

# СЪЩНОСТ НА МОРАЛНАТА МОТИВАЦИЯ – МОРАЛЕН ИНТЕГРИТЕТ ИЛИ МОРАЛНО ЛИЦЕМЕРИЕ

Жанета В. Ямалиева

## THE NATURE OF MORAL MOTIVATION – MORAL INTEGRITY OR MORAL HYPOCRISY

Janeta V. Yamalievа

**Резюме:** Темата за моралността днес е широко разпространена в социалната психология, но кои са мотивите, които ни карат да действаме морално? Дали това са нашите принципи, ценности или цели? Тази статия разглежда по-отблизо моралната мотивация, тъй като целта на мотивите ще разкрие основните ценности на личността. Наблюдаването на едно морално действие, не ни дава достатъчно информация за мотивите стоящи зад него, затова тук са разгледани обстоятелствата, при които възниква моралното действие – дали е следствие на морален интегритет или на морално лицемерие.

**Abstract:** The theme of morality is widespread in social psychology today, but what are the reasons that make us act morally? Are these our principles, values or goals? This article examines more closely moral motivation, because the purpose of reasoning will reveal the fundamental values of the personality. The observation of a moral act does not give us sufficient information about the motives behind it, so here are addressed the circumstances under which a moral action arises - either due to moral integrity or moral hypocrisy.

**Ключови думи:** морал, мотивация, лицемерие, интегритет, етика

**Keywords:** Morality, Motivation, Hypocrisy, Integrity, Ethics

Морално съмнителното поведение е твърде често срещано явление днес. Вижда се, че човешката природа е по-скоро егоистична, отколкото алтруистична. Въпреки това, когато хората описват себе си, пропускат тази проява. Личните описания са склонни да бъдат повече социални, отколкото егоистични. Редица емпирични изследвания до голяма степен са в подкрепа на тази теория. Тези неуспехи в поведението е по-вероятно да не са настъпили поради липса на знания за това кое е правилно и кое грешно, а по-скоро поради липса на мотивация да се държат морално (Lönnqvist, Irlenbusch & Walkowitz, 2014). Затова тук ще се обърне по-голямо внимание на моралната мотивация. За да се деконструира тази тема, ще се разгледа какво стои в основата на мотивацията да действаме морално правилно – морален интегритет или морално лицемерие. Как да се разбере дали лицето наистина действа морално –

интегритет или само изглежда, че действа така – лицемерие. В действителност, серия от проучвания, проведени от Batson и колегите му показват, че много хора не желаят да заплащат цената на това да се държат морално в случай, че могат да го избегнат, без да изглеждат неморални (Batson, Kobryniewicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997; Batson, Thompson, Chen, 2002; Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999 и Batson, 2015).

## **1. Морална мотивация**

Според Batson целта на мотивите е от особено значение, защото целевите мотиви разкриват основните ценности. Според него целево насочения мотив се определя от неговата крайна цел, ценността, която се стремим да получим или да поддържаме. Също така трябва да се отбележи, че ние може да имаме една или повече инструментални цели, докато се постигне крайната цел. Ето защо според Batson инструменталните цели не се оценяват сами по себе си, а само като средство за крайните цели. Също осъществяването на ценността може да доведе до нежелани последици, предвидени или непредвидени резултати, които следваме като крайна цел или като средство (Batson, 2015 г.). Ето защо ще разгледаме моралните действия като крайна цел, като инструментална цел или като непредвидена последица.

Когато се действа морално като средство за някаква друга цел, е по-подходящо да се говори за инструментална морална мотивация. Например, при разглеждане поведението на малко дете, то може да бъде подбудено, за да получи материални награди или за да избегнат материални наказания. Когато детето съзрява и прави правилни неща е средство да получи социални и лични награди (похвала) и избягва социални и лични наказания (порицание, вина). За да разграничи инструменталната морална мотивация за насърчаване на алтруистична цел, като например да правиш това, което е правилно от лицемерието, под инструментална мотивация Batson има предвид инструментална в следствие на преследване на егоистични цели. (Batson, 2015 г.)

Трети вид морално действие – непредвидена последица – може да бъде предизвикано неволно. Когато е така, не би трябвало мотивацията да се нарича морална изобщо. (Batson, 2015 г.) Въпреки че мотивът не е морален, можем да наречем резултатът морален ако е съобразен с нашите морални ценности. Мотивите трябва да се обозначат, за да отразяват предназначенията цел, тъй като моралните действия, могат да попадат във всяка категория - крайна цел, инструментална цел или непредвидена последица - и дори да попадат в случаи, в които действието е еднакво във всички категории. Простото наблюдение на един морален акт, ни разказва много малко за естеството на лежащата мотивация. (Batson, 2015 г.)

## **2. Морално лицемерие като форма на инструментална морална мотивация**

Експериментите на Daniel Batson за хвърляне на монета контрастират моралния интегритет с една специфична, както той я нарича фина форма на инструментална мотивация и я определя като морално лицемерие и насочва убедително вниманието към

това как, за повечето хора, моралът е преди всичко показан (Batson и др. 1997; също Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999).

Batson е един от най-допринасящите за изследването и развитието в областта на моралното лицемерие и заедно със своите колеги откриват доказателства за мотивите да изглеждаш морален в собствените и очите на другите, докато, ако е възможно, избягваш цената на това действително да бъдеш морален (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999, p.525). Batson и колегите му използват парадигмата на моралното лицемерие в своето изследване, за да докажат, че хората се стремят да се представят като морални личности, без да заплащат цената на последиците.

Съществуват редица определения за моралното лицемерие не „практикуване на това, което се проповядва” (например, Stone & Fernandez, 2008 г.), „да казваш едно, а да правиш друго” (например, Barden, Rucker, & Petty, 2005 г.), публично отстояване на морални норми, които особено държиш другите да следват, а ти лично нарушаваш, когато си сам, (например, Lammers, Stapel, & Galinsky, 2010), както и „[да бъдеш] морално възвисен – или да действаш морално - не с оглед да направиш добро и заради правилните последици, а за да изглеждаш морален, като в същото време облагодетелстваш себе си” (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997, p.1335; също Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999, и Batson, Thompson, & Chen, 2002).

Всъщност при операционализирането на понятието за моралното лицемерие Batson го разширява от несъответствие между нашите морални стандарти с нашето поведение (Lammers, Stapel, & Galinsky, 2010) или склонност да съдим нашите собствени морални пропуски по-снизходително, отколкото тези на другите хора (Valdesolo & DeSteno, 2007, 2008). Въпреки, че всяко едно от тези условия е наречено морално лицемерие или може да настъпи поради редица причини, различни от желание да проявиш моралност, най-очевидното несъответствие между поведение и стандарт може да възникне и поради друга непреодолима сила на други мотиви. Личната снизходителност би могла да е резултат от нашите вътрешни познания за намерение и смекчаващи вината обстоятелства. (Batson, 2015 г.) Ако моралността включва лични разходи, както често се случва и ако имаш възможност да се проявиш като морален, избягвайки разходите, ще си мотивиран да проявиш лицемерие и най-вероятно ще направиш точно това. (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997, p.1335; също Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999 и Batson, Thompson, & Chen, 2002 г.)

Защо лицемерието е толкова важна форма на инструментална морална мотивация? На първо място, неговата цел е само да изглеждаш честен, за да получиш социални и лични ползи, свързани с това да си истински морален (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997, p.1335; също Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999; също Batson, 2015 г.). Така лицемерието може да ни накара да вярваме, че един човек е мотивиран от нравствени качества, когато всъщност не е. Второ, тъй като неговата цел не е да бъде действително морален, моралното лицемерие е вероятно да предизвика привидно добри, морални хора да бездействат морално, дори

когато действието е ценно за личността, дори и да не бъдат под конкретен ситуационен натиск, но отново да не успеят да действат морално (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999; също Batson, 2015 г.)

Понеже моралът е възхваляван от родители, близки, религия и обществото като цяло, докато неморалността се порицава и отрича, изглежда че хората имат добра причина да бъдат морални лицемери. Така те поддържат положителната представа за себе си. Фройд и социалните теоретици предполагат, че обществото внушава морални принципи у нас, когато сме млади, за да обуздае нашите егоистични импулси, като го представят, че е в наш интерес да действаме морално дори когато не ни наблюдават. (Batson, 2015 г.) Така нашата съвест и стандартите за саморегулиране ни ограничават и един от начините да се справят с недоволството е да се действа привидно морално, но разбира се, само привидно. При успех, ще се избегнат социалните и личностните наказания за неизпълнение на задължението да бъдем морални, дори може да съберем социалните и личните ползи за това, че сме морални и разбира се можем да получим тези ползи, без да плащаме цената. Ако обаче искаме да получим ползите от това и ние да приемаме себе си като морални хора, се нуждаем нашите морални грешки да бъдат невидими, не само за другите, но и за нас самите. Ние трябва да заблудим, както себе си, така и другите. (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999; също Batson, 2015 г.)

Въпреки, че Batson определя моралното лицемерие като мотивация да се проявиш морален, той използва това определение като обхващащо две версии на този мотив. Висока версия - целта да изглежда морален, за да получиш наградите на честността - социалното и личното доволство за това, че действаш правилно. Ниска версия - целта е да не изглеждаш неморален, за да се избегнеш социалното и личностното порицание - критиките и вината за това, че действаш грешно. (Batson 2015 г.) Според Batson истинската облага от моралното лицемерие е при тези, които го правят като високата версия и се проявяват като морални, затова насочва своята изследователска стратегия в тази посока.

### **3. Природата на моралната мотивация: интегритет или лицемерие?**

За да провери каква е природата на моралната мотивация, дали зад нея стои интегритет, лицемерие, дали и двете или нито едното, Batson и колегите му, използват стратегия за изследователска дейност, която да разкрива крайната цел на дадено морално действие. Така както изследва наличието на алтруистична мотивация (Batson, 1991, 2011) и тук Batson използва стратегия на два етапа. Също така разглежда две стратегии на самозаблуда: погрешно възприемане на нечие поведение като морално и избягване на сравняване на нечие поведение с морални стандарти (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999). Това е необходимо, за да се даде възможност на хората да действат морално. В такава област като моралността, Batson и колегите му решават, че не могат да се доверят на това, което хората казват, че са направили в миналото или техните преценки за това, което биха направили в хипотетични ситуации. (Batson, 2015 г.) Тяхната цел е да се изведе мотивацията от поведението. Това е от

особено значение, имайки предвид, че лицемерието може да включва стратегии на самозаблуда, които бяха споменати по-горе. Самото морално действие само ни казва, че има някаква мотивация, а не и естеството на тази мотивация. Ето защо обстоятелствата трябва да се различават по начин, който разкрива дали крайната цел на лицето е действително да бъде морален (интегритет) или само да изглежда по този начин (лицемерие).

За да разкрият природата на моралната мотивация Batson и колегите му използват дилема за разпределяне на ресурси. Дилемата е простичка, не сложна, така че няма да има проблем да се разбере и така лесно могат да бъдат създадени варианти за разплитане на целите. В дилемата ще има консенсус за това кое е морално правилното действие, а не конфликт, така че участниците ще знаят кои действия е вероятно да се считат за морални (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf, & Wilson, 1997, p.1335; също Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999 г. и Batson, Thompson, & Chen, 2002 г.).

Те дават на участниците да разпределят две експериментални задачи, едната на себе си, другата за един неизвестен участник. Едната задача е по-лесна от другата и носи награда. Облагата за единия участник е очевидна – получаването на материална награда. На участниците също се дава възможност да хвърлят монета, когато са сами и така да вземат решение на случаен принцип или по справедлив начин, но и много ясно се посочва, че това не е необходимо. Така те имат възможност да получат материалната награда от задачата, като избират егоистично и в същото време да получат социалната и личната награда на това да бъдат възприети и те самите да се възприемат като почтени и морални личности. (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999, p.526). Използвайки тази обикновена дилема Batson и колегите му целят да разкрият природата на моралната мотивация, чрез въвеждане на неяснота във връзката между моралната проява и моралната действителност, позволявайки на участниците да преследват личния интерес, без да изглеждат егоистични (Snyder, Kleck, Strenta, & Mentzer, 1979, цит. по: Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999). В проучването, половината от участниците заявяват, че са използвали монетата и че това е най-справедливият начин да се разпределят задачите, но дяловете и на тези, които са хвърляли монета и които твърдят, че са получили по-добрата задача за себе си, на случаен принцип и на тези участници, които не са хвърляли монета, а просто са избрали по-добрата задачата за себе си е еднакъв - 90%. Въпреки, че измамата в изследването е поразителна, изборът за хвърляне на монета, когато не е задължително е също толкова изненадващ и говори за желанието на участниците да изглеждат честни и справедливи, дори когато не смятат да плащат последствията. От тези резултати е ясно, че участниците проявили лицемерни говорят за справедливост, поддържат честния избор за разпределение на задачите, но мамят в резултатите си при хвърляне на монетата, за да са сигурни, че ще получат по-лесната от двете задачи. Става ясно, че мотивацията на участниците не е да проявят честност, а само да изглеждат честни и справедливи, докато облагодетелстват себе си.

Може би най-големият принос на научните изследвания на Batson върху моралното лицемерие е, че разкрива, че моралните неуспехи се дължат на липсата на

морална мотивация; тоест, мотивацията на хората е предимно да изглеждат като морални, а не да бъдат такива. Другият важен принос е, че позиционира моралния интегритет и моралното лицемерие в една обща рамка. Разкрива се връзката между интегритет, лицемерие и непоследователност, между твърдение и поведение. Следвайки парадигмата на тези изследвания в областта на моралното лицемерие той разглежда не просто неговата демонстрация, а как се осъществява, как човек управлява поддържането на моралната представа за себе си, когато всъщност не е морален.

#### Литература:

Barden, J., Rucker, D. D., & Petty, R. E. (2005). "Saying one thing and doing another": Examining the impact of event order on hypocrisy judgments of others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1463-1474.

Barden, J., Rucker, D. D., & Petty, R. E., & Rios, K. (2014). Order of actions mitigates hypocrisy judgments for ingroup more than outgroup members. *Group Processes and Intergroup Relations*, 17, 590-601.

Batson, C. D., (2015) What's Wrong With Morality? A Social-Psychological Perspective, Oxford University Press ISBN 978-0-19-935554-9

Batson, C. D., Kobryniewicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C., Wilson, A. D., (1997) In a Very Different Voice: Unmasking Moral Hypocrisy, *Journal of Personality and Social Psychology* 1997, vol. 72, No. 6, 1335-1348

Batson, C. D., Thompson, E. R., Seufferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. A. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 525-537

Batson, C. D., Thompson, E. R., & Chen, H. (2002). Moral Hypocrisy: Addressing some alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 330-339

Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum

Batson, C. D. (2011). *Altruism in humans*. New York, NY: Oxford University Press

Lammers, J., Stapel, D.A., & Galinsky, A.D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21, 737-744.

Lönnqvist, Jan-Erik, Irlenbusch, B., Walkowitz, G., (2014) Personal values and moral motivation: disentangling moral integrity and moral hypocrisy

Monin, B., & Merritt, A. (2010). Moral hypocrisy, moral inconsistency, and the struggle for moral integrity. Upcoming in M. Mikulincer & P. Shaver (Eds.), *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil, Herzliya Series on Personality and Social Psychology, Vol. 3*, American Psychological Association

Stone, J., & Fernandez, N. C. (2008). To practice what we preach: The use of hypocrisy and cognitive dissonance to motivate behavior change. *Social and Personality Psychology Compass*, 2, 1024-1051.

Valdesolo, P. (2008). Beyond Emotion and Reason: The Social Function of Morality, *Social Psychology*, Northeastern University, 2008, 52 pages; 3321852

Valdesolo, P., & DeSteno, D. A. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1334-1338

Жанета В. Ямалиева  
докторант по Възрастова психология  
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски”

Janeta V. Yamalieva  
PhD student  
Department “Psychology“,  
professional direction Psychology  
Plovdiv University “Paisii Hilendarski”