

## ДРАМАТИЗМЪТ НА “ЕПОХАЛНИТЕ СЪБИТИЯ” В СОЦИАЛНАТА ПСИХОЛОГИЯ: ЕВОЛЮЦИОННА РЕТРОСПЕКЦИЯ

*Красимира Йонкова*

Всекидневието на човешките същества е несекващо взаимодействие на някой с някого – от романтиката на интимните отношения до формалното групово поведение, или страстта на предразсъдъците, дискриминацията, конформизма, агресията. При този факт на постоянен човешки обмен, е без съмнение важно да се знае колкото е възможно повече за психологичните процеси, които творят социалното взаимодействие.

Знанието в науката се постига чрез методите, които по определение са своеобразна технология за сдобиване с открития. Изследователският процес, а съответно и процесът на разработване на самата психологична наука (противно на очакванията) е твърде неформално, често нелогично и понякога безпорядъчно (хаотично) дело.

Но трябва да се каже, че самата логика на научното познание – каквито и да са нейните външни определители – има собствен, своеобразен характер на развитие: движи се по различни пътища и с различна скорост. Траекторията ѝ на движение може да се забавя, да стига латентност, а след това стремително да показва растеж – като привлича потока на интереса, пораждайки дискусии, много работа и, естествено, постижения.

В такива периоди се извършват “епохалните” открития, осветляващи човешкото поведение. А то – както се утвърждава – е многофакторно обусловено и често нелогично в проявленията си. Дотолкова, доколкото се простират знанията за човешката природа, днес е неинтелигентно или просто наивно да се твърди какво точно ще направи даден индивид в определена ситуация. Това, което трябва да се признае за заслуга (специфика) на научното мислене, е способността му да разкрива устойчивата повтораемост на постъпките – като идентифи-

цира взаимовръзките между различните психологични феномени: подражания, имитации, инициации, убеждения, внушения, стереотипизации и генерализации.

Разкривайки техните типизации в различни социални ситуации и вземайки под внимание диференциалните белези на индивидите, научните методи прогнозираят поведението – повече или по-малко успешно. Сред другите пътища на познанието те блестят с най-голямото си достойнство: обективността. Тя противостои на субектността и следва да означава пълна липса на преднамереност, предубеденост, предразсъдъчност и деформираност.

Въпросът е – доколко обективността е възможна?

Днес вече е ясно, че човешкото същество не може изцяло да се абстрахира от субектността си. В социалните науки придържането към принципа на обективността означава лишаване както на субекта, така и на обекта на изследването от естествените му човешки характеристики. “Залитането” в тази посока на съвременната социална психология, извела в приоритети “максималната обективност” и “строгий контрол” на експериментите си – е една от фундаменталните причини за кризата ѝ.

За света на психологичното “обективността” трябва да е друга – може би равнозначна на разбирането за определен брой достатъчно прецизирани определения и понятия (принципи и концепции), чиито взаимовръзки са в състояние да структурират теоретичен модел (защо не и по логико-интуитивния метод), от който да произтичат съответни изследователски процедури.

С други думи, дадена хипотеза и методически инструментариум да могат да бъдат подложени на “репликация” (повторение на процедурата за идентифициране на сходни резултати с цел синхронизиране на предположенията). По думите на Чарлз Пирс, “баща” на съвременната семиотика и създател на методологични ориентири, считани за “правилни” до днес: “Истина ние наричаме мнението, което е предназначено да обедини, в крайна сметка, всички изследователи” (*Пирс, 1991, с. 25*). Проблемът е дали е възможно “изковаването” на единно мнение, а истината е, че “обективността” е била и продължава да бъде проблем на психологичната наука – от обособяването ѝ като такава до днес. Нейната етимология като “наука за душата” а priori влага

заряда си в противоборството на двата основни канала за постигане на знания, а именно интроспективния и експерименталния.

Затова днес сме свидетели на една едновременна битийност между методологичния консерватизъм и рутината, скепсиса и разочарованието, надеждата и порива, активизиращ търсенето на алтернативи. Все повече изследователи декларират "... откритост към новите идеи и се отнасят с оптимизъм към прилагането на различни методи за проверка на тези идеи, в същото време обаче са твърде "несговорчиви" (недиалогични) и не искат да признаят твърдения, които не се основават на експериментално получени опитни данни" (*Гудвин, 2004, с. 33*).

Логично е да се заключи, че създалото се положение възпрепятства прогреса, фрустрирайки иновационните начинания и намалява ползата от случващото се на научното поле.

Трябва да се потърси вдъхновение, кураж, дръзновение!

За всеки човек те идват по различни пътища. Но каквито и да са те, има един "сигурен" път за работниците в науката. И това е обръщането им към техните големи предшественици.

Историята (еволюционната ретроспекция) създава невъобразими картини на обичайни и необичайни факти, на характери, възходи и падения, изобщо – на достойнства и срамове човешки. Тя е синтез на опита на "всячки времена", и като такава, остава непреходно ценна за по-нататъшното движение напред. Образецът и урокът ѝ придават съдържание на всяко настояще, чийто статут създава бъдеще.

В историческото време на социалната психология са известни четири изследователски процедури, които радикално променят разбиранията за човешките отношения (*ср. Хок, 2003, с. 377–416*).

Те не просто отговарят на "някакви въпроси"; те повдигат безброй нови въпроси. Валидността на техните резултати се приема с висок консенсус в психологичните среди и се счита за откритие с огромно методологично значение. Те очертават фокуса на изследователските усилия, и в крайна сметка, оформят профила на социалнопсихологичните търсения години наред. Трябва да се назоват "събития" от ранга на епохалните. Показват, че хората драстично се разминават в думите и делата си; демонстрират невидимата мощ на груповия натиск; откриват "ефекта на очевидеца"; разкриват, че човек е склонен сякаш да се подчини на "авторитета" в жизненото си пространство.

Лансираната тук теза е, че извървявайки пътя им, читателят може да съпреживее техния драматизъм, да се зарази с вдъхновението на откривателите им и да отключи собствения си търсачески порив.

Първото събитие е свързано с изследването, проведено от психолога в Станфордския университет Ричард Ла Пер (1934). То е посветено на социалните нагласи и се превръща в отправна точка за огромен брой проучвания.

Изглежда повече от логично, че индивидуалната нагласа към даден обект (човек или предмет) влияе на отношението, респективно на поведението към него.

Счита се, че подобно съответствие между нагласата и поведението е действително и закономерно – без значение дали ще се прояви в действията, или ще бъде вербално изказано (под формата на мнение). Прилагат се различни въпросници за разкриване на нагласите като се вярва, че те предопределят поведението при реална среща с обекта.

Ла Пер си поставя за цел да изясни доколко това допускане е истинно по отношение на социалните нагласи. Повечето изследователи до този момент са убедени, че могат да предсказват реалното поведение на изследваните въз основа на символните им нагласи. Те се идентифицират посредством отговори на въпроси относно хипотетични ситуации.

Извършеното от Ла Пер обаче показва, че допускането на право-пропорционална зависимост между символното поведение (отговорите на въпроси) и реалното поведение е възможно да бъде изцяло погрешно. По-конкретно, че съответствието е нееднозначно и по никакъв начин гарантирано.

В ядро на дискусиите – дълго време занимавали социалнопсихологичните среди – се превръща неговата работа, свързана с изследването на расовите и етническите предразсъдъци, пораждащи дискриминационно поведение в американското общество.

Едва ли може да се твърди, че днес те не съществуват, но преди 60 или 70 години дискриминацията е всеобщо и всепоглъщащо явление: социалната норма открито предписва членовете на определени расови и етнически групи да не бъдат обслужвани в места за хранене и отдих. Ла Пер решава да използва това обстоятелство за проверка на предположението си, че в много случаи нагласите не дават възможност за предсказване на реалното поведение.

Така започва вълнуващият му експеримент – пътешествие из САЩ с двама китайски студенти (съпрузи). Знае се, че дискриминацията по отношение на представители на азиатски народи е силна, строга и дори фанатична.

Прословутият експеримент бива осъществен на два етапа, отнасящи се съответно до реалното и до символното поведение (изказаното мнение). На проверка е подложена хипотезата, че въпреки широко разпространеното мнение, поведението на хората е изключително слабо свързано със социалните нагласи, изразени вербално. С други думи, това, което хората говорят, в много случаи не е това, което вършат.

Задачите на първия етап биват решавани в продължение на три години, през които “пътешествениците” посещават много туристически обекти (хотели, ресторанти и кафенета). Ла Пер подробно фиксира реакциите на обслужващия персонал и отношението към китайците – с цел да идентифицира реалното поведение.

За да изследва символното (нагласите), след около шест месеца той изпратил до всички посетени, но и до други, непосетени заведения, въпросници с молба за отговор. Най-важният въпрос бил “Съгласен ли сте да приемете като гост представител на китайската нация?” Повечето от собствениците попълнили и изпратили обратно въпросниците.

Натрупал се достатъчен емпиричен материал за сравнение на социалните нагласи и социалното поведение, говорещ недвусмислено: от посетените 251 учреждения, само веднъж е получен отказ за обслужване поради етническата принадлежност на китайците, при това с коментар от собственика “Не, аз не приемам японци!”

Нещо повече, анализирайки резултатите от наблюденията си, Ла Пер оценява равнището на обслужване като “обичайно”, дори по-добро в сравнение с това, което е очаквал – ако е пътешествал сам. Но що се отнася до проучването на мненията с въпросниците, почти всички респонденти (повече от 90%) отговорили, че не обслужват представители на Китай.

Става пределно ясно, че реакциите, получени в отговор на въпросите и в реалните ситуации показват драстично разминаване.

Вербалното поведение на символната ситуация (нагласата, определена въз основа на въпросника) е свършено неадекватно; то не

дава възможност за прогноза на реакциите на конкретния индивид в реална ситуация или в процес на реално социално взаимодействие. Следователно, социалните нагласи могат да се откриват достоверно само при изучаване на човешкото поведение в реални социални ситуации.

Статията, в която Ла Пер публикува резултатите си, завършва със своего рода “предупреждение” към другите изследователи: “Въпросниците са малоценни, прости и механични. Изучаването на човешкото поведение е трудоемък и интелектуално изнурителен процес, чийто успех зависи от способностите на изследователя. Старият метод (с въпросниците) дава количествен резултат, новият позволява да се получат главно качествени оценки. Но методът би бил по-надежден в контекста на издигането на нови хипотези, които да позволяват по-добро приближаване към действителността, отколкото количествените пресмятания на първия метод.” (*цит. по Хок, 2003, с. 383*).

Какво се случва след всичко това?

В полето на социалната психология “покълват семената” на огромен брой изследвания, развили се в няколко направления.

Най-напред естествено изригва вълна от критични рецензии, целяща да срине доказателствата на резултатите. Други учени се заемат да установят защо идентифицираните нагласи не позволяват да бъде предсказано реалното поведение. Немалко изследователи, от своя страна, насочват вниманието си към разкриване на условията, при които определени нагласи биха могли да бъдат достоверни за прогнозиране на поведението.

Но каквито и да са пътищата на научните търсения – наченали посоките си повече от половин век назад – почти всички стигат до заключението, че връзката между нагласите и реалното поведение е действително слаба, може би изобщо не съществува. Въпросът е, защо това е така?

Знае се, че човек има много нагласи, които съперничат помежду си. Особеностите на социалната ситуация вероятно определят коя от тях ще надделее. Всеки е преживявал епизоди в живота си, когато поведенческият избор е бил в пълна противоположност на неговия вътрешен свят – защото е нямал други алтернативи. Да се постъпи в противоречие със своята нагласа понякога се налага под натиска на

обкръжението, друг път поради желанието да се превъзмогне някакво затруднение.

Действието на тези, и вероятно други фактори, може да бъде много силно. Въпросът обаче остава: кога, в какви ситуации определени нагласи биха съдействали за адекватното прогнозиране на поведението?

От началото на този, почти всеобщ интерес на социалните психолози към взаимовръзката между нагласата и поведението, положен от една единствена изследователска работа на Ла Пер, са изтекли точно седем декади. Но дискусиите в контекста на получените от него резултати продължават, особено когато става дума за предразсъдъците и дискриминацията, и независимо от новите постижения в тази област.

Представително изследване на екип социални психолози идентифицира група фактори, които предопределят по-високата степен на синхронизация между символното и реалното поведение (*Taylor, Perlaу, Sears, 1997*). Оказва се, че те могат да се структурират в пет категории:

1. Интензивност на нагласата. Колкото по-силно е чувството по отношение на даден човек или ситуация, толкова е по-вероятно поведението да съответства на нагласата – дори при необичайни условия. И обратно, слабите или амбивалентните нагласи влияят незначително или изобщо не повлияват поведението.

2. Устойчивост на нагласата. Характеристиката е свързана с промените, които се извършват у индивида под въздействието на фактора “време”. Естествено е, че стабилните нагласи предсказват поведението по-добре, отколкото променящите се с времето.

3. Ценност на нагласата. Факторът извежда на преден план личностната заинтересованост на човека. Когато нещо е “ценно” за някого, то е логично той да търси реалното му възплъщение в живота си.

4. Яснота на нагласата. Отнася се до скоростта на проявление на вътрешното отношение в поведенческите реакции. Ако нагласата на индивида към някого или нещо е ярка и доминираща, тя е не само значима за него, но и лесно забележима за другите. Следователно, когато нагласата е изразителна, нараства и вероятността да отключи очаквания тип поведение.

5. Натиск на ситуацията. Има много случаи в социалния живот, при които факторите на средата са толкова силни, че вътрешната нагласа е невъзможно да окаже забележимо въздействие върху поведението. Тоест, когато ситуацията доминира, нагласата губи силата си.

Между впрочем, един сравнително нов и оригинален принос на социалната психология за разкриване на връзката между нагласата и поведението, е концептуализацията на феномена NIMBY. Това е абревиатура с американско-английска етимология (съкращение от израза *not in my back yard* – не в моя заден двор), която дословно означава “противник на новото”.

Обичайно NIMBY се появява в контекста на някакви събития, проекти или изменения в природната и социалната среда, към които е фокусирано общественото внимание.

По правило, дискутираният предмет намира силна поддръжка и мнозинството се съгласява с неговата целесъобразност. Но когато се проясни, че нещата могат да засегнат някого персонално, позицията се обръща в диаметрално противоположна — с настойчив протест от страна на хората.

С други думи, идеята е добра, но не “за сметка на моя заден двор”. Примери за подобно разминаване между нагласите и поведението има в изобилие в социалния живот (споровете за съхранение на радиоактивни отпадъци, сметища, наркокомуни, домове за психоболни).

Човешкото поведение – в аспекта си на “разминаване между думи и дела” – остава загадка. С напредъка на науката теорията и методите се подобряват, но и засилват основанията на твърдението, че социалните нагласи имат важна, но неизвестна – в някаква степен “мистериозна” – роля в детерминацията на човешките действия.

Дали нагласите са индикатор на поведението, за да може то да се предсказва, днес не е главният въпрос. По-важното е да се разбере “как” да се предсказва и “кога” това е възможно. Очевидно въпросът се свежда до метода, стои отворен и чака решения.

Второто “събитие” в социалната психология осветлява могъщата сила на явлението “конформизъм”.

Всеки човешки индивид е едновременно конформист и нонконформист: първото – за да не изглежда “чужденец” в очите на другите;



и второто – за да демонстрира своята индивидуалност. Определянето на степента на конформност е фактор със значение за прогнозирането на поведението. Но що е конформност?

В социалната психология това е дискурсът на разглеждане на индивидуалното поведение съобразно нормите на определена група, чийто член е конкретен човек.

Неписаните правила за групово поведение се назовават социални норми. Социалният живот е живот в групи. Конформизмът е поведение под натиска на груповите норми; те “заставят” да се действа в противоречие със собствените нагласи, морал и убеждения. Конформизмът е нагаждачество. Обидно е за човека да бъде “нагаждач”, но въпреки това той е. Защо?

Интересът към атрибутивното присъствие на явлението в социалното пространство датира от десетилетия назад, но “събитието” по пътя на познанието се случва през 1955 година. Тогава социалният психолог Соломон Аш извършва първото систематично изследване на конформизма – чрез експеримент, заслужил почетното определение “класически”, и задал по-нататъшна ориентация на изследванията по темата.

По същество става дума за серия добре планирани и строго контролирани експерименти, проведени в лабораторни условия въз основа на една и съща методика.

Атрактивен в случая е фактът, че конформното поведение не е подложено на манипулация в дискурса на нагласите, морала или системата от убеждения – сложни и трудно достъпни явления, които може би се крият в неговата природа. Тук вниманието е неочаквано фокусирано върху най-очевидната му форма на проявление: конформността на възприятията.

Методическият инструментариум – представен от така наречения “тест за перцептивна преценка” – е пределно прост.

Визуалният материал включва две картончета, на които са изобразени отсечки с различна дължина, съответно – на първото отсечката X, а на второто отсечките A, B и C, различни по дължина. Отсечката X е очевидно равна по дължина на една от тях. Задачата е да се прецени на коя от трите отсечки е равна отсечката X.

Процедурата на изследването изисква създаване на ситуация, в която всички лица, с изключение на едно (“жертвата”), са “подста-

вени” на експериментатора, тоест, получили са предварителен инструктаж за реализиране на съответно поведение. Освен това условията са така манипулирани, че отговорът на “жертвата” да бъде получен по-следен.

Експериментът протекъл на два етапа. На първия всички “подставени” лица отговаряли правилно, “жертвата” – без съмнение – също. Задачата е изключително проста. Процедурата се повтаряла многократно, докато в един момент нещо се случило.

Протича вторият експериментален етап. На същата задача всички участници давали грешен отговор – при това с пълно единодушие. “Жертвата”, която отговаряла последна, е принудена да се замисли и да реши: дали да се конформира с общото мнение и да даде очевидно неверен отговор, или да отстоява своя отговор, в чиято правилност е безусловно убедена.

Резултатите са потресаващи: около 75% от изследваните лица променили мнението си под натиска на груповото мнение. При това, в експеримента на Аш няма нито явни награди, нито явни санкции за проявата на конформно поведение. Тогава защо хората се конформират?

Щом в елементарните експериментални условия с ясното съзнание за погрешността на своя отговор човек отстъпва под натиска на групата, то що за мощ трябва да има влиянието на конформизма в реалния живот, където натискът на групите е много по-силен, а ситуацияите – много по-неопределени?

Натъкнала се на факта, че конформизмът е може би най-важният механизъм на груповото поведение, социалната психология поема пътя на неговото сериозно проучване.

Работата на Аш има особено значение за познанието по темата главно в два аспекта: първо – че безусловно демонстрира реалната сила на социалния натиск върху индивидуалното поведение; и второ – че поражда вълна от изследвания, които продължават до днес по посока на задълбочаване на знанията за факторите, пораждащи ефектите на конформност в човешкото поведение.

Предполага се, че проявите на конформизма силно се повлияват от действието на следните фактори:

1. Социална подкрепа. Оказва се, че човек е много по-способен да остане верен на мнението си, ако се намери поне още един, който

да го подкрепи. С други думи, равнището на конформизъм се снижава при наличието на съюзник със същата позиция.

2. Референтност на групата. Колкото по-привлекателна е групата за индивида и колкото по-тесни са връзките му с нея, толкова той е по-склонен да се конформира с нейните норми.

3. Големина на групата. Показателят откроява тенденцията към завишаване на конформното поведение с нарастването на броя на членовете, но до размер от 5 до 7 лица. Оттук нататък ефектът на конформност се трансформира в противоположен: индивидът по-устойчиво се съпротивлява на видимо оказания му натиск от групата, защото започва да подозира преднамереното ѝ поведение (преследването на целта да го “притисне” и да “обърне” мнението му).

4. Полови различия. Интересен въпрос. Мъжете или жените са по-склонни да проявяват конформизъм в поведението си? Продължително време се счита, че жените по-често, по-интензивно и в по-висока степен се конформират, отколкото мъжете. Съвременните изследвания обаче не дават основание за идентифицирането на полови различия в степента на конформност.

Може ли по тривиалния отговор на въпроса за дължината на отсечките, при това в лабораторни условия, да се съди за конформното поведение на който и да било индивид в реалните жизнени ситуации?

Това е проблемният въпрос, който до днес се обсъжда като тема на научни дискусии. Идеите, вложени в класическия експеримент на Аш, продължават да влияят върху търсенията по много “спорни” социални въпроси.

С особен социалнопсихологичен принос например се откроява метаанализът, извършен в серия последователни изследвания, инициирани от изводите на Аш, и насочени към разкриването на измененията в “степената на конформност” под влиянието на културните фактори (*Bond, Smith, 1996, pp. 111–137*). Получените резултати се приемат като “надеждни”, за да позволят очертаването на няколко устойчиво налагащи се тенденции:

- че в условията на съвременния живот равнището на конформизъм намалява;

- че спецификата на културата е в пряка зависимост със склонността на хората към конформно поведение;

– че съществува значима разлика в проявленията на конформизма у различните етноси: там, където ценностите са обвързани повече с колективистичната ориентация и доминирането на големите социални групи, степента на конформното поведение е по-висока, отколкото в страни, чиито културни модели толерират развитието на индивидуализма;

– че в световен мащаб се забелязва нарастване на приоритета на личните цели и намаляване на ценностите на групите.

Тези тенденции недвусмислено разкриват ролята на културните фактори в динамиката на човешкото поведение, а техните величини прогресивно налагат присъствието си на изследван обект в методологията на съвременната социална психология.

Третото “събитие” по пътя на познанието не се ражда от експеримент, нито е плод на научно откритие. Образно казано, то влиза в полето на социалната психология от “улицата”, за да положи фундамента на една от най-атрактивните ѝ изследователски области – темата за просоциалното поведение.

През 1964 година в Ню Йорк се случва грозен инцидент. Дискутиран “ожесточено” в медийното пространство, той намира широк отзвук в масовото съзнание.

Вечерта след приключване на работа барманката Кити Дженовезе тръгва за къщи. Домът ѝ се намира в тих и спокоен квартал, заселен главно от представители на средната класа. Когато слиза от колата си, жената бива нападната от мъж, който започва да ѝ нанася удари с нож. Отекват за помощ пронизителни писъци. Съсед отваря прозореца и с викове успява да прогони нападателя. Той обаче решава да се върне, поваля жертвата на земята и подновява “пъкленото” си дело. Тя продължава силно да крещи. В крайна сметка, някой позвънява в полицията и буквално след минути колата им пристига. Жената обаче е вече мъртва, а убиецът изчезнал.

Полицейското разследване установява, че нападението е продължило 35 минути, а негови свидетели са станали 38 човека от съседните домове. Само един е позвънил в полицията, а една двойка съпрузи е приближила столове до прозореца, за да може по-удобно да наблюдава сцената на насилието. Убиецът така и не бива открит.

Отзвукът от трагедията е широк и потресаващ. Жертвата би могла да оцелее, ако някой се е притекъл на помощ. Но никой сред големия брой свидетели не е проявил състрадание и дори не е опитал да прекрати насилието. Някои, изглежда, са се наслаждавали.

Хората изпадат в ужас и започват да търсят обяснение на причините за такава цинична пасивност. И “виновници” биват намерени: отчуждението и бездушието в големите градове, жителите от квартала на жертвата, а може би самата глъбинна същност на човешката природа. Но няма човекът е по-низш от звяра?

Трагичният инцидент естествено обединява усилията на психолозите. Те сериозно се заемат със задачата да открият силата, която пречи на човешкия индивид реално да помогне на себеподобния.

Формира се изследователската област на онзи тип поведение, който води до позитивни социални следствия, или така нареченото “просоциално поведение”. Целта е да се намерят факторите, чиито детерминанти отключват проявленията на алтруизма, сътрудничеството, оказването (неоказването) на помощ, грижата за другия.

Начеват многобройни психологични проучвания. От тяхното русло изплува изключително творческата работа на двама социални психолози – Джон Дарли и Биб Латане, която открива един от най-неочакваните феномени на човешкото поведение – “ефекта на очевидца”.

Анализирайки реакциите на хората в необичайни ситуации, двамата учени стигат до извода, че през живота си всеки човек попада в такива средностатистически около шест пъти.

Това е оптимистична констатация – по логични причини, но същевременно песимистична по отношение на прогнозата за начина на реагиране в подобни ситуации. Попадайки рядко в тях, индивидът няма достатъчно преживявания на успешни поведенчески стратегии. От него се иска бързо да вземе решение как да реагира, а той няма нужния опит, на който да се опре.

Знае, че обществото иска от него да помага на другите в беда, но често изобщо не го прави. Защо? Защото няма достатъчен опит и не знае какво да прави, защото отчуждението, бездушието и егоизмът са типични за съвремието, или защото “грижата за другия” е несвойствена проява на човешката природа?

От така наречения “*common sense*” (здрав смисъл) следва, че колкото повече очевидци има в дадена необичайна ситуация, толкова по-охотно всеки от тях би се намесил в нея. Дарли и Латане издигат обаче противоположна хипотеза: че точно големият брой хора, оказали се свидетели на даден инцидент, намалява желанието на всеки от тях поотделно да се намеси и помогне на потърпевшия.

Така се ражда идеята за действието на феномена “дифузия на отговорността” (разсейване), чиято същност разкрива интересна тенденция: с нарастването на броя на свидетелите в критична ситуация нараства и убеждението, че намесата е излишна, защото все някой вече е помогнал. Тоест, чувствителността към персоналната отговорност за собствените действия драстично намалява.

Концепцията за дифузията на отговорността заляга в теоретичния модел на изследвания проблем.

За да го манипулират в лабораторни условия, Дарли и Латане измислили оригинален експериментален сценарий. Той създавал критична ситуация, подобна на трагичния инцидент с Кити Дженевезе, и позволявал да се регистрира намесата в нея от страна на свидетелите.

На участниците в експеримента – студенти от подготвителен курс по психология – предложили да участват в обсъждане по въпроса за адаптацията им към висококонкурентния университетски живот, да споделят личните си проблеми без притеснение и дискомфорт. Всеки се намирал в отделна стая с телефон, разполагал с две минути за разговор и можел да говори само с един от участниците. След това връзката се привключвала към друг.

Целта на експерименталната ситуация била да формира у изследваните лица естествено поведение, без да разкрива истинските й цели. Ключов момент се оказало разделянето на студентите в три групи с различни условия на експерименталната ситуация.

Лицата от първата група считали, че разговарят само с един събеседник, във втората всеки предполагал, че се свързва с двама, а на тези от третата група казали, че по линията се включват пет човека. В действителност, всеки говорел на себе си, а гласовете на другите били пускани на запис.

Критичната ситуация трябвало да се създаде на втория експериментален етап. Учените избрали да симулират епилептичен припа-

дък – инцидент, който изглежда много реалистично и се възприема от болшинството хора като нещастен случай.

По време на “разговора” си изследваното лице ставало “свидетел” на “припадъка” на своя събеседник: чувало по телефона накъсаната му реч, задъхването му, съобщаването, че умира и молбите му за помощ. Накрая настъпвала тишина. То действително възприемало станалото като “нещастен случай” – негов състудент е в беда и спешно се нуждае от помощ.

Дарли и Латане предоставили четири минути време за действие, след което експериментът приключвал. Те анализирали реакциите на изследваните и изчислявали в проценти колко лица от съответните групи се притекли на помощ (напуснали стаята и уведомили експериментатора за проблема). Изчислили и времето, което им било нужно да вземат решението си.

Получените резултати точно потвърдили допуснатата хипотеза: колкото по-голяма била групата, толкова по-малко от членовете ѝ откликвали на инцидента. Общият брой изследвани, съобщили за припадъка, варирали в групите с една и съща повтаряемост: от първата група съобщавали всички почти веднага, от втората само 85%, а от третата едва 65%, при това със задържане на реакцията до последния момент на четириминутния времеви отрязък.

Тук – както в реалната трагедия с Дженевезе – е възможно да се допусне, че изследваните, попаднали във втората и третата група са бездушни, неотзивчиви и несъстрадателни. Но Дарли и Латане бързо изяснили, че не това е причината за тяхното “невмешателство”.

В свободен разговор с изследваните те получили информация за преживяванията им: всички съобщавали за усещания на безпокойство и дискомфорт по време на “пристъпа”, дори за появата на невротични физиологични признаци. Експериментаторите се убедили, че причината за получените резултати трябва да се фиксира в “различния брой” членове на групите.

Това означава, че всяка промяна на поведението, предизвикана от присъствието на други хора, е възможно да се припише на “социалното влияние”. То се оказва с ключова роля в процедурата на дискутираното изследване.

Оттогава до днес с продължаващо удивление, социалните психолози не спират да се питат какво е това, което се крие в присъствието

на другия и оказва толкова мощно въздействие върху автономията на отделния индивид. С други думи, концептуализира се изследователското поле на темата за социалното влияние.

Още Дарли и Латане успешно демонстрират реалното му проявление и намират някои обяснения – главно в теорията си за “разсейването на отговорността”.

Колкото по-голяма е групата, толкова по-малка е персоналната отговорност на изследвания за действията му. За лицата от втората и третата група е лесно да предположат, че някой друг вече се е намесил и разрешил проблема. Освен това, когато индивидът е сред другите, той поделя с тях не само отговорността за оказването на помощ, но и потенциалната вина за неоказването ѝ.

Знае се, че ако има единствен свидетел на нещастен инцидент, негативните следствия (за него) при неоказване на помощ биха били много по-силни, отколкото в случая и на други свидетели. С тях по-леко би се носило бремето (вината) за невмешателството в ситуацията.

Очевидно дифузията на отговорността е важен фактор на социалното влияние. Важен, но не единствен.

Дарли и Латане откриват, че съществената причина, поради която хората не оказват помощ при наличието на други свидетели, се крие в опасението им да не “станат за смях” – не само в техните очи, но и в очите на потърпевшия, който може да не иска или изобщо да няма нужда от помощ. Така притекляят се на помощ със сигурност би се почувствал “глупаво”.

Проблемът е, че в подобни ситуации се трупа “негативен” жизнен опит. Страхът от оценката, че постъпката (намесата) може да изглежда нелепо, възпрепятства оказването на помощ. Заедно с разсейването на отговорността, опасението за мнението на другите е значим фактор на социалното влияние, определящ силата му на регулатор на човешкото поведение.

Като несъмнен принос за социалнопсихологичното познание се откроява създаденият от двамата учени “модел за оказване на помощ”.

Той е базиран на метаанализа на многобройните им изследвания и приет без възражения в психологичните среди. По същество става дума за обичайния психологичен механизъм, по който се разгръща процесът на вземане на решение за намеса (ненамеса) в дадена необи-



чайна ситуация. Предполага се, че той преминава през пет основни стъпки:

1. Индивидът, който потенциално би оказал помощ, е длъжен да забележи произшествието. Ако при експерименталната процедура изследователят е сигурен във възприемането на “нешащния случай”, то в реалния живот всеки човек се движи “погълнат от мислите си”. Да не забележи случващото се около него е нормално. Затова “забелязването” на инцидента е ключов момент на модела за оказване на помощ.

2. Ситуацията, която се наблюдава, трябва да се възприеме като “произшествие” – защото само в този случай помощта би била действително необходима. Повечето епизоди на ежедневието обаче са неопределени. По тази причина възприемането на дадена ситуация като тривиална или необичайна, съществено предопределя решението за намеса в нея. (Много от очевидците на трагедията с Дженовезе например считали, че наблюдават “любовен скандал” и не искали да се месят в него.)

3. Индивидът трябва да бъде готов да поеме “персонална отговорност” за действията си. Когато е единствен свидетел на критична ситуация, по правило се намесва бързо в нея. Ако обаче има и други, обичайно отговорността му се “разсейва” и той я приписва на тях. Експерименталните процедури безусловно доказват, че колкото повече са очевидците, толкова по-дифузно е чувството на отговорност, а шансовете за оказване на помощ по-малки.

4. Индивидът трябва да “избере действията”, които да извърши – ако е решил да поеме отговорност. Когато не знае какво точно да прави или не се чувства способен да осъществи нужното действие – вероятността за оказване на помощ намалява. Очевидно на този етап намесата зависи както от естеството на самия инцидент, така и от компетенциите на свидетеля.

5. Преминал през всички съображения, индивидът трябва “реално да извърши” необходимото. Но фактът, че знае какво трябва да прави, не гарантира предприемането му. На този последен етап човек е склонен отново да претегля аргументите “за” и “против” своето вмешателство в ситуацията. Отговорите на безброй въпроси, които биха му хрумнали да си зададе в критичния момент, в крайна сметка определят неговото реално поведение.

И все пак, доколко може да се очаква просоциалната реакция на хората, станали свидетели на критични ситуации — това толерирано и предписвано от съвременните култури човешко действие? Въпросът и днес стои отворен за решения.

Иновационните изследвания на Дарли и Латане по специфичните проблеми на оказването (неоказването) на помощ, дифузията на отговорността, социалното сравняване и страхът от оценката на другите — продължават да влияят върху обсъжданията по темите.

Днес моделът на поведение в критични ситуации се апробира в различни сфери на живота, доказвайки научната си състоятелност и жизнеспособност при решаването на не малко социални проблеми: виктимологичното и престъпното поведение, но най-вече стресът в един свят на непрестанна урбанизация и глобализация, криещ в себе си бездуховност и маргинализация (*виж по-подробно O'Connell, Pepler, Craig, 1999, pp. 437–452*). Резултатите от изследванията показват, че има начини за редуциране на антисоциалното поведение и активизиране на просоциалното; че въпреки всичко стремежът у хората да си помагат един на друг — е жив.

Експериментът на Дарли и Латане — със своите песимистични заключения относно възможността да се получи помощ в присъствието на много хора — е от фундаментално значение, главно защото разбужда тревожността и безпокойството. Той не само обяснява неочакваните прояви на човешкото поведение, но и съдейства на тяхната промяна.

Надеждата е в перспективата, че колкото по-популярно е действието на “ефекта на очевидеца”, толкова повече хора биха дали нещо от себе си, за да помогнат в критична ситуация — независимо от присъствието на други свидетели. Защото “знаенето” е това, което може да отключи базисната схема на мислене и действие “ако не аз, то кой тогава” — не само алтруистична, но и достойно човешка.

Четвъртото “събитие” по пътя на познанието на социалната психология разкрива още по-удивителни страни на човешката природа и поведение. То е може би най-широко известното в историята на нейното съществуване, и със сигурност най-шокиращото.

Името на неговия откривател е Стенли Милграм, психолог в Йелския университет, подложил на експериментална манипулация

явлението “подчинение” (*Milgram, 1974*). Резултатите от неговата работа предизвикват бурни дебати в научните среди не само около предмета на изследването; те оказват мощно влияние върху методологията на свременната социална психология, засягайки редица спорни въпроси, но най-вече етиката на процедурите, чийто обект на изследване се представя от човешки същества.

Замисълът на Милграм осветлява проблема за подчинението на авторитетите. Как се храни човешката способност за нанасяне на вреда на себеподобния – без друга причина и единствено по заповед?

Той проучва огромен фактологичен материал, свидетелстващ за противни актове на жестокост и безчовечност, извършени в историята на цивилизацията от хора – по разпореждане на други хора. Установява с потрес, че в някои ситуации склонността към подчинение е така дълбоко залегнала в човешката душа, че тя се превръща в тотално неспособна на какъвто и да било морал или елементарно съчувствие към друга. Нима (и защо) е възможно това?

Днес доминиращата методология (а и по времето на Милграм) изисква от изследвателя – заел се да изучава сложен аспект на човешкото поведение – най-напред да установи контрол над манипулираната ситуация, и то такъв, който да обезпечи съответстващия на научните критерии подход.

Решаването на този проблем е сложно начинание – доколкото много събития от реалния живот не позволяват адекватно възпроизвеждане в лабораторни условия. Какво всъщност извършва Милграм?

Той съумял да създаде оригинална експериментална ситуация, в която да “разиграе” идеята си, че човекът безусловно се подчинява на друг човек, чийто авторитет е по-голям от собствения му. Хипотезата била обвързана с предположението, че индивидът е склонен да се подчини (безморално, безчувствено, безмисловно) и да нанесе болка и страдание на “невинна жертва” – стига да получи заповед от повисшестоящ авторитет.

Експерименталната ситуация включвала грозна и голяма машина, генератор на ток, преднамерено конструирана да отблъсква и да внушава страх.

Многобройните ѝ копчета и превключватели указвали различните по сила волтове на напрежение, които изследваното лице трябвало

да включва по заповед, за да нанася електрически удари с нарастваща сила на друг човек. Апаратурата изглеждала крайно правдоподобно, но в действителност болка не била причинявана на никого.

Изследвани били 40 мъже – лица на възраст от 20 до 50 години, с различна образователна степен и сфери на професионални занимания. Подборът бил абсолютно произволен: всички откликнали на обява във вестник и на всички заплатили предварително. Ясно било обяснено, че хонорарът се получава не за това кой как ще се държи, а само за участието в експеримента.

Освен изследваните, процедурата включвала и две “подставени” лица. Едното играело ролята на “изпитвания”, а другото на “експериментатора”. За да не влияе върху поведението, истинската цел не била съобщена на участниците. Обяснили им, че се изучава въздействието на наказанието върху процеса на обучението.

Сценарият бил така дирижиран, че изследваният винаги заемал ролята на “учителя”, а подставеното лице на “ученика”. Двамата се намирали в съседни стаи. Но в присъствието на “учителя” отвеждали “ученика” в неговата, където прикрепвали към тялото му множество електроди, чиито изводи свързвали с генератора на ток, локализиран в стаята на “учителя”. После двамата се разделяли.

Задачите им били ясни: “ученикът” трябвало да научи дълъг списък от думи, а “учителят” да провери паметовите му способности като “наказва” грешните отговори с токов удар.

Най-същественото било, че с увеличаването на броя на неправилните отговори се увеличавало и напрежението на тока, варирайки от 0 до 450 волта. В определен момент, “ученикът” започвал да крещи от болка, при напрежение от 300 волта той стенел и се молел да го пуснат (освободят), а над 300 – замлъквал и не отговарял на въпросите. Но от “учителя” се изисквало да зачита липсата на отговор за “неправилен отговор” и да продължава да действа по инструкцията, тоест, да увеличава напрежението на токовите удари.

На този етап повечето от участниците се обръщали към експериментатора за указание дали да продължат. Но строгият му глас с императивна настойчивост нареждал, че условията на процедурата изискват спазването на инструктажа.

Търсел се отговор на въпроса каква част от изследваните ще се подчинят на неговите команди?

Преди да оповести действителните резултати от работата си, Милграм помолил студенти по психология в Йелския университет, както и свои колеги, да изкажат техните прогнози. Оценките им варирали от 0 % до 3 %, тоест, предполагало се, че не повече от 3 лица сред 100 биха нанесли максималния токов удар от 450 волта.

Прогнозите обаче драстично се разминали с реалните резултати. Подчинявайки се на заповедите на експериментатора, всички изследвани повишили напрежението до 300 волта, при което “жертвата” стенела и се молела за помощ.

Но най-удивителното било, че 65% от участниците продължили действията си и стигнали до опасното за живота максимално напрежение от 450 волта.

Много от тях проявили признаци на безпокойство, но въпреки всичко изпълнили инструкциите.

За да облекчат психичния дискомфорт на участниците, учените им разкрили манипулацията и действителните цели на експеримента, но след приключването му. Те им показвали “ученика” – здрав и дружелюбно настроен – като ги молели да споделят мислите и преживяванията си по време на процедурата.

В обсъжданията Милграм откроява два основни момента.

Първият фокусира вниманието върху изключително силно проявилата се тенденция за изпълнение на разпорежданията на даден авторитет, при това без никаква принуда (санкция или награда) за подчинение на заповедите му. Става ясно, че ключът е в самата ситуация, в действието на някаква сила, която принуждава хората да се покоряват по начин, до този момент неподозирани за човешкото поведение.

Вторият момент откроява нервното напрежение на участниците, установено в хода на наблюдението по време на процедурата. Прогнозирало се е, че тяхното силно безпокойство ще породи отказа им да продължат експеримента. Но очакваното не се случва.

Впечатлява описанието на поведението, което споделя Милграм, наблюдавайки през огледално стъкло реакциите на един от участниците: “Видях да влиза в лабораторията усмихващ се, мъжествен и уверен в себе си бизнесмен. След около 20 минути работа с превключ-

ване на напрежението, той изглеждаше абсолютно различно: като мърморещ неудачник, бързо приближаващ се към нервен срив... В един момент той се хвана за главата и тихо промълви: "О, Господи! Прекрати това!" Но независимо от всичко, той продължаваше да реагира на всяка дума на експериментатора и изцяло да му се подчинява до края" (*цит. по Хок, 2003, с. 411*).

Милграм и екипът му остават с дълбокото убеждение, че в перспективата на изследваните може да се идентифицира набор от фактори, които обясняват неочаквано високата степен на подчинение в манипулираната ситуация. Те полагат дискурса на тяхното мислене и преживяване в следната възможна рамка:

- експериментът се провежда в университета (следователно от професионалисти), и кой съм аз, че да задавам въпроси в такава сериозна институция;

- преследваните цели са вероятно много важни, и щом съм заявил участие, то съм длъжен да изпълня докрай задачите си;

- "ученикът" също е дошъл доброволно, следователно и той е длъжен да се справи докрай с отговорностите си;

- фактът, че съм "учител", а другият "ученик" е случайност на обстоятелствата; по-късно жребият може да ни размени;

- взел съм пари за тази работа и трябва да я свърша добре;

- не знам всичко за отношенията между психолозите и изследваните, затова съм принуден да се съглася с тяхната гледна точка;

- съобщиха и на двама ни, че електрическият удар е болезнен, но не опасен (*нак там, с. 411-412*).

Става така, че въпросът за факторите, които завишават или занижават тенденцията към подчинение на авторитета, се оказва в ядрото на социалнопсихологичните анализи на Милграм.

В серията от повторения на експеримента с различни методически вариации, той описва някои повторямости в тази посока.

Например, че наличието на физическа (а следователно и емоционална) дистанция между "учителя" и "ученика" значително изменя степента на подчинение: завишава я (до 93%) когато двамата са в различни стаи, не се чуват и не се виждат, и я занижава (до 30%) в обратния случай; че дистанцията между авторитетното и изследваното лице, тоест, липсата на контакт помежду им, занижава тенденцията

към подчинение (до около 20%); и най-позитивният резултат – че когато на изследваните се разреши да наказват “ученика” по тяхна преценка, нито един не избира равнище на напрежение по-високо от 45 волта.

Експериментът на Милграм е от значение не само за попълването на знанията за поведението на хората в присъствието на висшестоящ авторитет; той оказва забележително влияние върху методологията на социалнопсихологичните изследвания, повдигайки остро въпроса за етичната им страна.

Критиката въстава срещу провеждането на експерименти, чиито условия създават неприемливо равнище на стрес. Използването на човешки същества – в качеството на обект на изследване – потенциално застрашава участниците и може да доведе до вредни за тях следствия.

Получава се така, че от времето на Милграм насам, се оформя нов дебат, гравитиращ около етиката на експериментите с хора.

До днес оценката за извършеното от него остава двузначна. Дали то е по-стойностно за социалната психология с осветляването на въпроса за подчинението на авторитетите, или с другия си изключителен ефект – формирането на политика за морал на общуване с хората в хода на психологичните изследвания?

Мощната му по влияние работа носи потенциал за съвременното главно в решаването на два проблема: човешката склонност за подчинение на авторитетно лице и правомерността на “лъжата” в специфичните експериментални условия.

Повечето изследвания стигат до резултати, които универсално потвърждават оригиналните открития на класическия експеримент (*виж по-подробно Blass, 1993, pp. 30–50; 1999, pp. 955–978*). Данните показват, че въпреки интуитивните представи за противното, съвременният човек продължава “с охота” да изпълнява разпорежданията на висшестоящите; че въпреки дълбоко залегналия предразсъдък по отношение на жените, не съществуват различия по пол в степента на подчинение.

И още нещо – от фундаментално значение за бъдещите изследвания: че натискът на ситуацията не е единственият фактор, заставлящ човека да се подчини. Неговите действия отразяват както личностните му особености, така и светогледната му система.

Очерталата се тенденция за включване на подобно съображение в процедурите на социалнопсихологичното изследване води до по-сериозно отчитане на взаимодействието между вътрешните и външните величини. А по тази по-усъвършенствана методика – и до по-надеждни прогнози за човешкото поведение.

Един синтез от най-важните следствия на тези действително открояващи се “събития”, предопределили съвременните тенденции в развитието на социалнопсихологичното познание, може да се сведе до следното:

- налагане на нов тип разбиране за социалното поведение на хората;

- “лавинообразна” поява на оригинални изследвания, целящи или да потвърдят и усъвършенстват, или да опровергават получените резултати;

- интензивни дискусии, обогатили в цялост изследователската област.

Дебатите по откритите се въпроси променят представите за човешкото поведение и подготвят за нови изследователски програми.

Резултатите им често се подлагат на съмнение и остри критики, но това е естествен процес по пътя на познанието. Дори в тези случаи, ролята им не загубва своето значение; те не могат да излязат от фокуса на научните дискусии и продължават да терзаят умовете на нови поколения психолози, съпреживяващи ентузиазма и драматизма на техните откриватели.

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Гудвин, Дж.** Изследование в психологии. Методы и планирование. М., 2004.

2. **Пирс, Ч.** Методът на познание. В: **Арнаутов, И.** съст. Христоматия по философия. Кн. , част , С., 1991.

3. **Хок, Р.** 40 изследований, которые потрясли психологию. Санкт Петербург, 2003.

4. **Blass, T.** Psychological Perspectives on the Perpetrators of the Holocaust, the Role of the Situational Pressures, Personal Dispositions and their Interactions. In: Holocaust and Genocide Studies, Vol. 7, 1993.



5. **Blass, T.** The Milgram Paradigm after 35 Years: Some Things we Now Know about Obedience to Authority. In: *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 29, 1999.
6. **Bond, R., P. Smith.** Culture and Conformity. In: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, 1996.
7. **Milgram, S.** Obedience to Authority. New York: Harper&Row, 1974.
8. **O'Connell, P., D. Pepler, W. Craig.** Peer Involvement in Bullying. In *Journal of Adolescence*, Vol. 22, 1999.
9. **Taylor, S., L. Perla, D. Sears.** *Social Psychology*. New York: Printice Hall, 1997.