel 225, 245, 246, 248
Corcoran, David 399
Cosby, Bill 325
Costanzo, Mark 136
Crocker, Charles 331
Crocker, Jennifer 329
Cronkite, Walter 255
Curtis, Rebecca 383

Dabbs, James 271
Darley, John 64, 65, 66, 67, 68, 69, 149–150, 233
Darwin, Charles 263, 361, 362*lj.*, 396
Davis, Keith 230, 268
Davitz, Joel 296
Dawes, Robin 436, 437
Dean, John 36
Deaux, Kay 310, 311, 373
Deci, Edward 219
DeGeneres, Ellen 326*lj.*
Dembo, Tamara 275
Desforges, Donna 355
Deutsch, Morton 43, 343, 350
Devine, Dan 264
Devine, Patricia 320
Dion, Karen 375, 376
Disney, Walt 375, 376
Dittes, James 44
Dollard, John 331
Donnerstein, Edward 286
Doob, Anthony 270
Downs, Chris 379
Dryer, Christopher 393
Duck, Steve 400
Dukakis, Michael 83, 84

Eagly, Alice 93, 94, 272, 310
Eastburn, Erin 153–155
Eastburn, Kara 153–155
Eastburn, Kathryn 153–155
Ebbesen, Ebbe 85
Eccles, Jacquelynne 312
Ehrlich, Danuta 200
Eibl-Eibesfeldt, Irenaus 258
Eichmann, Adolf 60, 61
Einstein, Albert 290
Eiseley, Loren 265, 290
Eisenstadt, Donna 213, 355
Eliot, T. S. 89, 110, 441
Elliot, Rogers 296
Elms, Alan 59
Emsweiler, Tim 311

Favre, Brett 94
Fazio, Russell 167, 168
Feldman-Summers, Shirley 311
Feshbach, Norma 299
Feshbach, Seymour 266, 298, 299
Festinger, Leon 46, 94, 113, 189, 212, 215, 244
Feynman, Richard 421
Field, Peter 316, 317
Fischhoff, Baruch 162, 315
Fiske, Susan 128
Fletcher, Garth 156
Floyd, Joanne 372, 401
Frank, Jerome 276
Franklin, Benjamin 126, 368, 369
Fraser, Scott 203
Freedman, Jonathan 111, 203, 222, 294
Freud, Sigmund 257, 258, 259, 265
Frey, David 319
Frieze, Irene 377

Gaertner, Samuel 319, 356
Gandhi 289
Geen, Russell 219
Geen, Russell 267
Geis, Florence 321, 322, 327
Genovese, Kitty 63–66, 67, 70, 175
Gerard, Harold 43, 224
Gerbner, George 117–119, 118*lj.*, 325, 326

Gibbons, Rick 192
Gilovich, Tom 125
Ginsberg, Allen 87–88
Glass, David 230, 268
Glick, Peter 180
Goldberg, Philip 301, 302
Golden, Burton 89
Gonzales, Marti 136
Gottesman, Deborah 180
Gralinski, Heidi 312
Greenwald, Anthony 145, 153, 163, 182
Grey, Patrick 36
Griffitt, William 274
Gross, Pagett 149–150
Grove, Robert 184
Grube, Joel 385
Grush, Joseph 83
Gutierres, Sara 131

Haldeman, H. R. 304
Haley, Alex 73
Hamblin, Robert 292
Hamburg, David 262
Hamilton, David 150
Hammock, Georgina 299
Haney, Craig 51
Harris, Mary 275
Harris, Victor 166
Hartley, Ruth 320
Hartmann, George W. 96
Harvey, John 402
Harvey, O. J. 107, 109, 401
Hastorf, Albert 195
Hatfield, Elaine 395, 396, 398
Heath, Linda 133
Heilman, Madeline 112
Heller, Joseph 61
Helmreich, Robert 216
Hennis, Timothy 153–155
Herr, Paul 169–170
Higgins, Tory 132, 170*lj.*
Hitler, Adolf 35, 37, 148, 169, 170*lj.*, 178
Hobbes, Thomas 257
Holmes, Oliver Wendell, Jr. 304
Horner, Martina 323
Horowitz, Leonard 393
Horton, Willie 83, 86
Hovland, Carl 88, 89, 107, 109, 334
Hruscsov, Nyikita 228, 229
Hruska, Roman 373
Hunsberger, Bruce 377
Huszein, Szaddám 148, 171

Inkster, James 205
Iscoe, Ira 77
Iyengar, Shanto 134

Jacklin, Carol 271
Jackson, Linda 323
Jacobs, Janis 312
James, William 49, 50, 177
Janis, Irving 38, 111, 316, 317
Janoff-Bulman, Ronnie 315
Jecker, Jon 369
Jenner, Bruce 91
Jennings, Helen Hall 367
Jervis, Robert 178
Johnson, Dennis 201
Johnson, Lyndon 253, 264
Johnson, Magic 134
Johnson, Warren 266
Jolton, Jeffrey 180
Jones, Carl 132
Jones, Edward E. 138–139, 166, 197, 198, 230, 232, 268, 366, 386
Jones, Jim 24, 251, 252
Jones, Russell 244
Jordan, Michael 87, 91, 94, 325
Josephson, Wendy 282

Kahn, Michael 269, 270
Kahneman, Daniel 135, 136, 141
Kao, C. F. 322
Kazmaier, Dick 195
Keenan, Patricia 350
Kelley, Harold 44, 126
Kennedy, John F. 34, 196, 371, 422, 423
Kenrick, Douglas 131
Kepner, Richard 297
Kiesler, Charles 56
Kiesler, Sara 311, 385
Kihlstom, John 159
Kinder, Donald 134
King, Martin Luther 289
King, Rodney 75
Kirkland, Shari 340
Kleindienst, Richard 36
Klineberg, Otto 334

Knox, Robert 205
Kohler, Rika 197, 198
Koop, C. Everett 100
Koresh, David 251
Kropotkin, Pjotr 263
Kruglanski, Arie 35, 37
Kulik, James 276
Kunen, James 419, 420
Kuo, Zing Yang 258

Landry, Jack 194, 195
Landy, David 369, 379
Langer, Ellen 179
LaPiere, Richard 164–165, 168
Latane, Bibb 64, 65, 66, 67, 68
Lazarsfeld, Paul 342
Leakey, Richard 264
LeBoeuf, Burney 262
Lehman, Darrin 234
Leippe, Mike 213, 355
Leishman, Katie 100
Lepper, Mark 198, 219
Lerner, Melvin 314, 369
Lerner, Richard 377
Leventhal, Howard 97, 98, 99
Lewin, Kurt 275, 408, 409
Liberman, Akiva 100
Liebert, Robert 281
Linder, Darwyn 241, 242, 389
Linz, Daniel 288
Lipman-Blumen, Jean 320, 321
Lippman, Walter 123
Loftus, Elizabeth 154, 155, 156, 157
Lombardi, Vince 264
Lord, Charles 198
Lore, Richard 259
Lorenz, Konrad 259, 262
Lott, Albert 367
Lott, Bernice 367
Lund, Robert 37
Lyons, Phillip 379

Maccoby, Eleanor 271
Maccoby, Nathan 113
Madonna 87
Magruder, Jeb Stuart 36
Malamuth, Neil 286, 287
Malden, Karl 90, 91
Mallick, Shabaz 278
Mann, Philip 77
Markus, Hazel 156
Marlowe, Christopher 340
Maslach, Christina 85
Mathewson, Grover 224
McAlister, Alfred 114
McAuliffe, Christa 36
McCandless, Boyd 278
McCombs, Maxwell 134
McConahay, John 357
McDaniel, Patricia 272
McDavid, John 316
McFarland, Cathy 156
McFarland, Sam 337
McGinnis, Joe 80
McGuire, William 113–114
McTavish, Jeanne 436, 437
Meeus, Wim 62
Menninger, William 265
Merton, Robert 318
Mettee, David 236, 391, 438
Meyerowitz, Beth 137
Michener, James 29, 228, 298
Milgram, Stanley 57–63, 171, 172, 204, 432, 433, 435, 438, 440
Miller, Kim 383
Miller, Neal 335
Miller, Norman 105
Mills, Judson 94, 207–208, 215, 224, 225, 240, 363, 399, 423–427, 434
Mondale, Walter 168
Montagu, M. F. Ashley 263
Morgan, James 194, 195
Mullen, Brian 280

Nader, Ralph 120, 121
Nel, Elizabeth 216
Nemeroff, Carol 146
Nicholls, John 311, 312
Nisbett, Richard 102, 232, 260, 261
Nixon, Richard 36, 37, 70, 80, 84, 178, 196, 304, 373, 381

O'Leary, Michael 47
Obuchi, Ken-ichi 299
Olweus, David 294
Oppenheimer, J. Robert 88, 89, 441
Orwell, George 442
Ostrove, Nancy 378, 379

Pallak, Michael 245
Papageorgis, Dimitri 113
Park, Bernadette 151
Parke, Ross 282
Patterson, Arthur 266
Pearson, Karl 315, 316
Pennebaker, Jamie 404
Peters, Mark 134
Pettigrew, Thomas 309, 338, 339, 344, 347
Petty, Richard 86, 180, 111
Pfau, Michael 83
Phillips, David 78–79, 283
Piliavin, Irving 67, 68
Piliavin, Jane 244
Pinker, Steven 262
Pittman, Thane 245
Pliner, Patricia 204
Plous, Scott 145
Porter, Natalie 321, 322
Poussaint, Alvin 301
Prasad, Jamuna 189, 228
Pratkanis, Anthony 84, 123*lj.*, 130, 145, 146, 313

Quayle, Dan 131, 131*lj.*

Raaijmakers, Quinten 62
Reagan, Ronald 81, 145–146, 168, 178, 196, 253
Reed, Walter 143
Retton, Mary Lou 91
Reynolds, Patrick 93
Rholes, William 132
Rice, Grantland 264
Richards, Bob 91
Richardson, Deborah 299
Rintels, David 117
Roberts, Cokie 75
Rocco, Johnny 34
Rodin, Judith 65
Rogers, Carl 409
Roosevelt, Franklin Delano 240
Rosenbaum, Milton 381
Rosenberg, Milton 241, 242
Ross, Lee 147, 173, 198
Ross, Michael 156, 226
Rothbart, Myron 151
Rousseau, Jean-Jacques 257
Rubin, Zick 386, 394, 395
Rusbult, Caryl 201
Russell, Gordon 266

Sanna, Lawrence 311
Schachter, Stanley 34, 49, 50, 188
Schroeder, David 217
Schultz, Lori 259
Scott, John Paul 259
Sears, David 111
Sears, Robert 334
Seligman, Martin 184
Shakespeare, William 340, 342
Shaklee, Harriet 436, 437
Shaw, Donald 134
Shaw, George Bernard 233
Sherif, Muzafer 107, 109, 332, 349, 363
Shipler, David 358
Sigall, Harold 378, 379, 382
Simmons, Carolyn 369
Simpson, Jeffry 201
Simpson, O. J. 74
Singer, Jerome 49, 188
Sinha, Durganand 189, 228
Sistrunk, Frank 316
Smith, Peter 44
Snyder, Mark 161, 318, 319, 380
Speer, Albert 35
Spinoza, Baruch de 391
Steele, Claude 307, 308
Steffen, Valerie 272
Stein, Richard 146
Steinmetz, Julia 173
Stephan, Walter 348
Sternberg, Robert 395, 396
Stipek, Deborah 312
Storms, Michael 176–177
Storr, Anthony 258
Suedfield, Peter 70
Sumner, William Graham 342, 358
Swann, William 161, 318, 319
Swift, Jonathan 131
Swim, Janet 302, 310, 311

Szemjonov, Pavel 421
Sztálin 229

Tajfel, Henri 152
Tanke, Elizabeth Decker 380
Taylor, Shelley 128, 184, 234

Thibodeau, Ruth 325
Thistlewaite, Donald 146
Thomas, Margaret Hanratty 284
Thurber, James 33, 46
Tocqueville, Alexis de 277, 277*lj.*
Tolsztoj, Lev 368
Turner, Judith 108–110
Turner, Marlene 313
Tversky, Amos 135, 136, 141

Veitch, Roberta 274

Walster, Elaine 92, 94, 374, 384
Warren, Earl 341
Washburn, Sherwood 262
Watson, Jeanne 339
Waxman, Henry 193
Weary, Gifford 183
Webster, Donna 35
Weiss, Walter 88, 89
White, Gregory 374
White, Ralph 202, 203
Whittaker, James 107
Wicker, Alan 165
Willerman, Ben 372
Williams, Carol 168
Williams, Sunyna 100
Winch, Robert 392
Winfrey, Oprah 325
Wood, Larraine 270
Wood, Wendy 310
Woods, George 25, 27
Woods, Tiger 94
Word, Carl 317
Wu, Rui 112
Wyer, Robert 306, 307

Zajonc, Robert 82
Zanna, Mark 245, 246
Zimbardo, Philip 30–31, 85, 106–107, 214, 238, 280, 293
Zukier, Henry 140

Tárgymutató

A „bajba jutott hölgy" kísérlet 65
Afroamerikaiak *lásd:* előítélet
Agresszió 255–299
  a közfigyelem felkeltése céljából 289–290
  alkohol 273
  áthelyezett 333–336
  deindividuáció és 280
  ellenséges 257
  előhangolás és 279–280, 282–283
  fájdalom és diszkomfort 273–274
  fantázia 266–267
  fizikai tényezői 272–273
  fokozódása 265–270, 289–290
  frusztráció és 275–278, 292–293, 333–334
  hasznossága 262–270
  hidraulikus elmélete 257, 259, 265
  igazolása 227–232, 268–270
  instrumentális 257
  jutalom és büntetés és 220–223, 291–297
  kifejeződése 265–270
  kognitív disszonancia és 220–223, 227–232
  következményei 265–270
  meghatározása 256–257
  megtorló 268–270
  mérséklése 290–299
    empátia kialakításával 298–299
    érveléssel 291
    felelősség és 280
    jutalommal és büntetéssel 291–297
    modellálással 295–296, 297–298
  mint katarzis 265–270
  mint ösztön 257–262
  mint tanult viselkedés 258–260
  mint társas befolyásolás 255–256
  modelljei 295–296, 297–298
  módosító tényezői 260–262
  nem és 271–273
  okai 270–290
  példái 255–256
  relatív depriváció és 277
  szándék és 278
  társas tanulás és 278–283
  territoriaritás és 258–260
  tesztoszteron 271–273
  túlélési értéke 259, 262–265
  versengés és 264–265
Agresszív cselekvés 256
Agresszív inger 279–280
AIDS-járvány 99–101, 124, 133–134, 151, 249–250
A „kimondani annyi, mint elhinni" paradigma 209–211, 249
A legerősebb fennmaradása 262–265
Alapvető attribúciós hiba 171–175
Alkohol, agresszió és 273
Altruizmus 263
Amygdala, agresszió és 271
Androgünia 322–323, 393–394
Anonimitás, agresszió és 280
Antikomformizmus 35
Antiszemitizmus *lásd:* előítélet
Aronson első törvénye 29, 324
Arousal (fiziológiai izgalmi állapot) és kognitív disszonancia 244–246
Attitűdheurisztika 145–147
  használata 147–148
Attitűdök
  hozzáférhetősége 167–169
  kognitív disszonancia és 194–195
  mint heurisztikák 141–148, 168
  szemben a véleménnyel 121

változásai
a kognitív disszonancia csökkenésének irányában 206–208
jutalom, büntetés és 211–223
nevelés és 342–343
önigazolás és 209–223
viselkedés és 141–148
Attitűdökből származó torzulás 197–199, 201–204
Attribúció
önattribúció 312–313
sztereotípiák és 308–313
Autenticitás (hitelesség) 402–404
kommunikáció és 404–412
Autonómia, szükséglete 112–113
Azonosulás 52–53
meghatározása 52
példái 52–53
társas befolyásolás és 52–53, 54
tartóssága 56
vonzerő és 55–56

Áldozat, hibáztatása/becsmérlése 230–231, 268–269, 298–299, 313–315
Álemlékek szindrómája 157
Ázsiai származású amerikaiak *lásd:* előítélet

Bántalmazás
szexuális, és a feltárt emlékezet jelensége 157–161
Barnum-tétel 179–180
Becserkészés 206
Becsmérlés, az áldozatoké 230–231, 268, 313–315
Becsület kultusza, agresszió és 260–261
Befolyásolás *lásd:* rábeszélés; társas befolyásolás
Behódolás 52
a belőle eredő másodlagos nyereség 57
engedelmesség és 57–63
hatalom és 44–45, 46, 55
identifikáció és 55–56
időtartama 53, 56
internalizáció és 53
jutalom és büntetés és 53–54
meghatározása 52
példái 23–24, 39–42, 52, 54–55
társas befolyásolás és 52, 53
Beiruti túszválság 79–80
Belső igazolás 210
Benyomások, kialakulása 137–139
reprezentatív heurisztika és 143–144
Beteljesült szerelem 396
Bizonytalanság, konformitás és 44–45
Biztonságos szex 99–101, 249–251
Boldogságszámítás 126–127
Börtönök
agresszió és 292–293
helyzeti nyomás bennük 30–31
Braun kontra oktatási minisztérium ügy 301, 341, 343
Burakumin 334
Büntetés
adekvátsága 220–223
agresszióé 220–223, 291–297
attitűdváltozás és 209–223
behódolás és 53
bűnözőké 292–293
hatásai 28
kognitív disszonancia és 218–223, 294
konformitás és 40–41, 45–52
tekintélyelvűség és 337–338
Bűnbakképzés 333–336
Bűnözők, megbüntetésük 292–293

Challenger űrhajó katasztrófája 36–37
Címkézés 29–31

Csak felnőtteknek szóló akciófilmek 288
Csalás, kognitív disszonancia és 206–208, 215, 220, 236–237
Csalétek 130
Cselekvő és megfigyelő helyzetéből adódó torzulás 175–177
Cserekapcsolatok 399
Csoportgondolkodás 38
Csoportnyomás, konformitás és 35, 38–42

Dehumanizáció, az áldozatoké 231, 298–299
Deindividuáció (egyéniségtől való megfosztás)
agresszió és 280
Deszegregáció (elkülönítés megszüntetése) 301–302, 341–349
egyenlő pozíció alapján folytatott érintkezés és 343–344
elkerülhetetlenség és 344–347
helyettesítő hatásai 344–347
iskolai 301–302, 341–342, 343, 348
kooperáció és 349–359
lépései 346–347
nem egyenlő státus alapján és 347–349
oktatás és 341–343
sikerei 347–348
Dicséret, vonzerő és 364–368
Diszkomfort
agresszió és 273–274
kognitív disszonancia és 244–246
Disznó-öbölbeli fiaskó 371–372, 422
Diszpozíciós szemlélet 30
Döntés tálalása 135–137
Döntéshozatal
boldogságszámítás és 126–127
elköteleződés és 43–44, 199–204, 209
eszkaláció és 203–204
heurisztikák és 141–148, 167–168
kognitív disszonancia és 199–204
„láb a küszöbön" technika és 204, 252
visszavonhatatlansága 204–208

Egocentrikus gondolkodás 178–181
Egyik fél vagy mindkét fél érvei 102–103
Egyneműsítési hatás 151
Elfogadhatóság köre 107
Elkerülhetetlenség pszichológiája, önigazolás és 233–235, 344–347
Elköteleződés
döntéshozatal és 43–44, 199–204, 209
erőfeszítés és 223–227, 248, 251
fokozódása 203–204
önigazolás és 203–204, 223–227, 238, 251
Ellenséges agresszió 257 *lásd még:* agresszió
Előhangolás 132–135, 169–180
agresszió és 279–280, 282–283
Előítélet 301–359
agresszió és 276–277
átfogó jellege 303–304
attitűdheurisztika és 145–147
az áldozat hibáztatása és 230–231, 268, 313–315
bűnbakelmélete 333–336
csökkentése 301–302
egyenlő pozíció alapján folytatott érintkezéssel 343–344
elkerülhetetlenség és 344–345
kormányzati cselekvéssel 341–349
kölcsönös függés útján 349–359
oktatással 341–343
gazdasági és politikai versenyhelyzet és 330–333, 347–348
hipotézisek kipróbálása és 318–319
hitelesség és 89–90
holdudvarhatás és 146
kategorizáció és 148–150
kognitív disszonancia és 213, 345–346
konformitás révén 338–341
meghatározása 303
okai 328–341
önértékelés és 25, 301–302, 329–330, 347–349
önigazolás és 329–330
önmagát beteljesítő jóslás és 232, 318–319, 323
rábeszélhetőség és 89–91
rejtett hatásai 317–324
rosszindulat és 303–304, 319–320
személyiség tényezői 336–338
sztereotípiák és 149–150, 302–313 *lásd még*: sztereotípiák
tanult 338–341
társadalmi státus és 329–330
televíziónézés és 118–119
tömegkommunikáció és 25, 117–119, 285–289, 324–328
tudomány és 315–317
viselkedés és 164–165, 317–324
Elsőbbségi hatás
benyomások kialakítása és 137–139
rábeszélhetőség és 104
Emlékezés
feltárt 157–161
önéletrajzi 155–161
rekonstruktív 152–155
Empátia 69–70
agresszió és 298–299
elősegítése 355–358
kooperáció és 355–358
szerepjáték és 177
Encounter group (találkozási csoport) 408–410

Engedelmeskedés 57–63 *lásd még:*
behódolás
önigazolás és 204
tekintély és 57–63
Erkölcstelen viselkedés, kognitív disszonancia és 206–209
Erósz 257
Erőfeszítés
elköteleződés és 223–227, 248, 251
igazolása 223–227, 248, 423–425
Erőszak *lásd még:* agresszió
médiabeli ábrázolása 75–77, 117–119
szexuális erőszak és 285–289
társas tanulás és 280–284
utánzásos viselkedés és 77–80
Erőszakmentesség 289–290
megjutalmazása 296–297
Esendőség, vonzerő és 372–374
Eszkaláció, kognitív 203–204
Etikai problémák, a kísérletezésben 70–71, 435–441
Etnikai kisebbségek *lásd még:* előítélet
ábrázolásuk a tömegkommunikációs eszközökben 25, 117–118
hatalom és 44–45
Evolúciós szociálpszichológia 396–398

Élettársi szerelem 395–396
Énkép, kognitív disszonancia és 215–218, 236–237, 242*lj.*
Énsémák 156
Énvédő viselkedés 183
disszonanciacsökkentő viselkedés mint 197–198
Értelmezési keret 139
Érvelés
a közönséghez való igazítása 106–110
bemutatás sorrendje 103–106
egyik félé vagy mindkét félé 102–103
elfogadhatósága 107
Érzelmek
az értékeléssel szemben 413–416
konformitás és 49–52
Érzelmi fertőzés 77–80
Érzékenységfejlesztési gyakorlat 177
Érzékenységfejlesztő csoportok 408–410
Érzelmi *versus* logikai üzenet 96–101
Érzések és ítéletek szembeállítása 413–416

Fájdalom, agresszió és 273–274
Feketék *lásd:* előítélet
Felhígulási hatás 139–140
Feltárt emlékek jelensége 157–161
Félelem, meggyőzés általa 83–84, 96–101
Félrevezetés, a kísérletben 433–435, 437
Figyelem csökkenésének elmélete 139
Filmek *lásd:* tömegkommunikáció
Fizikai vonzerő
azonosulás és 55–56
kompetencia és 370–374
rábeszélhetőség és 91–92, 94–95
vonzalom és 374–381
Fokozás–visszavonás elmélet, a vonzalomé 387–392, 400–404
Forgatókönyv 285, 327–338
Frusztráció
agresszió és 275–278, 292–293, 333–334
bűnbakképzés és 333–336
F-skála 336–338, 339
Független változó 425
Függő változó 425

Gazdasági tényezők, az előítéletben 330–333
Gideon kontra Wainwright ügy 293
Gondolatrendőrök 38

Gyermekek, agressziójuk és a televízió 282–284

Halálbüntetés kiszabására való alkalmasságot eldöntő eljárás 51
Hallgatóság
a kommunikátor véleményétől való eltérései 370–374
az érvek hozzáillesztése 106–110
jellemzői 370–374
kognitív disszonancia és 216–217
válaszai a kommunikátorra 87–95, 109
Halo-effektus (holdudvarhatás) 146
Hamiskonszenzus-hatás 147
Harag
kifejezése 267–270
Hasonlóság, vonzerő és 381–382, 386–387
Hasraesési effektus 373, 422–423
Hatalom *lásd még:* tekintély

behódolás és 44–45, 46, 55
etnikum és 44
Hazugság, a kísérletezésben 433–435, 437
Házasság *lásd még:* vonzalom; szerelem; viszonyok
kommunikáció benne 404–412
szerepnormái 393–394
Helyzetkomikum (double entendre) 132–133
Heurisztikák 141–148, 168
attitűd- 145–147
használatuk 147–148
hozzáférhetőségi 144–145
reprezentatív 141–144
Hétköznapi valószerűség 432
Hidraulikus elmélet, agresszióé 257, 259, 265
Hipotézisek kipróbálása, az előítélet és 318–319
Hirdetés
hatékonysága 81–84, 93–94
kognitív disszonancia és 199–201
Hitelesség
előítélet és 89–90
internalizáció és 56
rábeszélhetőség és 87–91
Hírek bemutatása 75–80
Hírvivő megölése 196
Hozzáférhetőség, attitűdöké 167–169
Hozzáférhetőségi heurisztika 144–145
használata 147–148

Idegenek országa (Shipler) 358
Igazolás *lásd:* önigazolás
Illuzórikus korreláció 150–151
Információ
a felhígulás hatása 139–140
a média útján való terjesztése *lásd:* tömegkommunikáció
attitűdből eredő torzulásuk 198–199, 201–204
elsőbbségi hatás és 104, 137–139
konformitás és 45–52
kovariáció 126–127
sorrendje 137–139
Instrumentális agresszió 257
Iskola *lásd még:* oktatás; tanulás
versengés benne 349–352
Iskolai deszegregáció 301–302, 341–342, 343, 348 *lásd még:* deszegregáció
Intelligenciatesztek 316
Internalizáció
hitelesség és 56
meghatározása 53
példái 53–54
tartóssága 54
társas befolyásolás és 53–54
Interperszonális kommunikáció
a kapcsolatokban 404–412
a mindennapi életben 416–417
a T-csoportokban 408–410
céljai 410
egyenes beszéd és 407
érzések az ítéletekkel szembeállítva 413–416
gyakorlása 408–410
hatékony 412–417
közvetlensége 412–413
problémái 404–407, 410–412
Interperszonális vonzalom *lásd:* vonzalom
Intimitás
hitelesség és 402–404
kommunikáció és 404–412
szerelem és 394
önfeltárulkozás és 403–404

Ítélet
szemben az érzésekkel 413–416
társas *lásd:* társas megismerés
Ítéleti heurisztikák 141–148
attitűd- 145–147
használatuk 147–148
hozzáférhetőségi 144–145
reprezentatív 141–144

Jonestowni tragédia 24, 26, 251–252
Jó-öreg-Karcsi-bácsi jelenség 52–53, 54
Jutalom
adekvátsága 218–220
agresszió és 296–297
attitűdváltozás és 209–223
behódolás és 53, 212, 218–220
hatékonysága és 219–220
kognitív disszonancia és 218–223
konformitás és 40–41, 45–52, 53
szituációtól független és 368
Jutalom–költség elmélet, vonzalomé 363–364, 388

Karizmatikus vezetők, hatalma 251–252
Katasztrófák, kognitív disszonancia és 234–235, 246–248
Kategorizáció
illuzórikus korreláció és 150–151
saját csoport és a külcsoport hatásai 151–152
sztereotipizálás és 148–152
Katarzis, az agresszió mint 265–270
Kegyetlenség, igazolása 227–232, 268–270, 368
Kenti állami egyetemen történt lövöldözés 24, 29–30, 76, 228, 229, 270, 298–299
Kisebbségek *lásd még:* előítélet; sztereotípiák
médiabeli ábrázolásuk 25, 117–118, 324–328
Kísérletezés
a benne megjelenő pozitív korreláció 430
a benne szereplő változók 424–425
a benne történő manipuláció 441–443
értelme 27–29, 422–423, 438–439
etikai problémái 70–71, 435–441
félrevezetés benne 433–435, 437
kísérlet megtervezése 423–427
kísérlet utáni ülés 217*lj.*, 440–441
kontrollja 67, 427, 431–432
szembeállítva a hatásossággal 431–432
költség–haszon elemzés 438
megnyugtató célzatú kikérdezés (debriefing) benne 440–441
önmeggyőzés a kísérletben 441–443
spekulációval szembeállítva 422–427
valószerűsége 432–433
véletlenszerű besorolás a kísérletben 427–431
Kísérlet utáni ülés 217*lj.*, 440–441
Kognitív disszonancia 189
a belőle származó diszkomfort 244–246
a belőle való tanulás 253
agresszió és 220–223, 227–232
attitűdökből eredő torzítás és 197–199, 201–204
csalás és 206–208, 215, 220, 236–237
csökkentése 197–199
a „kimondani annyi, mint elhinni" paradigma és 209–211, 249
attitűdváltozás és 206–208
mint énvédő viselkedés 197
önigazolás és 189–197
racionális viselkedés és 197–199
definíciója 189
döntéshozatal és 199–204
elégtelen jutalom és 218–220
előítélet és 213, 345–346
énkép és 215–218, 230–231, 242*lj.*
erkölcs és 206–208
fiziológiai és motivációs hatásai 237–238
hallgatóság és 216–217
haszna 253
jutalom, büntetés és 218–223, 294
kritikája 239–246
mint izgalmi állapot 244–246
mint elmélet
alkalmazásai 246–252
alternatívái 242–244
finomításai 239–242
oktatás és 218–220
önértékelés és 230–231, 236–237
önigazolás és 189–197 *lásd még:* önigazolás
példái 190–197
tudatosítása 249–250, 251
Kognitív eszkaláció 203–204
Kognitív konzervativizmus 161–164
Kognitív vélemény 120–121
Kommunikáció
interperszonális *lásd:* interperszonális kommunikáció
tömeg- *lásd:* tömegkommunikáció
Kommunikátor
hitelessége 87–91
megbízhatósága 91–94
szakértelme 89–91
vonzereje 91–95
Kompetencia, vonzerő és 370–374
Konformitás 33–71 *lásd még:* behódolás; azonosulás; internalizáció
a csoport egyöntetűsége és 42–43
a döntés melletti elköteleződés és 43
a konszenzuskeresés és 37–38
a körülálló hatás és 63–70
ártalmas következményei 36–38

befolyásoló változók 42–45
bizonytalanság és, 44–45
csoportgondolkodás és 38
csoportnyomás és 35, 38–42
előítélet és 338–341
érzelem és 49–52
fennmaradása 48–49
információ és 45–52
jutalom, büntetés és 40–41, 45–52, 53
kulturális tényezői 44
meghatározása 38–42
motivációja 40–42
nem és 44
önértékelés és 43–44
példái 33–38
róla alkotott társadalmi nézetek 34–38
társas befolyásolás és 45–57
társas valóság és 45–52
tekintély és 43–45, 46
Konstruktum hozzáférhetősége 132–135
Kontraszthatások, a társas megismerésben 130–131
Kontroll illúziója 179
Konverzió (megtérés) 382
Kooperáció (együttműködés)
elősegítése 349–358
empátia és 355–358
haszna 355–358
mozaikmódszer és 352–359
vonzalom és 363
Kovariációs adatok 126–127
Körülálló-hatás 63–70
Körültekintés, kognitív disszonancia és 249–251
Közösségi kapcsolatok 398–400
a fokozás–visszavonás elmélet és 400–404
Központi út, a meggyőzéshez 86–87
Kulturális evidencia 114
Kutatás
kísérleti *lásd még:* kísérletezés
korrelációs 118*lj.*
Külcsoport 151–152
Külső igazolás 209–210, 213–215
elégtelen 215

Laboratóriumi valószerűség 432
Latinók *lásd:* előítélet
Láb a küszöbön technika 204, 251–252
Leszbikusok, az ellenük irányuló előítéletek 151
Logikai érvelés, az agresszió csökkentésében 291
Logikai és érzelmi üzenet 96–101
Los Angeles-i zavargások 75, 289

Másodlagos nyereség 57
Megbízhatóság
növelésének módszerei 91–94
rábeszélhetőség és 89–94
Megerősítésre irányuló beállítottság miatti torzítás 161–162
Megerőszakolás
a feltárt emlékek jelensége és 157–161
az áldozat hibáztatása miatta 32
médiabeli ábrázolása 286–289
pornográfia és 285–289
Megerőszakolás az első randevún *lásd:* megerőszakolás
Megerőszakolás, ismeretségi alapon *lásd:* megerőszakolás
Megfelelési következtetés 166, 171
Megismerés *lásd:* társas megismerés
Megjelenés *lásd:* vonzerő
Megnyugtató célzatú elbeszélgetés (debriefing) 217*lj.*, 440–441
„Mennyek kapuja" tragédia 251–252
Média *lásd:* tömegkommunikáció
„Mindig is tudtam" jelenség 162
Minimális csoport paradigma 152
Modellkövetés, a nem agresszív modelleké 297–298
Moralitás
kísérletezés és 70–71, 435–441
kognitív disszonancia és 206–209
Mozaikmódszer 352–359
My Lai tömegmészárlás 60, 231, 270

Naiv tudós 126
Nem *lásd még:* nők
agresszió és 271–273
szexuális viselkedés és 396–398
Nemi határokon átnyúló viselkedés 323–324
Nemi különbségek *lásd:* nem
Nemi szerepek szocializációja, sztereotípiák és 320–324

Nemi szerepek, egymást kiegészítő jellegük 393–394
Nemi sztereotípiák 310–313
önértékelés és 385–386
szerepszocializáció és 320–324
Nemzeti Űrhajózási és Űrkutatási Hivatal (NASA) 36–37
Nevelés *lásd még:* tanulás; iskola
jutalom, büntetés és 218–223
propaganda és 84–86
Nonkonformitás *lásd még:* konformitás
antikonformitás *versus* 35
az iránta való attitűdök 33–35
Nők *lásd még:* nem
ábrázolásuk a médiában 118, 285–289, 327–328
a velük szembeni diszkrimináció *lásd még:* előítélet
az általuk elkövetett agresszió 271–273
az ellenük irányuló agresszió 157–161, 285–289, 315
konformitás és 44
szexuális viselkedésük 396–398

Nyilvánosság, agresszióé 289–290

Optimizmus, haszna 183–185

Öböl-háború 148
Önattribúciók 312–313
Önéletrajzi emlékezés 155–161
Önértékelés
a fokozás–visszavonás elmélet és 388–392, 400–404
előítélet és 25, 301–302, 329–330, 347–349
énvédő torzítás és 183
kognitív disszonancia és 230–231, 236–237
rábeszélhetőség és 97–98, 111
vonzerő és 383–392
Önészlelés-elmélet 243
Önfeltárulkozás, vonzerő és 403–404
Öngyilkosság, utánzásos 77–80
Önigazolás 187–253
adekvát 213–215
„a kimondani annyi, mint elhinni" paradigma és 209–211
az erőfeszítésé 223–227, 248–249, 423–425
belső 210
célja 188–189, 191–193
elégtelen 209–223
elkerülhetetlenség és 233–235, 345
elköteleződés és 203–204, 223–227, 238, 251
előítélet és 329–330
kegyetlenségé 227–232, 268–270, 368
kognitív disszonancia és 189–197 *lásd még:* kognitív disszonancia
külső 210–211, 213–214
önértékelés és 236–237
önmagát beteljesítő jóslás és 232–233
példái 187–197
Önmagát beteljesítő jóslás 232–233
előítélet és 318–319, 323
fizikai vonzerő és 379–380
Önmagunkkal kapcsolatos torzítások 177–185
egocentrikus gondolkodás 178–181
énvédő 181–183
értéke 183–185
Önmegítélés 244
Önreferencia 244

Párválasztás 398–400
Pentagon-iratok 203
Periferiális út, meggyőzésé 86
Placebó 245
Politikai cselekvés, erőszakos és nem erőszakos 289–290
Politikai kampányok 80–81, 83–84, 96
Politikai tiltakozások *lásd:* vietnami háború
Politikusok, mint szórakoztatók 80–81
Pornográfia 285–289
Pozitív diszkrimináció 313
Pozitív korreláció 430
Propaganda
a hirdetésekben 81–84
oktatás és 84–86
politikai 80–81
védőoltás ellene 113–115
Pszichózis, abnormális viselkedés és 29–31

Racionalitás, társas megismerés és 125–129
Rasszizmus *lásd:* előítélet

Rábeszélés
a bemutatás sorrendje és 103–106
a hallgatóság tulajdonságai és 370–374
a kommunikáció természete és 95–110
a kommunikátor hitelessége és 87–91
a kommunikátor megbízhatósága és 91–94
a kommunikátor szakértelme és 89–91
a kommunikátor vonzereje és 91–92, 94–95
a propaganda és 84–86
a reaktancia és 111–113
a vélemények eltérése és 106–110
az elfogadhatóság köre 107
az előítélet és 89–91
az előzetes tapasztalatok és 111–113
az elsőbbségi hatás és 103–106
az elvek alkalmazása 115–121
az újdonság hatása 103–106
egyik fél vagy mindkét fél érvei és 102–103
érdeklődés és 315–317
feldolgozásivalószínűség-modellje 86
félelem által 83–84, 96–101
hatékonysága 87–91
hirdetések révén 81–84
hozzá vezető utak 86–87
logikai vagy érzelmi felszólító jelleg révén 96–101
nyelv és 102
önértékelés és 97–98, 111
statisztikai bizonyíték és személyes példa révén 101–102
szakértelem és 315–317
tömegkommunikáció révén 81–84
védőoltás-effektus 113–115
vonzerő és 91–92, 94–95
Reaktancia 111–113
Referenciapontok, a társas megismerésben 129–132
Rekonstruktív emlékezés 152–155
Relatív depriváció, agresszió és 277
Reprezentatív heurisztika 141–144
felhasználása 147–148
Rémhírek 189
Romantikus szerelem 396

Saját attitűddel ellentétes álláspont 213
kognitív disszonancia és 242–244
Saját csoport favorizálása 151
Saját csoport és a külcsoport hatásai 151–152
Segítő viselkedés, az azt befolyásoló változók 63–70
Serdülőkori öngyilkosság, utánzásos 78–79
Sikerkalauz (Carnegie) 362
Sokféleség, kihívásai 358–359
Spanyolul beszélő amerikaiak *lásd:* előítélet
Statisztikai bizonyíték, meggyőző ereje 101–102

Szabadság, szükséglete 112–113
Szakértelem, rábeszélhetőség és 89–91
Szektavezérek, hatalmuk 251–252
Szelektivitás 385
Személyes tapasztalat, rábeszélhetőség és 101–102
Szenvedélyes szerelem 395
Szerelem 392–404 *lásd még:* vonzerő; viszonyok
a fokozás–visszavonás elmélet és 387–392, 400–404
beteljesült 396
bonyolultsága 394
élettársi 395–396, 400–401
háromszöge 395
intimitás és 395
meghatározása 394–396
romantikus 396
szenvedélyes 395, 400–401
szeretet és 394–396
Szerepek, viselkedés és 172–173
Szerepjátszás, empátia és 177
Szerepnormák, a házasságban 393–394
Szerepszocializáció, nemi sztereotípiák és 320–324
Szeretet
okai 361
szerelem és 394
Szeretetreméltóság, rábeszélhetőség és 91–95
Szexizmus 310–313 *lásd még:* előítélet
nemi szerep szocializációja és 320–324
önértékelés és 385–386
Szexuális forgatókönyvek 285
Szexuális viselkedés
biztonságos 99–101, 249–251
nemi különbségek és 396–398

Szexuális zaklatás, a feltárt emlékek jelensége és 157–161
Szépség
azonosulás és 55–56
befolyásolhatóság és 91–92, 94–95
kompetencia és 370–374
vonzalom és 374–381
Szívességek, vonzerő és 367–370
Szocializáció, nemi sztereotípiák és 320–324
Szociálpszichológia 23–31
erkölcsi felelősség és 441–443
evolúciós 396
meghatározása 26–29
mint tudomány 419–443
Szórakoztatás *lásd még:*
tömegkommunikáció
hírek mint 75–76
politika mint 80–81
Sztereotípiafenyegetés 308
Sztereotípiák 148–152, 304–308
alapja 306–308
ártalmasságuk 307–308
átfogó jellegük 319–320, 324
attribúció és 308–313
előítélet és 304–308 *lásd még:* előítélet
fennmaradásuk 319–320
fizikai vonzerő és 374–381
legyőzésük 305–306
meghatározása 304
nemi 310–313
önértékelés és 385
szerepszocializáció és 320–324
társadalmi státus és 304–305
Szükségletek kiegészítő jellege 393–394

Tanulás *lásd még:* nevelés; iskola
együttműködésen alapuló 352–359
elsőbbségi hatás és 104
kognitív disszonanciából 253
társas
agresszió és 278–283
az erőszak médiabeli ábrázolása és 280–284
meghatározása 281
újdonsághatás és 104–105
Tálalás, döntéseké 135–137
Társadalmi státus, előítélet és 329–330, 331
Társas befolyásolás 23–29, 46–52 *lásd még:* rábeszélés
a rá adott válaszok és 46–57
azonosulás és 52–53, 54
behódolás és 52
halálbüntetés kiszabására való alkalmasságot eldöntő eljárás 51
internalizáció és 53–54
konformitás és 45–57 *lásd még:* konformitás
példái 23–26
Társas ítéletek *lásd:* társas megismerés
Társas megismerés 123–185
alapvető attribúciós hiba és 171–175
attitűd hozzáférhetősége és 167–169
cselekvő és megfigyelő helyzetéből adódó torzulás 175–177
döntés tálalása és 135–137
előhangolás és 132–135
funkciója 125–129
információ sorrendje és 137–139
ítéleti heurisztikák és 141–148
kategorizáció és 148–152
konstruktum hozzáférhetősége és 132–135
kontextus hatása és 129–140
kontraszthatások és 129–132
konzervatív természete 161–164
korlátai 128–129
megerősítésre irányuló beállítottság miatti 161–162
önéletrajzi emlékezés és 155–161
önmagunk iránti elfogultság 177–185
racionalitás és 125–129
referenciapontok és 129–132
rekonstruktív emlékezés és 152–155
sztereotípiák és 148–152
utólagos bölcsességből eredő torzítás és 28, 162, 315
viszonylagossága 125–129
Társas szerepek, viselkedés és 172–173
Társas sztereotípiák 148–152 *lásd még:* sztereotípiák
Társas tanulás
agresszió és 278–284
az erőszak médiabeli ábrázolása és 280–284
meghatározása 280–281
Társas valóság, a hozzá való alkalmazkodás 45–52

T-csoportok 408–410
Tekintély
alkalmazkodás hozzá 43–45, 46 *lásd még:* konformitás
engedelmeskedés és 57–63
Tekintélyelvű személyiség 336–338
Televíziónézés, hatásai 118–119, 281–289
Tesztoszteron, agresszió és 271–273
Thanatosz 257
Three-Mile Island-i baleset 246–248
Torzulás *lásd még:* előítélet
alapvető attribúciós hiba és 171–175
cselekvő–megfigyelő 175–177
énvédő 181–185
értéke 183–185
megerősítésre irányuló beállítottság miatti 161–162
mint egocentrikus gondolkodás 178–181
önmagunk iránti elfogultság 177–185
utólagos bölcsességből eredő 28, 162, 315
Tömegkommunikáció 73–121
a benne lévő hirdetések *lásd:* hirdetés
a hírek bemutatása és 75–80
a nők ábrázolása benne 117–119, 285–289, 327–328
a szépségnormák és 376–377
átfogó jellege 74
az előhangolás jelensége és 133–134
az erőszak ábrázolása benne 75–77, 117–119
a nők elleni erőszak és 285–289
társas tanulás és 280–284
utánzásos viselkedés és 77–80
érzelmi fertőzés és 77–80
hatalma 73–74
hatékonysága 115–121
kisebbségek ábrázolása benne 25, 117–118, 324–328
meggyőző jellege 73–80, 81–84
politikai műsorok benne 74–75, 80–81
Tudomány *lásd még:* kísérletezés
a szociálpszichológia mint tudomány 419–443
művészet és 421–422
Tudományos módszer 420–422
Tylenol-mérgezések 77–79
Utánzásos viselkedés 77–80
Utólagos bölcsességre való hajlam 28, 162, 315
Újdonság hatása 104
Ürügytörténetek, a kísérletezésben 434

Valószerűség
hétköznapi 432
kísérleti 432
Választási kampányok 80–81, 83–84
Változók
függő 425
független 425
Versengés
agresszió és 264–265
az iskolában 349–352
kooperáció és 352–358
Vezetők *lásd még:* tekintély
hatalmuk 251–252
Védőoltás-effektus 113–115
Végső attribúciós hiba 309–310
Vélemény
attitűd és 121
eltérés a kommunikátor és a hallgatóság véleménye között 106–110
kognitív 120–121
meghatározása 120–121
Véletlenszerű besorolás 427–431
Vietnami háború
a My Lai tömegmészárlás és 60–61, 231–232, 270
a Pentagon-iratok és 203
a tekintélynek való engedelmeskedés és 60–61
az ellene való tiltakozások és 24, 29–30, 76–77
lövöldözés a kenti állami egyetemen és 24, 29–30, 76, 228, 229, 270, 298–299
Viselkedés
abnormális, okai 29–31
attitűdök és 141–148
diszpozíciós és szituációs tényezők 174, 177, 233, 306, 311–312
előítéletek és 317–324
énvédő, mint disszonanciacsökkentő viselkedés 197–199
nemek határain átnyúló 323–324
társas szerepek és 172–174

Viselkedésmódosítás 57
Viszonyok *lásd még:* vonzalom; szerelem; házasság
cserekapcsolatok 399
hitelesség bennük 402–404
kommunikáció bennük 404–412
konfliktusmegoldás bennük 403
közösségi 398–400
önfeltárulkozás és 403–404
Visszajelentés
érzések és ítéletek szembeállítása 413–416
konstruktív 413–416
közvetlen 412–413
Vonzalom 361–417 *lásd még:* szeretet; szerelem; kapcsolatok
a fokozás–visszavonás elmélet és 387–392, 400–404
dicséret, szívesség és 364–370, 365–368
fizikai vonzerő és 374–381
hasonlóság és 381–382, 386–387
kompetencia és 370–374
kooperáció és 363
különbözőség és 392–394
nyereség–költség elmélete 363–364, 388
okai 361–364
önértékelés és 383–387
önfeltárulkozás és 403–404
párválasztás és 398–400
szelektivitás és 385–386
személyes tulajdonságok és 370–381
szeretet, intimitás és 392–404
szeretve lenni és 383–387
Vonzerő
azonosulás és 55–56
befolyásolhatóság és 91–92, 94–95
kompetencia és 370–374
vonzalom és 374–381

Watergate-botrány 36

Zsidók *lásd:* előítélet
Zsugori megismerő 128–129

FUNDATIA SAPIENTIA
TG-MURES
3123