



ПОЧЕМУ ЛЮДИ ИДУТ В ПОЛИТИКУ?

Согласно теории Зигмунда Фрейда, стремление к политике возникает у людей с психологическими комплексами. «Эти люди в детстве испытывали недостаток родительской любви или внимания других людей. Повзрослев, они захотели его компенсировать. А один из лучших способов получить всеобщее внимание – пойти в политику. Так эти «недолюбленные» в детстве люди получают признание и возможность самоутвердиться», – объясняет политолог Максим Джигун.

В дальнейшем такие политики становятся яркими иллюстрациями такого психологического понятия, как «эффект обратного результата». Это когда человек не меняет своих убеждений, даже если получает доказательства их несостоятельности.

КТО ИЗ ПОЛИТИКОВ ДЕМОНСТРИРУЕТ ЭФФЕКТ ОБРАТНОГО РЕЗУЛЬТАТА?

Некоторые государственные деятели склонны упорно добиваться своих целей. Даже в тех случаях, когда объективно у них нет шансов достигнуть желаемого. Максим Джигун в качестве примера приводит попытку Виктора Ющенко второй раз баллотироваться на должность президента. «У Ющенко в тот момент были минимальные шансы на победу. Но удержаться от участия в выборах он не смог. Он принял участие в них и получил всего 6% голосов».

КАК ОБМАНЫВАЮТСЯ ИЗБИРАТЕЛИ?

Избиратели тоже нередко упорствуют в защите своих ложных убеждений. Максим Джигун приводит в пример ситуацию со сторонниками Петра Порошенко. В начале своего президентства он убеждал людей в том, что предприниматель с большим капиталом будет эффективным правителем. Порошенко подчеркивал, что у него достаточно средств, чтобы не участвовать в коррупционных схемах, а опыт управления предприятием поможет ему эффективно управлять страной.

Однако со временем многие бывшие избиратели Порошенко увидели, что коррупция процветает, а реформировать систему управления так и не удалось. Тем не менее, приверженцы президента продолжали утверждать, что он хороший управленец и результаты его деятельности со временем обязательно проявятся.

МОГУТ ЛИ ПОМОЧЬ АРГУМЕНТЫ?

Психологи и социологи неоднократно проводили эксперименты, чтобы понять механизм эффекта обратного результата. Одно из таких исследований провели в 2006 году американские ученые Брендан Найхен и Джейсон Райфлер. Они предложили участникам эксперимента прочитать две статьи. В первой была ложная информация о том, что США нашли в Ираке оружие массового поражения, а во второй эта информация

опровергалась.

Затем ученые спросили, какой статье те поверили. Оказалось, что люди считали правдивым тот материал, который соответствовал их убеждениям. Но больше всего организаторов эксперимента заинтересовало поведение людей, когда им сообщили правду. Если убеждения испытуемых расходились с реальностью, то они не хотели корректировать свое видение событий. Наоборот, они с большей готовностью отстаивали свои ложные убеждения.

Этот эксперимент доказал, что объективные доводы редко помогают переубедить человека, а во многих случаях лишь усиливают его веру в свою правоту.