

## Dlaczego naruszanie czyichś przekonań powoduje jeszcze silniejszą ich obronę?

Autor tekstu: **Ed Yong**

Tłumaczenie: **Krzysztof Achinger**



Nie musisz szukać daleko ludzi trzymających się kurczowo swoich przekonań, nawet w obliczu przytłaczających dowodów, które im zaprzeczają. Tysiące ludzi ciągle tkwi w przekonaniu, że szczepionki powodują autyzm, że całe życie powstało kilka tysięcy lat temu, albo nawet że [picie wybielacza to dobry pomysł](http://www.guardian.co.uk/science/2010/sep/15/miracle-mineral-solutions-mms-bleach) (<http://www.guardian.co.uk/science/2010/sep/15/miracle-mineral-solutions-mms-bleach>). Zobacz niezliczone komentarze w Internecie, a z pewnością odkryjesz masy ludzi, którzy ślepo popierają te pomysły, nawet w obliczu racjonalnych argumentów.

Może to być przygnębiające, ale nie jest czymś nieoczekiwanym. W nowym badaniu [David Gal](http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/gal_david.aspx) ([http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/gal\\_david.aspx](http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/gal_david.aspx)) oraz [Derek Rucker](http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rucker_de_rek_d.aspx) ([http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rucker\\_de\\_rek\\_d.aspx](http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rucker_de_rek_d.aspx)) z Northwestern University odkryli, że kiedy ludzkie przekonania są podważane, stają się oni jeszcze silniejszymi ich obrońcami. Przeprowadzili oni trzy eksperymenty z tematami dotyczącymi testów na zwierzętach, preferencji żywieniowych oraz lojalności wobec Macków lub Pecetów. W każdym badaniu subtelnie manipulowali pewnością siebie badanych i odkryli tę samą rzecz. Ludzie krzyczą głośniej w obliczu wątpliwości.

Gal i Rucker zainspirowali się klasyczną książką z dziedziny psychologii zatytułowaną [When Prophecy Fails](http://en.wikipedia.org/wiki/When_Prophecy_Fails) ([http://en.wikipedia.org/wiki/When\\_Prophecy\\_Fails](http://en.wikipedia.org/wiki/When_Prophecy_Fails)) (Gdy prorocstwo się nie spełnia). W tejże książce Leon Festinger wraz z kolegami przeniknęli do jednego z amerykańskich kultów, którego liderka Dorothy Martin przekonywała swoich wiernych, że latające spodki uratują ich od apokaliptycznego potopu. Wielu jej uwierzyło, porzucając swoje sprawy codzienne, ruchomości oraz rodzinę oczekiwali na kosmitów, którzy mieli ich uratować. Kiedy nadszedł przepowiadany moment i nic się nie stało, grupa zdecydowała, że ich oddanie spowodowało uchronienie świata przed zagładą. Zmieniając swoją uprzednią politykę unikania rozgłosu, zaczęli aktywnie nawracać ludzi na swoją wiarę. Fakt, że UFO się nie pojawiło sprawił, że niezachwiani w swojej wierze, stali się jej żarliwymi ewangelistami.

Studium tego przypadku zainspirowało Festingera do stworzenia teorii „[dysonansu poznawczego](http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_dissonance)” ([http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive\\_dissonance](http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_dissonance)), która opisuje dyskomfort, jaki ludzie odczuwają, gdy zmagają się ze sprzecznymi ideami. Festinger dowodził, że ludzie zadają sobie wiele trudu, aby zredukować sprzeczności. Zmiana czyichś przekonań w obliczu nowych dowodów jest jednym rozwiązaniem, ale dla zwolenników Martin to było zbyt trudne. Alternatywą była próba zdobycia społecznego poparcia dla swoich idei. Jeżeli inni ludzie uwierzą w to, co mówię, mój wewnętrzny dysonans zmniejszy się.

Festinger przewidział, że gdy czyjeś przekonania zostaną podważone, będzie on próbował znaleźć poparcie dla tych przekonań z paradoksalnym entuzjazmem. Zdumiewa, że w czasie ostatniego półwiecza przypuszczenia te nigdy nie zostały sprawdzone eksperymentalnie — aż do teraz.

W pierwszym eksperymencie, Gal i Rucker poprosili 88 studentów o napisanie swoich opinii na [Racjonalista.pl](http://Racjonalista.pl)

temat testowania na zwierzętach dóbr konsumenckich, ale tylko połowie z nich pozwolili pisać ręką, do której byli przyzwyczajeni. Może to wyglądać na przypadek, ale poprzednie badania wykazały, że ludzie są mniej pewni tego, co piszą, gdy robią to ręką, której zwykle do tego nie używają. I rzeczywiście właśnie to odkryli w swoim badaniu Gal i Rucker. Zapytani później ochotnicy, którzy nie używali prawidłowej ręki, byli mniej pewni swoich przekonań.

Bardziej prawdopodobne jednak było, że będą próbowali przekonać innych do tych samych przekonań. Gdy poproszono ich o napisanie czegoś, co przekonywałoby kogoś innego do ich punktu widzenia, ci, którzy czuli się mniej pewni siebie, pisali znacznie dłuższe teksty. Z okruciami niepewności w swoich umysłach, poświęcili znacznie więcej wysiłku na próby perswazji.

Gal i Rucker odkryli także, że dodatkowy wysiłek zniknął, gdy ochotnicy mieli możliwość zadeklarowania swojej własnej tożsamości przed testem. Kiedy przed testem dotyczącym doświadczeń na zwierzętach, poproszono ich o podanie ulubionych rzeczy (książek, miast, piosenek itd.), wybór ręki nie miał wpływu na próby obrony. Gdy poproszono ich o stwierdzenie, jakie są ulubione przedmioty ich rodziców, efekt ręki powrócił.

W drugim eksperymencie ze 151 nowymi ochotnikami, Gal i Rucker odkryli ten sam efekt. Tym razem wpłynęli na stopień pewności siebie ochotników prosząc połowę z nich o nawiązanie do wspomnień, gdy byli przepełnieni pewnością siebie, a drugą połowę o opisanie wspomnień, gdy ogarniało ich wątplenie. Następnie ochotnicy musieli stwierdzić, czy są weganami, wegetarianami czy też jedzą mięso, jak pewni byli swoich opinii i jak ważny był dla nich ich wybór.

Tak jak przypuszczano ci, którzy wspominali momenty wątplenia, byli mniej pewni tego, że ich sposób odżywiania się był odpowiedni. I tak jak wcześniej, ci sami wątpliacy ochotnicy bronili swoich przekonań z większą mocą. Gdy poproszono ich o wyobrażenie sobie, że muszą kogoś przekonać do swojej diety, niepewna siebie grupa napisała znacznie dłuższe teksty i spędziła więcej czasu na ich tworzenie.

Ten eksperyment — z inną metodą manipulowania pewnością siebie, innym problemem i innym sposobem ewangelizowania — dodaje wagi poprzedniemu badaniu. Efekt okazał się jednak prawdziwy tylko dla tych, dla których preferencje dietetyczne były bardzo ważne. Pokazało to (być może było to do przewidzenia), że więzi pomiędzy wątpliwościami a ich obroną są silniejsze dla przekonań, które są dla ludzi ważne.

Trzeci eksperyment przyniósł podobne wyniki, używając znacznie bardziej trywialnego przykładu (podobno bardziej trywialnego). Gal i Rucker pracowali z 106 studentami, którzy twierdzili, że Mac'i są lepsze od Pecetów. Po raz kolejny duet odniósł sukces w manipulowaniu pewnością siebie studentów, prosząc ich o zapamiętanie przeszłego incydentu związanego z pewnością lub niepewnością.

Studenci mieli sobie wyobrazić przekonywanie użytkowników Pecetów do zalet produktu Apple, ale tym razem, połowie z nich powiedziano, że przekonują kogoś mającego postawę: dam-się-zabić-za-Windows; a pozostali stanęli w obliczu bardziej otwartych partnerów. Tak jak poprzednio, studenci włożyli więcej wysiłku w przekonywanie wyimaginowanego partnera, gdy ich przekonanie było zachwiane, ale tylko, gdy partner był otwarty.

We wszystkich trzech przypadkach Gal i Rucker odkryli, że wątpliwości zmieniają ludzi w silniejszych obrońców. A dodatkowo ich badanie pokazuje, że efekt ten jest silniejszy, gdy czyjaś tożsamość jest zagrożona, jeżeli dane przekonanie jest dla nich ważne i gdy uważają, że inni będą ich słuchali. Wszystko to pasuje do wzorca zachowania, w którym ludzie ewangelizują, aby wzmocnić swoje własne słabnące przekonania.

Te badania rzucają także inne światło na działania obronne. Broniący swoich pozycji mogą pozornie próbować zmienić nastawienie innych ludzi, ale ich działania mogą być równie ważne dla podtrzymywania własnych przekonań. Jak piszą Gal i Rucker:

„Obecne badanie jest ostrzeżeniem dla każdego, kto jest odbiorcą próby przekonania go. Mimo, że naturalnym wydaje się założenie, iż uparty i entuzjastycznie nastawiony orędownik swoich poglądów jest całkowicie pewny swego, samo przekonywanie może być w rzeczywistości sygnałem, że jednostka przepełniona jest wątpliwościami”.

Źródło: [Psychological Science](http://dx.doi.org/10.1177/0956797610385953) (<http://dx.doi.org/10.1177/0956797610385953>)

[Tekst oryginału](http://blogs.discovermagazine.com/notrocketscience/2010/10/19/when-in-doubt-shout---why-shak-ing-someone) ([http://blogs.discovermagazine.com/notrocketscience/2010/10/19 /when-in-doubt-shout---why-shak-ing-someone](http://blogs.discovermagazine.com/notrocketscience/2010/10/19/when-in-doubt-shout---why-shak-ing-someone)).

Not Exactly Rocket Science, 19 października 2010r.

**Ed Yong**

Mieszka w Londynie i pracuje w Cancer Research UK. Jego blog „Not Exactly Rocket Science” jest próbą zainteresowania nauką szerszej rzeszy czytelników poprzez unikanie żargonu i przystępną prezentację.

[Strona www autora](#)

[Pokaż inne teksty autora](#)



(Publikacja: 01-11-2010)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,717) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,717>)

Contents Copyright © 2000-2010 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2010 Michał Przech

Autorem portalu Racjonalista.pl jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.  
Właścicielami portalu są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tego portalu i jakiegokolwiek jego części.

Wszystkie strony tego portalu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tego portalu oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tego portalu i nie korzystać z jego zasobów.

Informacje zawarte na tym portalu przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów portalu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na portalu. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych portalu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)