

Статья посвящена проблеме рассогласования между объяснением причин поведения и реальными причинами поведения. Проверяется предположение о возможности получить эффект слепоты к выбору на материале самооценки свойств личности с помощью модифицированных высказываний из 16-факторного опросника Р. Кеттелла. Проведено экспериментальное исследование с помощью модифицированной парадигмы слепоты к выбору и парадигмы дезинформации в исследовании ложных воспоминаний. Показано, что самооценочные суждения поддаются подтасовке в 36% случаев, а эффект слепоты к выбору обладает последствием, проявляясь в искажениях воспоминаний о сделанном выборе. Обсуждаются ограничения возможности подтасовки самооценочных суждений.

Ключевые слова: иллюзия интроспекции; слепота к выбору; 16-факторный опросник Р. Кеттелла; самооценочные суждения; рефлексивность; ложные воспоминания.

The study is devoted to the problem of a gap between the explanations of behavior reasons and the real reasons of that behavior. The author examines an assumption to get the choice blindness effect in self-estimation of personality traits in modified Cattell's 16 PF Questionnaire. The procedures of choice blindness creation and misinformation paradigm in false memory studies are used in the experiment. It is shown that self-estimations are subject to choice blindness in 36% of cases, and it is also demonstrated that choice blindness has an aftereffect, which manifests in false memories about previous choice. The limitations of possibility to evoke the choice blindness effect within self-estimation decisions are discussed.

Key words: introspection illusion; choice blindness; R. Cattell's 16 PF Questionnaire; self-reflection; self-estimation decisions; false memories.

В. А. Гершкович, А. В. Гапоненко

Санкт-Петербургский государственный университет

E-mail: valeria.gershkovich@gmail.com

E-mail:

Говорим о том, что не знаем: проявление слепоты к выбору при заполнении 16-факторного личностного опросника Р. Кеттелла*

Научная статья

V. A. Gershkovich, A. V. Gaponenko

Saint Petersburg State University

E-mail: valeria.gershkovich@gmail.com

E-mail:

Talking about Things that We do not Know: Manifestation of the Choice Blindness Effect when Filling out R. Cattell's 16 PF Questionnaire

Scientific article

Настоящее исследование посвящено проблеме рассогласования реальных причин поведения и интроспективных отчетах об этих причинах. Ставится вопрос о том, насколько можно доверять самоотчетам испытуемых о своих личностных особенностях и предпочтениях. Важно отметить, что использование интроспективных отчетов является важной составляющей большого количества исследований в разных областях психологии. Например, способность дать вербальный отчет о факторах, оказавших

влияние на собственное поведение, используется в качестве одного из критериев отличия осознаваемого опыта от неосознаваемого и, следовательно, как один из инструментов измерения осознанности (см обзор [1]). Так, имплицитная память, согласно определению, это вид памяти, при котором прошлый опыт оказывает влияние на выполнение задания, однако сам прошлый опыт при этом не осознается и не может быть вербализован [2], аналогичным образом имплицитное научение – это процесс, где знание

* Исследование поддержано грантом РГНФ, № 12-36-01342а.

© Гершкович В. А., 2015

© Гапоненко А. В., 2015

приобретается непреднамеренно, а человек не в состоянии выразить это знание с помощью вербального отчета [3]. Ученые также полагаются на способность испытуемых к интроспекции при использовании метода размышления вслух при решении когнитивных задач, а также при разработке психодиагностических опросников, в которых для ответа на вопрос человеку требуется обратиться к анализу своего типичного поведения, своему представлению о себе, своим предпочтениям и т. п. Однако в 1977 г. выходит статья Р. Нисбетта и Т. Уилсона «Говорим больше, чем знаем: вербальные отчеты о психических процессах», в которой авторы утверждают: «Точность субъективных отчетов настолько невысока, что позволяет предположить: интроспективный доступ никогда не бывает достаточным для того, чтобы испытуемые могли давать в целом верные и надежные отчеты» [4, с. 178]. Более того, авторы показывают, что в своих отчетах люди полагаются не на реальное обращение к причинам собственных действий, а на свои гипотезы о возможных причинах, кажущихся связях, опираются на эвристики и т. п., иначе говоря, ищут правдоподобное объяснение. С чем же это связано? В настоящее время хорошо известно, что на поведение человека воздействует больше реальных причин, чем те, о которых он может сказать; свидетельство тому – возможности когнитивного бессознательного [5]. Т. Уилсон утверждает, что в связи с тем, что большая часть переработки информации осуществляется неосознанно, люди не имеют прямого доступа к причинам собственного поведения и при необходимости обосновать их создают конфабуляции [6]. Мы говорим больше, чем можем знать, подчеркивают в своей работе Нисбетт и Уилсон [4]. Следовательно, реальные причины поведения и интроспективные отчеты о них имеют мало общего.

Более того, в ряде исследований был продемонстрирован т. н. разрыв между установками и поведением: дальнейшее поведение людей не соответствует тому, что они только что описали в интроспективных отчетах. В классическом эксперименте Уилсона и др. [6] испытуемым дали пазлы и попросили оценить степень их интереса к каждому пазлу. Перед тем как осуществить такую оценку, одну группу испытуемых попросили описать причины, по которым пазлы им нравятся или нет; контрольная группа такого задания не получила. Далее замерялось время, которое испытуемые играли с пазлами. Выяснилось, что корреляция между временем игры с каждым пазлом и оценками

испытуемых была значимо меньше для экспериментальной группы, чем для контрольной. В более поздних работах было показано, что интроспективный анализ собственных диспозиций наиболее существенно влияет на изменение установок, а не поведения [7].

Указанная проблема усугубляется тем, что люди думают, что у них есть прямой доступ к источникам своих переживаний, причинам собственного поведения. Эта ошибка получила название иллюзии интроспекции [8] – тенденции людей давать ошибочные, но уверенные объяснения причин своего поведения. Кроме того, люди оказываются «слепы» к этой иллюзии: они уверены, что не подвержены ей, что своим собственным интроспективным отчетам уж точно можно доверять [9]. Но если возможность дать интроспективный отчет лишь иллюзия, связанная с отсутствием доступа к неосознаваемым причинам поведения, если человек даже не подозревает, что может фантазировать для объяснения причин своего поведения, то можно ожидать, что он будет обосновывать даже то поведение, которого никогда не совершал. Отметим, что при формировании ложных воспоминаний путем внедрения дезинформации испытуемый впоследствии ошибочно принимает дезинформацию за свои собственные воспоминания [10]. Одно из объяснений этого эффекта состоит в том, что предъявление дезинформации, создающей иную, но правдоподобную версию события, блокирует доступ к ранее полученному опыту. В результате испытуемый обращается к информации, к которой у него есть доступ как к реальной информации. Тенденция создавать правдоподобное объяснение наблюдается и при ошибках ретроспекции. Это – хорошо известный эффект хиндсайта: тенденции людей постфактум давать правдоподобное обоснование, оставаясь при этом нечувствительными к противоречиям [11].

В 2006 году группой шведских авторов [12] был описан эффект слепоты к выбору, наглядно демонстрирующий возможность такой подтасовки. Авторы эксперимента предлагали испытуемым две фотографии людей с целью выбрать наиболее для них привлекательного человека. После того как испытуемый совершал выбор, экспериментатор протягивал ему фотографию и просил объяснить причины сделанного выбора. Подвох заключался в том, что в тот момент, когда экспериментатор протягивал испытуемому фотографию, он незаметно для испытуемого подменял ее на альтернативный вариант (тот, который испытуемый не выбрал). Удивительно,

но испытуемые принимались обосновывать причины выбора, которого никогда не совершали, и лишь в около 25 % случаев подмена была обнаружена! Найти же отличия между обоснованиями реально сделанного и подтасованного выбора не удалось, хотя было отмечено, что описания причин, которые дают люди, часто не имеют ничего общего с той фотографией, на которую они смотрят. Авторы придумали оригинальный методический прием и смогли подтасовать даже вкус джема [13]. Продемонстрировав эффект на материале простых предпочтений (от абстрактных фигур до вкуса джема), авторы решили уточнить, каковы границы обнаруженного эффекта. Для этого в качестве стимульного материала было решено использовать более личностно значимый материал (оценка политических предпочтений, оценка моральных дилемм). Исследователей также интересовал вопрос, можно ли заставить человека обосновывать причины поведения, которые противоречат устойчивому личностному конструкту, например такому, как стратегия избегания риска. В эксперименте [14] испытуемым предъявлялся ряд классических задач, например: «что Вы предпочтете: альтернативу А – 45 % вероятность потери 100 евро или альтернативу Б – 100 % вероятность потери 50 евро». После решения всех задач, испытуемым вновь предъявлялся весь список, в котором были выделены все ответы испытуемых. По инструкции испытуемым требовалось либо подтвердить, либо отклонить собственный выбор, а также оценить степень удовлетворенности тем, что они выбрали. На этом этапе экспериментаторы осуществляли подтасовку, выделяя для части ситуаций ответы, противоположные выбору испытуемых. На третьем этапе испытуемым вновь предъявлялся список тех же задач с инструкцией снова выбрать подходящую им альтернативу. Оказалось, что всего лишь несколько человек заметили подмену на втором этапе исследования. Более того, оказалось, что экспериментаторы не обнаружили отличий в оценке удовлетворенности сделанным выбором как для реальных, так и для подмененных выборов. На третьем этапе было показано даже значительное изменение в предпочтениях рискованного поведения. Подобным же образом удалось подтасовать и изменить оценку политических предпочтений, причем в актуальной ситуации (накануне политических выборов) [15]. Таким образом, после обоснования подтасованного варианта изменяется оценка альтернатив.

Однако важно отметить, что предложенные в этих ситуациях задачи могут считаться доста-

точно сложными, неопределенными, связанными с оценками вероятностей (в чем достаточно часто ошибаются люди) или сложными моральными дилеммами (см, например, такой вопрос: «Является ли более важным для общества обеспечивать благополучие своих граждан, чем защищать личную неприкосновенность?» [16]. Возможно, что чем выше неопределенность задачи, чем проще ее подтасовать. А также предъявление альтернативы, противоположной сделанному выбору, могло позволить человеку задуматься и действительно переоценить ситуацию, увидеть ранее не замеченные аспекты проблемы и т. п.

Итак, исследования слепоты к выбору показывают, что и простые решения, и достаточно сложные оказываются подверженными подтасовке. Нас заинтересовало, можно ли подтасовать и значимые оценки, включающие информацию о самом себе. Этот вопрос связан с тем, насколько надежными, т. е. в данном случае устойчивыми к подтасовке, являются опросные методы, которые требуют от испытуемых обращения к знанию о себе, оценки прошлого опыта и т. п. С понятием способности к самовосприятию собственной психики в отечественной литературе связывается такое свойство, как рефлексивность [17]. Возможно, что это свойство является существенным для качественного заполнения опросников и опосредует доступность категорий для анализа собственной личности.

Для ответа на поставленные вопросы и проверки выдвинутых предположений был проведен эксперимент. Нас интересовало не только проявление эффекта слепоты к выбору, но и его влияние на воспоминания о сделанном выборе. Для проведения исследования была выбрана одна из наиболее популярных методик – 16 PF опросник Кеттелла. Эксперимент был проведен с использованием модифицированной методики формирования слепоты к выбору в сочетании с методикой формирования ложных воспоминаний при помощи дезинформации [18].

Описание эксперимента

Испытуемые

В исследовании на добровольной основе приняли участие 35 человек (17 женщин, 18 мужчин, в возрасте от 19 до 25 лет; $M = 22$). В выборку вошли студенты и выпускники ВУЗов. Истинная цель исследования испытуемым не сообщалась, а раскрывалась по окончании.

Стимульный материал

Для создания стимульного материала был использован 16PF опросник Р. Кеттелла, форма С [19]. Из опросника было выбрано 8 факторов. Из группы коммуникативных факторов были отобраны: фактор А, фактор Н, фактор Е, фактор L. Из группы интеллектуальных – фактор N. Из группы эмоциональных – фактор F и фактор Q4. Из группы регуляторных свойств личности был использован фактор Q3. Из вопросов опросника были образованы пары утверждений для основного этапа эксперимента. Для этого вопросы теста Кеттелла были переформулированы в пары противоположных высказываний. Например, вопрос, который в оригинальном опроснике звучит как: «Я бы вполне мог бы жить один, вдали от людей. а) да; б) иногда; в) нет», был переформулирован в пары утверждений «Я вполне мог бы жить один вдали от людей» vs «Я бы не смог жить один вдали от людей». Таким образом, было составлено 48 пар утверждений.

Процедура

Основное экспериментальное исследование проходило в три этапа. Использовался внутригрупповой план исследования. *На первом этапе* испытуемому последовательно предъявляли 48 пар утверждений. В инструкции испытуемого просили выбрать то утверждение, которое наилучшим образом его характеризует. Для того чтобы уравнивать время ознакомления с информацией, утверждения оставались на экране в течение 13 с, по истечении которых звучал звуковой сигнал, обозначающий возможность сделать выбор. После каждого выбора испытуемые вводили оценку степени соответствия выбранного утверждения своим представлениям о себе по шкале от 1 до 5. *На втором этапе* испытуемому предъявлялось последовательно 24 утверждения с просьбой дать пояснения сделанному выбору, обосновать причины, по которым испытуемый считает, что данное утверждение лучше всего ему подходит. На этом этапе осуществлялось экспериментальное воздействие (введение дезинформации): часть выборов испытуемого заменялись на противоположные (всего 12), другие 12 выборов оставались неизменными. Оставшиеся 24 выбора на втором этапе не предъявлялись и обозначались как контрольные стимулы. Из 8 факторов: вопросы 4 факторов не предъявлялись на втором этапе, ответы по 1 фактору полностью заменялись на противоположные и по 1 фактору оставались полностью

неизменными, половина ответов по оставшимся двум факторам заменялась на противоположные, другая половина не подтасовывалась. Такое разделение позволяло проверить гипотезу, что эффект слепоты к выбору может проявиться сильнее в случае, когда фактор будет подтасован целиком, так как испытуемый не будет сталкиваться с противоречиями по ответам на другие вопросы. *На третьем этапе* испытуемому снова предъявлялись все 48 пар утверждений с инструкцией повторить выбор, сделанный на первом этапе. В нашем эксперименте специально давалась инструкция именно вспомнить прошлый выбор, чтобы максимально оценить возможные искажения. Это связано с тем, что изменения в просто задаче повторной оценки и выбора могут быть связаны не с воздействием подтасовки, а с реальной переоценкой высказываний. Порядок предъявления утверждений и место утверждения в паре были изменены по сравнению с первым этапом. Время ответа не ограничивалось, после каждого выбора требовалось ввести степень соответствия утверждения своему представлению о себе.

В эксперименте фиксировались: текст обоснований; количество ложных обоснований (обоснование причин выбора подтасованных вариантов – т. н. «слепота к выбору»); время выбора на третьем этапе; соответствие выбора, сделанного на первом этапе, выбору, обозначенному на третьем.

После окончания экспериментального этапа испытуемые заполняли опросник А. В. Карпова на определение уровня развития рефлексивности [17].

Результаты

Слепота к выбору. Были проанализированы все обоснования и разделены на подгруппы: в подгруппу «есть обоснования» вошли только те ответы, в которых испытуемые действительно искали причины выбора предъявленного утверждения. В подгруппу «нет обоснования» вошли ответы «не выбирал» (прямое указание на то, что испытуемый не совершал предъявленный ему вариант высказывания); ответы «не помню», «не знаю», «ошибка» (испытуемый в обосновании указывает на то, что ошибся, нажал не на ту клавишу и т. п.), а также «противоположные ответы», куда попали обоснования, в которых испытуемый прямо не пишет, что он не выбирал данное утверждение, и не отмечает наличие ошибок, но при этом обосновывает противоположное мнение, а не то, которое ему предъявили для комментирования. Из анализа были удалены ответы, в которых испытуемыми отмечался

сбой в программе (например, «Я не успел прочитать текст») (всего 3 шт.).

В целом только 35,8 % (149 ответов из 417) подтасованных ответов испытуемые обосновали как свой собственный выбор при 90,2% (381 из 420) обоснований своего реального выбора. Нам не удалось вычленить какие-либо различия в обоснованиях адекватных и подтасованных вариантов ответов (см. табл. 1). Данный результат является довольно низким показателем, при сравнении с результатами подобных исследований [20].

Гипотеза о влиянии полной или частичной подтасовки факторов опросника Кэттелла на склонность испытуемых к формированию эффекта слепоты к выбору не подтвердилась: не было обнаружено статистически значимых отличий между частотой обоснования дезинформации, когда подтасовывались все ответы внутри факторов или только часть ответов ($p > 0,05$, $\xi^2 = 0,03$; $p > 0,05$, $\xi^2 = 2,46$).

Также была проанализирована связь между оценками степени соответствия высказывания

и эффектом слепоты к выбору. Мы предположили, что люди с большей степенью легкостью соглашались с подтасовками тех утверждений, которые изначально были оценены как менее соответствующие их представлению о себе. Было обнаружено, что исходная степень оценки степени соответствия тех подтасованных высказываний, которые впоследствии обосновывались как свой собственный выбор, была значимо ниже по сравнению с теми, по которым испытуемые ответили «не выбирал/а» ($U = 4212,500$, $p = 0,011$), и на уровне тенденции ниже ($U = 8643,00$, $p = 0,078$), чем оценка тех, по которым было дано «противоположное высказывание»; между другими группами ответов статистически значимых различий обнаружено не было. (см. табл. 2).

Последствие слепоты к выбору. Для проверки гипотезы об изменении вторичных оценок вследствие дезинформации были проанализированы доли изменений выборов на третьем этапе для тех стимулов, которые были подтасованы, для тех стимулов,

Таблица 1

Примеры обоснования адекватных и подтасованных утверждений

Утверждение, которое соответствовало исходному выбору испытуемых (адекватное)	Утверждение, которое было подтасовано
«Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады меня видеть».	Например, <u>вместо</u> выбранного «Меня раздражает несоответствие между тем, что люди делают, и тем, что они потом рассказывают об этом» для обоснования <u>предъявлялось</u> «Меня забавляет несоответствие между тем, что люди делают, и тем, что они потом рассказывают об этом».
Обоснования	
Ну я же такая хорошая! Меня все любят.	Да, люди вообще очень и очень смешные
Потому что чаще всего я бываю в компании друзей.	Потому, что в большинстве врут и преувеличивают, чтобы выглядеть лучше. Но это всем людям свойственно. Я иногда прибегаю к этой практике.
Всем весело со мной, умею сплотить людей.	Это всегда весело, но иногда утомительно.
Мне иногда говорили фразы типа «ты всем нравишься». Причин для паранойи нет.	Я, конечно, ложь не люблю. Но такое вранье очень забавляет, когда я знаю правду.
Компания состоит из друзей. Разве друзья могут быть не рады встрече? Знакомые слишком плохо меня знают, поэтому рады, а друзья – слишком хорошо, поэтому уже привыкли и терпят. Взаимно.	Интересно, как люди могут пересказать совершенно с разных сторон одну и ту же ситуацию.
Если я чувствую, что в компании меня могут быть не рады видеть, я не посещаю такую компанию. В компанию иду только по приглашению, сама не напрашиваюсь никогда.	Это смешно, так как люди часто лукавят и говорят много лишнего, что, очевидно, не соответствует действительности, я смеюсь, и мне жаль таких людей, это выглядит глупо, смешно и бессмысленно.

Количество людей, обосновавших каждое из подтасованных утверждений

Текст вопроса / альтернативный вариант	Количество обоснований (максимально возможное – 35)
В компании я предоставляю возможность другим шутить и рассказывать всякие истории / <i>В компании я предпочитаю сам шутить и рассказывать всякие истории</i>	15
Меня забавляет несоответствие между тем, что люди делают, и тем, что они потом рассказывают об этом / <i>Меня раздражает несоответствие между тем, что люди делают, и тем, что они потом рассказывают об этом</i>	19
Мне очень нравится приглашать к себе гостей и развлекать их / <i>Мне не очень нравится приглашать к себе гостей и развлекать их</i>	24
Мне обычно приходится преодолевать смущение / <i>Мне редко приходится преодолевать смущение</i>	25
Худшее наказание для меня – это тяжелая работа / <i>Худшее наказание для меня – это быть запертым в одиночестве</i>	25
Думаю, что большинство свидетелей на суде говорят правду, даже если это нелегко для них / <i>Думаю, что мало кто из свидетелей на суде говорит правду, так как это нелегко для них</i>	23
Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю / <i>Вряд ли кто-то из людей считает, что я слишком много говорю</i>	26
Я принимаю решения быстрее, чем многие люди / Я принимаю решения медленнее, чем большинство людей	25
Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди / Я живу сегодняшним днем в меньшей степени, чем другие люди	24
Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела / Мне нет нужды удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела. Меня они не беспокоят	18
Я считаю, что нужно избегать излишних волнений, потому что они утомительны / Я не считаю, что нужно избегать излишних волнений, даже если они утомительны	26
Я осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с незнакомыми людьми / Я легко завязываю дружеские отношения с незнакомыми людьми	21

которые были адекватны исходному выбору испытуемых, а также для контрольных стимулов, которые не предъявлялись на втором этапе. Было обнаружено, что на контрольных замерах испытуемые повторили свой ответ в 94 % случаев и изменили свой ответ в 6 % случаев (это распределение значимо отличается от случайного $p < 0,05$, $\xi^2 = 401,71$). По адекватным стимулам они изменили ответ в 4 %, а по подтасованным стимулам – в 20% случаев (что значимо отличается от контрольных замеров $p < 0,05$, $\xi^2 = 55,99$). Так как в исследовании нас интересовал именно эффект последствия обоснования дезинформации (слепоты к выбору),

то далее были проанализированы только те утверждения, по которым испытуемые дали обоснования. Было показано, что в случае подтасованных обоснованных стимулов испытуемые изменяют свой ответ в 58 % случаев, а на необоснованных – только в 7 % случаев ($p < 0,05$, $\xi^2 = 210,22$), для адекватных обоснованных – повтор своего выбора происходит в 97 % случаев, а изменение – в 3 %. Отметим также, что обнаружены статистически значимые отличия между изменением своего ответа после обоснования подтасованного варианта и отсутствием обоснования ($p < 0,05$, $\xi^2 = 72,82$). Гипотеза о влиянии полной или частичной подтасовки

факторов опросника Кэттелла на последствие слепоты к выбору не подтвердилась: не было обнаружено статистически значимых отличий в распределении повторов или изменений ответов в зависимости от типа фактора (хи-квадрат, $p > 0,05$, $\xi^2 = 0,07$, $\xi^2 = 0,46$, $\xi^2 = 1,19$).

Таким образом, в случае если испытуемый обосновал подтасованный вариант своего ответа, то он имел тенденцию в дальнейшем закреплять именно тот вариант, который был им обоснован. В случае отсутствия обоснования или обоснования, в котором подчеркивались характеристики исходного выбора, такого эффекта не наблюдалось.

Далее мы проанализировали изменение от первого к третьему этапу эксперимента оценок соответствия высказывания представлению о себе. Было показано, что при повторении на 3 этапе выбора оценка степени соответствия возрастает как по контрольным стимулам (Т-критерий Вилкоксона, $z = -6,291$, $p = 0,000$), так и по адекватным (Т-критерий Вилкоксона, $z = -4,632$, $p = 0,000$) (наши данные не позволяли проанализировать изменение оценки степени соответствия для измененных стимулов в силу очень малого их количества). Для подтасованных стимулов было показано, что в случае если такой стимул не был обоснован, наблюдается рост оценки степени соответствия высказываний в случае повторения своего исходного выбора (Т-критерий Вилкоксона, $z = -1,985$, $p = 0,000$), в случае его изменения значимых отличий не обнаружено ($z = -0,179$, $p = 0,858$). Для подтасованных обоснованных стимулов как в случае изменения, так и повторения исходного выбора значимых отличий в оценках степени соответствия обнаружено не было ($z = -1,046$, $p = 0,323$, $z = -1,470$, $p = 0,296$). Было также показано, что, после того как испытуемые обосновывают подтасовку, они тратят больше времени для тех стимулов, где их оценка диспозиции не меняется в сторону подтасованной, по сравнению с ответами, где они изменяют ответ (Kruskal-Wallis Test Statistic = $-57,390$, $p = 0,030$), других отличий по времени обнаружено не было.

Связь уровня развития рефлексивности с проявлением слепоты к выбору и ее последствием. Цель анализа на данном этапе заключалась в выявлении связи между уровнем развития рефлексивности испытуемых с их подверженностью эффекту слепоты к выбору и изменению выборов вследствие его последствие. Был проведен корреляционный анализ при помощи коэффициента ранговой корреляции Спирмена между уровнем развития

рефлексивности испытуемых и двумя факторами: фактором количества обоснованных подтасовок и фактором количества изменений ответа в третьей серии после обоснования подтасовки. Статистически значимой связи между уровнем развития рефлексивности и подверженностью эффекту слепоты к выбору обнаружено не было ($r = 0,18$, $p = 0,301$). На уровне тенденции была выявлена отрицательная корреляционная связь между показателями рефлексивности и изменением ответа в пользу подтасовки ($r = -0,3$, $p = 0,08$).

Выводы

В проведенном исследовании был получен эффект слепоты к выбору на материале самооценки черт личности с помощью модифицированных утверждений из теста Р. Кеттелла. Эффект слепоты к выбору в нашем исследовании составил 35,8 %, что является достаточно невысоким результатом по сравнению с аналогичными исследованиями. В классической парадигме, разработанной Йохансоном с соавторами, эффект составил 70–85 % незамеченных подтасовок в оценке привлекательности лиц; 80 % – при оценке политических предпочтений; около 60 % – при оценке моральных принципов [20]. В наших исследованиях по модифицированной парадигме слепоты к выбору эффект составил 90 % обоснованных подтасовок при оценке доверия или возраста людей, предъявленных на фотографиях. Соответственно, в данном случае можно говорить о том, что самооценка черт личности оказалась довольно устойчивой к эффекту слепоты к выбору. Мы также отметили, что исходный уровень оценки степени соответствия предъявленных высказываний представлению о себе оказался значимо ниже для тех стимулов, по которым обнаружился эффект слепоты к выбору.

Также было показано, что в случае если подтасовка высказывания не замечалась испытуемыми и была ими обоснована, то в дальнейшем испытуемые имеют тенденцию вспоминать подтасованный вариант как свой собственный выбор. Данному эффекту оказались в большей степени подвержены те испытуемые, которые характеризуются меньшим уровнем развития рефлексивности по опроснику А. В. Карпова. Мы также отметили, что при повторном выборе высказываний возрастает оценка степени соответствия данного высказывания представлению о самом себе, однако такая тенденция не наблюдается для подтасованных обоснованных стимулов. Более того, было показано, что

после обоснования подтасовки испытуемые тратят больше времени на принятие решения для тех стимулов, где их оценка диспозиции не меняется в сторону подтасованной.

Заключение

Полученные в исследовании результаты говорят о том, что даже суждения, напрямую задействующие информацию о самом себе, могут быть подтасованы. Однако есть ограничения. Во-первых, значимым оказался фактор исходной оценки уровня соответствия предъявленного высказывания представлению о себе: чем он ниже, тем более вероятно, что испытуемый поддастся на подтасовку и будет давать обоснование подтасованному высказыванию. Во-вторых, важным оказывается уровень рефлексивности испытуемых: чем он выше, тем ниже вероятность закрепить в дальнейшем не свой вариант выбора. Возможно, что слепота к выбору проявляется в тех ситуациях, для которых не сформированы эксплицитные критерии оценки или, иначе, схема не является четко дифференцированной. В нашем случае это могло происходить за счет несоответствия утверждения тому, в каких категориях и с помощью каких конструкторов человек размышляет о себе. Однако, как показали наши результаты, этого недостаточно для искажения последующего воспоминания. Искажение, по-видимому, происходит у испытуемых, у которых не было опыта самоанализа и самооценивания, опыта заполнения опросников, и они начинали формировать схему оценки в тот момент, когда вербализовывали обоснование сделанному выбору. В соответствии с логикой работы схемы это определяло дальнейший процесс извлечения информации из памяти. Высказанные предположения, безусловно, нуждаются в дальнейшей независимой проверке.

Мы предполагаем, что методика формирования слепоты к выбору может быть использована как дополнительный способ проверки надежности опросников и других методов, основанных на самоотчетах испытуемых. Модифицированный вариант опросника Р. Кеттелла оказался достаточно надежным с точки зрения устойчивости к подтасовке. Методика также позволяет проверять адекватность формулировок вопросов и утверждений. Как показано в таблице 2, некоторые утверждения оказались в большей степени подвержены подтасовке, чем другие. Возможно, причина заключается в том, что формулировка некоторых утверждений в меньшей степени соответствует тому, в каких категориях

и понятиях человек размышляет о себе самом. Это может быть связано с рассогласованием научной и индивидуальной теорий личности, значимость которого для работы психодиагноста показана в работе А. В. Морозова [21]. Разработка техник проверки надежности опросника с помощью процедуры слепоты к выбору – перспектива будущих исследований.

Ссылки

1. Морощкина Н. В., Иванчей И. И. ИмPLICITное научение: исследование соотношения осознаваемых и неосознаваемых процессов в когнитивной психологии // *Методология и история психологии*. М., 2012. Т. 7, вып. 4. С. 109–131.
2. Schacter D. L. Implicit memory: history and current status // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 1987. Vol. 13. P. 501–518.
3. Reber A. S. Implicit learning and tacit knowledge: An essay on the cognitive unconscious. NY: Oxford University Press, 1993. 309 p.
4. Нисбетт Р. Э., Уилсон Т. Д. Говорим больше, чем знаем: вербальные отчеты о психических процессах // *Когнитивная психология: история и современность: хрестоматия* / под ред. М. Фаликман и В. Спиридонова. М.: Ломоносовъ, 2011. С. 177–195.
5. Аллахвердов В. М., Воскресенская Е. Ю., Науменко О. В. Сознание и когнитивное бессознательное // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12: Психология. Социология. Педагогика*. 2008. № 2. С. 10–19.
6. Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do / T. D. Wilson [et al] // *Advances in Experimental Social Psychology*. 1989. Vol. 22. P. 287–343.
7. Wilson T. D., Dunn E. Self-Knowledge: Its Limits, Value, and Potential for Improvement // *Annual Review of Psychology*. 2004. Vol. 55. P. 493–518.
8. Pronin E. Introspection Illusion // *Advances in Experimental Social Psychology*. 2009. Vol. 41. P. 1–67.
9. Gilovich T. Epley N., Hanks K. Shallow Thoughts About the Self: The Automatic Components of Self-Assessment // *The Self in Social Judgment. Studies in Self and Identity*. N.Y.: Psychology Press, 2005. P. 67–84.
10. Loftus E. F., Hoffman H. G. Misinformation and Memory: The Creation of New Memories

// Journal of Experimental Psychology: General. 1989. Vol. 118 (1). P. 100–104.

11. Майерс Д. Изучаем социальную психологию. СПб.: Питер, 2002. 512 с.

12. How something can be said about Telling More Than We Can Know / P. Johansson [et al] // *Consciousness and Cognition*. 2006. Vol. 15. P. 673–692.

13. Magic at the marketplace: Choice blindness for the taste of jam and the smell of tea / L. Hall [et al] // *Cognition*. 2010. Vol. 117(1). P. 54–61.

14. Chater N., Johansson P., & Hall L. The non-existence of risk attitude // *Frontiers in psychology*. 2011. Vol. 2. P. 1–3.

15. How the Polls Can Be Both Spot On and Dead Wrong: Using Choice Blindness to Shift Political Attitudes and Voter Intentions / L. Hall [et al] // *PLoS ONE* 8(4): e60554. doi:10.1371. 2013.

16. Hall L., Johansson P., & Strandberg T. Lifting the veil of morality: choice blindness and attitude

reversals on a self-transforming survey // *PloS ONE*, 7(9), e45457. doi:10.1371. 2012.

17. Карпов А. В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики // *Психологический журнал*. 2003. Т. 24. № 5. С. 45–57.

18. Гершкович В. А. Ложные воспоминания как результат сглаживания противоречия // *Когнитивные исследования: сб. науч. тр. М.: ИПРАН, 2006. Вып. 5. С. 163–176.*

19. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла. СПб.: Речь, 2001. 112 с.

20. Johansson L., Hall L., & Chater N. Preference change through choice // *Neuroscience of Preference and Choice*. L.: Elsevier Academic Press. 2011. P. 121–141.

21. Морозов А. В. Согласованность имплицитных теорий личности и 16-ти факторной модели личности // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12: Психология. Социология. Педагогика*. 2009. № 1–1. С. 226–235.