

lesniegts/Submitted: 01.08.2022.

# DAŽAS MAZĀK APLŪKOTAS TĒMAS KRIEVIJAS IEBRUKUMA UKRAINĀ KONTEKSTĀ. SOCIĀLI KOGNITĪVĀS PSIHOLOĢIJAS SKATĪJUMS UZ PĀRLIECINĀŠANAS PROCESU

Ivars Austers  
austers@lu.lv

**Atslēgas vārdi:** *pārliecināšanas process, viedokļu maiņa, ieguldījums uzskatos un pārliecībā*

*Šis ir empiriskos pētījumos pārbaudītās zināšanās balstītas esejskas pārdomas par sabiedrības viedokļu maiņu saliedētības virzienā. Pārdomu centrā ir trīs ne vienmēr apzināti un vērā ņemti cilvēku psiholoģiskās funkcionēšanas elementi – par to, ka: 1) cilvēks uztver savu pasaules uzskatu kā īpašumu, kam jābūt aizsargātam; (2) uzskatu sistēma ir saaugusi ar sociālo identitāti; (3) ideoloģija, pie kuras cilvēks pieturas, palīdz saprast un interpretēt sabiedriskos notikumus. Raksta beigū daļā ieskicēti ceļi, kuri varētu palīdzēt pārvarēt pārdomās iezīmētās grūtības.*

Krievijas iebrukuma Ukrainā starptautiskās sekas, tostarp arī to ietekme Latvijā, bija manāmas zibenīgi. Gan indivīdu (piedzīvojot negatīvas emocijas, strauji mainot viedokļus un attieksmes, radot jaunas identitātes konstrukcijas, un, protams, izveidojot jaunus izziņas un ārēji novērojamus uzvedības modeļus u. tml.), gan valsts politikas līmenī (rūpes par pilsoņiem, ekonomiku, palīdzība Ukrainai, sankcijas pret Krieviju u. c.). Svarīgs socioloģisko aptauju jautājums uzreiz bija par to, ko cilvēki domā, jūt vai spriež par Krievijas iebrukumu. Piemēram: “Karā, kurš sākās šā gada 24. februārī pēc Krievijas iebrukuma Ukrainā, 65,4% Latvijas iedzīvo-

tāju atbalsta Ukrainu, bet 8,2% — Krieviju, liecina pēc raidījuma “Kas notiek Latvijā?” pasūtījuma veiktās SKDS aptaujas rezultāti. Vairāk nekā piektdaļa jeb 21,5% aptaujas respondentu neatbalsta nevienu no karadarbībā iesaistītām pusēm.”<sup>1</sup>

Kara notikumi atstāj iespaidu uz sabiedrību, ne tikai indivīdu viedokļiem, par to cita aptauja: “Kā rāda jaunākie SKDS aptaujas, kura veikta pēc Sabiedrības integrācijas fonda (SIF) pasūtījuma, dati, katrs trešais Latvijas iedzīvotājs jeb 34% norāda, ka sabiedrība šobrīd ir kļuvusi sašķeltāka. Lai arī kopumā 59% iedzīvotāju uzskata, ka sabiedrības saliedētība ir augusi vai ir tāda pati

kā iepriekš, krasāk izmaiņas sabiedrības noskaņojumā izjūt tās daļa, kura ikdienā lieto krievu valodu — gandrīz puse jeb 49% atzīst, ka Latvijas sabiedrība pēc kara sākuma kļuvusi sašķeltāka.”<sup>2</sup>

Tālāk apkopotas manas pārdomas par pārliecināšanu, par viedokļu maiņu, kas ārēja apdraudējuma apstākļos kļūst īpaši nozīmīga. Jeb precīzāk, par to, kāpēc pārliecināt, mainīt kāda viedokli, bieži ir ļoti grūti. Un ko varētu darīt, lai viedokļu maiņa nebūtu kaut kas Sīzifa akmens velšanai līdzīgs. Lai saprastu, kā iespējams domāt par, no nācijās viedokļa raugoties, neadaptīvu, šķeļošu viedokļu maiņu. Tas ir, kā domāt par viedokļu maiņu reālistiski, nevis populistiski vai vēlmju domāšanas apmātiem.

Sākotnēji īsi raksturošu pārliecinātāju viedokli, tādu, kāds tas bieži vien ir novērojams gan politikas veidotāju vidū, gan plašākā sabiedrībā. Pamatā ir ideja, tēlaini sakot, ka reizrēķins ir iemācāms. Ātrāk vai lēnāk. Viegļāk vai grūtāk. Tā vai citādi. Ka beigās katrs to spējīgs apgūt. Un domājam, ka tāpat tas iespējams ar viedokļiem un attieksmēm. Par to, kas notiek tepat vai citur. Par karu, pieminekli vai kovidu. Mums šķiet, ka (a) mūsu viedoklis ir pareizais (var būt, protams), un (b) citu viedoklis ir maināms.<sup>3</sup> Kādā veidā varam mainīt citu viedokli? Dosim informāciju. To, kas īstā. Ne vienkārši visos veidos, bet arī lielos apjomos. Tā, lai nebūtu iespējams izvairīties. Tad viņiem nekas cits neatlieks, viņi sāks domāt kā mēs. Pareizi sāks domāt. Ja nesāk, tad skaidrs — domāt nespējīgi, uzpirkti vai citādi angažēti. Tā domā pārliecinātājs, kuram šķiet, ka šim “citam” “objektīva” pasaules aina ir svarīga. Taču nav tik vienkārši — ļoti bieži, arī šobrīd Latvijā, netiek ņemti vērā trīs ļoti svarīgi aspekti, kas viedokļu maiņu apgrūrina: ieguldījums uzskatos un pārliecībās, skaidrība un noteiktība par pasauli un notikumiem tajā, ko šie viedokļi cilvēkam sniedz, arī identitātes, savas vietas pasaulē saglabāšana. Aplūkosim visas trīs pēc kārtas, neizmirstot

pieminēt teorijas un pētījumus, kuros tās balstītas.

Uzskati ir tapuši gadiem ilgi. Māte, tēvs, vecvecāki, skola, “Panorāma”, kaimiņmājas bērni, *Instagram* un *Facebook*. Un vēl. Kurš spēj atcerēties katras pārliecības avotu? Gadiem krāta bagātība. Vai vismaz turīgums. Mainīt uzskatus būtu kā pēkšņi atteikties no gandrīz izmaksātas hipotēkas. Vai atdot savus uzkrājumus kādam naidniekam. “Pārliecības ir kā īpašums.”<sup>4</sup> Tas ir mans iemīļotais citāts, kuru lietoju, šķiet, pārāk bieži. Kāpēc šāda metafora? Skaista, bet vai tai ir jēga psiholoģiska procesa nozīmē? Ne katrai lietai, kas mums pieder, subjektīvi piešķiram vērtību. Vecs krēsls var tikt uzskatīts par ārā metamu grabažu, bet citam tieši tāds pats tādā pašā stāvoklī esošs krēsls būs naudā nenovērtējama relikvija. Ja reiz uzskati ir īpašums, kā tos iespējams krāt, kā vairot? Varbūt iespējams arī aizņemties lietošanā uz zemākiem vai augstākiem procentiem? Tad pēc kārtas. Jā, mēs viedokļus un pārliecības mēdzam “aizņemties” — par visu, kas mums nesvarīgs, par jautājumiem, par kuriem neesam domājuši, saskaņā ar kuriem neesam rīkojušies. Varam pateikt, ka esam pret globālo sasilšanu vai pret vieglo narkotiku legalizēšanu. Pateikt un uzreiz aizmirst, ko esam teikuši. Un pēc dienas mierīgi teikt, ka globālā sasilšana mūs neuztrauc un ka patlaban ir īstais brīdis, kad legalizēt vieglo narkotiku lietošanu. Kaut kur būsīm kaut ko izlasījuši, tas šķitīs gana loģiski, piekritīsim. Un viegli šķirsimies no šiem viedokļiem, jo tiem subjektīvi nav vērtības. Kas veido vērtību? Kādos gadījumos nevēlamies atteikties no saviem priekšstatiem par pasauli, pagātnes interpretācijas, faktu svēršanas pierastā veidā?

Ja cilvēks ir publiski apliecinājis savu viedokli, savu pasaules skatījumu.<sup>5</sup> Ja gadu no gada maijā ir iets pie Uzvaras pieminekļa nolikt ziedus, un fotoreportāžas no šiem pasākumiem ir publicētas sociālajos tīklos, tā ir vērtība, krietni pamatīgi būvēta, ne

tikai noliekot ziedus, bet arī ar radiem un draugiem pārrunājot pasākumu. Vai ir gadījies ciest par savu pasaules skatījumu<sup>6</sup> — kāds skolas vai darba biedrs ir norādījis uz viedokļa nepareizību, neatbilstību vispārpieņemtajam? Vai nav saņemts paaugstinājums darbā? Retāk — nācies fiziski aizstāvēt savu viedokli? Un laiks? Jo ilgāk kaut kas cilvēkam ir šķitis svarīgs, jo vērtīgāks kaut kas šķitis.<sup>7</sup> Jo mazāka būs varbūtība, ka, “vienkārši stāstot patiesību”, cilvēks to būs ar mieru klausīties un izmainīt savu pasaules skatījumu. Piemēri — no vecvecākiem caur vecākiem mantotās idejas, kas pēc tam skolā nostiprinātas, ar draugiem un savā pieaugušo dzīvē atzītas par labām esam. Un vēl viens punkts — cik centrāla ir kāda pārlicība, kāda ideja. Ja tā ir saistīta ar daudzām citām idejām, ja, no tās atsakoties, rodas sajūta, ka sagrūs, vai kļūs nestabilāka pasaule, tad vērtība būs daudz lielāka.<sup>8</sup> Arī jebkurš publiskas diskusijas gadījums. Publiskas diskusijas mērķis nav “noskaidrot patiesību”, pēc iespējas objektīvi cenšoties analizēt visu pieejamo informāciju, faktus, savu un oponentu motivāciju, un beigās vienoties par informācijas ieguves veidu, savstarpējo nepretrunīgumu u. tml., bet gan pēc iespējas stiprināt savu skatījumu, “teoriju”. Un, ja paveicas būt sekmīgam diskusijā, sagraut oponentu viedokli driskās.

Nākamais punkts — citu atbalsts, pleca sajūta. Ja vēlaties smalki — sociālais kapitāls. Ja piederu kādai grupai, tad domāju līdzīgi.<sup>9</sup> Bez tā ir grūti piederēt. Ir cerība, ka citi palīdzēs tāpēc, ka esam no vienas kopas. Un palīdz jau arī, turklāt ar lielāku varbūtību, nekā ja būtu no citas kopas. Un tagad atgriezīsimies pie metaforas par viedokli kā īpašumu. Ko cilvēks vēlas darīt ar savām vērtībām (to, kas viņam pieder) identitātes kontekstā? Protams, vairot vai vismaz censties vairot. Lai tās nezaudētu vērtību. Tas nozīmē — kad cilvēka identitāte ir kontekstuāli (vai vēsturiski) skaidra, tā ir, mazākais, jāuztur pie dzīvības. Visu laiku jābūt

pieejamām atbildēm uz jautājumiem “kas”, “kā” un “kāpēc es esmu tas, kas es esmu”? Un šis process var nebūt pilnībā racionāls tādā nozīmē, ka tas bieži nav vērst uz cik vien iespējams precīzas pasaules reprezentācijas veidošanu. Veidojot pasaules ainu, dominē divi motīvi — būt efektīviem “izziņas enerģijas” taupīšanas ziņā un apkārtējās pasaules vienkāršošanas ziņā. Pieņemmam, ka cilvēka motīvi un mērķi ietekmē sprieduma un spriešanas procesus, sociālajā psiholoģijā ir visai sena vēsture.<sup>10</sup> Kognitīvā skopuļa metafora bija vadošā metafora sociālās izziņas pētījumos 20. gadsimta 70. un 80. gados.<sup>11</sup> Šīs metaforas galvenā ideja ir tāda, ka cilvēkiem ir ierobežotas spējas apstrādāt informāciju, ko viņi kompensē, kad vien iespējams, izmantojot kognitīvos īsceļus. Sociālais domātājs dod priekšroku ātriem un kontekstuāli derīgiem, nevis precīziem risinājumiem.

Kas ir tie psiholoģiskie un kognitīvie mehānismi, kas ļauj saglabāt piederošās vērtības pasaules skatījuma nozīmē? Jā, reizēm manām, ka ir ļaudis, kuri domā atšķirīgi. Un tieši tāpēc visi nevar domāt pareizi, precīzi, objektīvi. Mums jāmeklē tā informācija, kas runā par labu mūsu viedoklim.<sup>12</sup> Der arī tā, kas citādi domājošo pasaules ainu padara mazāk stabilu. Lai gan tas ir viens un tas pats, bet, sadalot informāciju tajā, kas “runā man par labu”, un tajā, kas “apšaubā viņus”, man rodas skaista ilūzija par sevi kā rūpīgu informācijas meklētāju, pat analītiķi. Rezultātā cilvēki ne vien saglabā savu “īpašumu”, bet arī iegūst skaidrību un noteiktību. Rodas sapratnes sajūta. Varbūt ne visu, varbūt ne līdz galam, bet man tuvu cilvēku sapratne. Šādi, balstoties empiriskos pētījumos un cilvēka domāšanu saprotot kā noteiktas grupas pārstāvim raksturīgu, atkal neglābjami nonākam pie secinājuma, ka grupas saitēs un solidaritātē, ar visu taupīšanu un skopulību kognitīvā nozīmē, ir ieguldīts pārāk daudz, tad kāpēc lai es pēkšņi sāktu rūpīgi klausīties tajā, ko man stāsta citas grupas pārstāvji?

Lasītājs vaicās — ko darīt, kā rīkoties? Gadījumi, kad pasaules patiesība būs svarīgāka un cilvēki spēs (vismaz daļēji) tikt galā ar iepriekš minētajiem cilvēciskajiem motīviem un kognitīvajiem trūkumiem, ir iespējami. Piemēram, ja pārliecināmais ir zinātnieks, vislabāk, dabaszinātnieks. Lai gan zinātnieki arī ir cilvēki. Tāpēc, ja vēlaties mainīt kāda viedokli, atcerieties par manis nosauktajiem trim punktiem. Atņemot ideoloģijas pamatu, vietā jānāk kam citam — pamatīgākam, vērtīgākam. Cilvēks nebūs ar mieru mainīt dzīvokli par piecdesmit pret citu par piecdesmit (naudas vienībām). Varbūt pret tādu, kas septiņdesmit pieci, būs. Tas par pirmo punktu. Tālāk par trešo. Mums jāuzrunā cilvēks kā savējais, no “mēs”, nevis “mēs un jūs” pozīcijām. Jā, to grūti izdarīt, dabiskā

vēlme teikt — mainies, tad tapsi mūsējais. Nē, esi mūsējais, ja tā sajūtīsies, tad arī viedoklis mainīsies. Varbūt ne zibenīgi, toties pamatīgi. Vaicāties — kas ar otro punktu? Tur nekas nav jādara, tas lai paliek, kā ir. Ja tiksiet galā ar pirmo un trešo, tad otrais strādās jūsu labā. Attiecībā uz otro vispār neko nevar mainīt. Cilvēka daba ir tāda. Mūsu pasaules skatījums un viedoklis lielākā mērā ir pamatojums jau izdarītajam, nevis otrādi. Nav tā, ka būtu pasaules skatījums, ko mēs spētu mainīt neatkarīgi, pašu par sevi. Ir neiespējami ļaužu prātos uzbūvēt ideālu pasaules tēlu un pēc tam ievākt šīs ideālās pasaules augļus. Tā ir utopija. Reāli ir soli pa solim veidot dzīvi — tam sekos arī izmaiņas pasaules skatījumā.

## Avoti un piezīmes

- <sup>1</sup> Fridrihsone M. “Kas notiek Latvijā?” aptaujas rezultāti: Latvijas iedzīvotāji par Krievijas iebrukumu Ukrainā un Putinu. *delfi.lv*, 2002. g. 10. marts. <https://www.lsm.lv/raksts/kas-notiek-latvija/raksti/kas-notiek-latvija-aptauja-rezultati-latvijas-iedzivotaji-par-krievijas-iebrukumu-ukraina-un-putinu.a447274/>. Sk. 2022. g. 26. aug.
- <sup>2</sup> Nulle A. Aptauja: latvieši saliedējas, 49% krieviski runājošo kara ietekmē izjūt sabiedrības šķelšanos. *lvportāls.lv*, 2022. g. 9. apr. <https://lvportals.lv/skaidrojumi/339856-aptauja-latviesi-saliedejas-49-krieviski-runajoso-kara-ietekme-izjut-sabiedrības-skelsanos-2022>. Sk. 2022. g. 26. aug.
- <sup>3</sup> Ross L., Ward A. Naive realism in everyday life: Implications for social conflict and misunderstanding. In: Reed E. S., Turiel E., Brown T. (eds.). *Values and knowledge*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1996, pp. 103–105
- <sup>4</sup> Abelson R. P. Beliefs are like possessions. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 1986, 16 (3), pp. 223–250: 103.
- <sup>5</sup> Sk., piemēram: Baumeister R. F. A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 1982, 91 (1): 3–26.
- <sup>6</sup> Aronson E., Mills J. The effect of severity of initiation on liking for a group. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59 (2): 177–181; Jost J. T. A quarter century of system justification theory: Questions, answers, criticisms, and societal applications. *British Journal of Social Psychology*, 2019, 58 (2): 263–314.
- <sup>7</sup> Abelson, op. cit.
- <sup>8</sup> Judd C. M., Krosnick J. A. Attitude centrality, organization, and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42 (3): 436–447.
- <sup>9</sup> Kramer R. M., Hanna B. A., Su S., Wei, J. Collective identity, collective trust, and social capital: Linking group identification and group cooperation. In: Turner M. E. (ed.). *Groups at work: Theory and research*. Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 2001, pp. 173–196.

- <sup>10</sup> Sk., piemēram: Fiske S. T., Taylor, S. E. *Social cognition: From brains to culture*. London: Sage, 2013, pp. 592; Kunda Z. The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 1990, 108 (3): 480–498.
- <sup>11</sup> Dunn T. L., Risko E. F. Understanding the cognitive miser: Cue-utilization in effort-based decision making. *Acta Psychologica*, 2019, 198, Article 102863; Fiske S. T. Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 1993, 48 (6): 621–628; Fiske S. T., Taylor S. E. *Social cognition*. New York: Mcgraw-Hill Book Company, 1991, pp. 717.
- <sup>12</sup> De Dreu C. K. W., Nijstad B. A., Knippenberg, D. van. Motivated information processing in group judgment and decision making. *Personality and social psychology review*, 2008, 12 (1): 22–49.

## Par autoru

Profesors **Ivars Austers**. Doktora grādu ieguvis 2001. gadā Stokholmas Universitātē. Specializējies pētniecības metožu, sociālās identitātes, sociālās izziņas, vērtību, lemšanas un ekonomiskās uzvedības jautājumos. Latvijas Universitātes studiju programmās docē sociālo izziņu, starpkultūru psiholoģiju, pētniecības metodes.

## About the Autor

Professor **Ivars Austers** earned his PhD in 2001 at Stockholm University. His professional interests are related to research methods, social identity, social cognition, human values, decision-making, and economic behaviour issues. He teaches courses in social cognition, cross-cultural psychology, research methods at the University of Latvia.

## SOME LESS-DISCUSSED ISSUES IN THE CONTEXT OF THE RUSSIAN INVASION OF UKRAINE: A SOCIAL COGNITIVE PSYCHOLOGY PERSPECTIVE ON THE PERSUASION PROCESS

**Ivars Austers**  
*austers@lu.lv*

## Summary

**Keywords:** *persuasion process, opinion change, investment in opinions and belief*

This is an essay on how public opinion could be changed in the direction of social cohesion. The essay reflects on the knowledge gained from empirical studies. The essay focuses on three elements of the psychological functioning of people that are not always taken into account: (1) one perceives his/her world view as a property which has to be safeguarded; (2) one's belief system is intertwined with the social identity; and (3) the ideology to which a person adheres helps to understand and interpret social events. The final part of the article outlines ways that could help overcome the difficulties highlighted in the reflections.