



АДМИНАТ... ШЕДЬОВЪР!
Contemporary Psychology

ЕЛИЪТ АРЪНСЪН

ЧОВЕКЪТ-
„СОЦИАЛНО
ЖИВОТНО“



издателство
Дамян Яков

Човекът — „социално животно“



000000136796

Арънсън, Елиът. Човекът — „социално животно“. С.
Издателство • Дамян Яков • 2009, 592 с.

Elliot Aronson
The social Animal
Tenth Editions, Worth Publishers, 2007

First published in the United States
By Worth Publishers, Boston and New York
Copyright © by Worth Publishers All Right Reserved

© Лиляна Енева, превод, 2008
© РадаЯкова, Корица, 2009
© Издателство • Дамян Яков • 2009

ISBN 978-954-527-429-9

ЧОВЕКЪТ — „СОЦИАЛНО ЖИВОТНО”

Елиът Арънсън

Калифорнийски университет, Санта Крус

и Джошуа Арънсън

Нюйоркски университет

Лиляна Енева

Издателство „Дамян Яков”

София, 2009

Човекът - „социално животно”

На Вера, естествено

Нов български университет
Библиотека
1618 София ул. Монтевидео 21 А
ID 136796109

Съдържание

7	Защо написах тази книга
13	Към българския читател
15	Благодарности
21	1. Що е социална психология
35	2. Конформизмът
89	3. Масови комуникации, пропаганда и убеждаване
159	4. Социално познание
235	5. Оправдаване на собственото поведение
323	6. Човешката агресивност
381	7. Предразсъдъците
451	8. Харесване, обич и междуличностна чувствителност
509	9. Социалната психология като наука
540	Речник на термините
548	Бележки
586	Именен показалец

Защо написах тази книга

Учебната 1970—1971 година бях поканен да прекарам в Изследователския център по науките за поведението в Станфорд, Калифорния. През тази година получих пълно съдействие, насърчение и свобода да върша всичко, което пожела, заедно с уверението, че не отговарям пред никого за нищо. И точно там, на красив хълм, отдалечен на около 50 км от Сан Франциско (любимия ми град), знаейки, че имам пред себе си цяла година, за да правя каквото ми душа поиска, реших да напиша тази книга. Защо, след като живеях в толкова красива местност и бях така близо до кипежа на Сан Франциско, се затворих между четири стени и започнах да пиша книга? Във всеки случай не защото бях смахнат и не защото имах нужда от пари. Ако има някакъв конкретен повод да напиша тази книга, това са думите, които веднъж се чух да изричам пред голяма група студенти второкурсници — че социалната психология е млада наука. Тези думи ме накараха да се почувствам страхливец.

Ще се постарая да обясня това: ние, социалните психолози, обичаме да казваме, че социалната психология е млада наука — и това действително е така. Разбира се, още от времето на Аристотел проникателни наблюдатели правят интересни изказвания и предлагат вълнуващи хипотези за социалните явления. Но тези изказвания и хипотези бяха

подложени на сериозна научна проверка едва през XX в. Доколкото ми е известно, първият социалнопсихологически експеримент е бил проведен през 1898 г. от Триплит* (той измерил ефекта на състезанието върху изпълнението на дадена задача). Експерименталната социална психология обаче получила реален подем едва 8 края на 30-те години на нашето столетие, главно благодарение на вдъхновената работа на Курт Лебин и талантливите му последователи. Интересно е да се отбележи, че макар около 350 г. пр. Хр. Аристотел пръв да е формулирал някои основни принципи на социално влияние и убеждаване, едва в средата на XX в. тези принципи бяха подложени на експериментална проверка от Карл Ховланд и неговите сътрудници.

От друга страна, твърдението, че социалната психология е млада наука, е равностойно на огромно измъкване: по този начин всъщност предупреждаваме хората да не очакват твърде много от нас. По-точно така може би ще избегнем отговорността за прилагането на нашите открития към проблемите на света, в който живеем, и свързаните с това рискове. В този смисъл изказването, че социалната психология е млада наука, е близко до твърдението, че още не сме готови да кажем нищо важно, полезно или (нека читателят ми прости тази прекалено използвана дума) съществено.

Целта на тази книга е да посочи без излишен свяж (но с известен страх) какво значение могат да имат изследванията в областта на социалната психология по отношение на някои от проблемите на съвременното общество. Повечето от данните, разглеждани в настоящата книга, се основават на експерименти; по-голямата част от поясненията и примерите обаче са почерпени от актуални социални проблеми, които съществуват в САЩ. Сред тях са предразсъдъците, пропагандата, войната, отчуждението, агресивността, смутите и политическите вълнения. Тази двойственост отразява две от моите собствени пристрастия, на които държа особено много. Първото е,

*Норман Триплит (1861-1931) е бил психолог в Университета на Индиана. В 1898 г. написва първия издаден труд по социална психология — Бел. ред.

че експерименталният метод е най-подходящият начин да се разбере сложно явление. Стара истина е, че единственият начин да се опознае реално светът, е, като се пресъздаде. С други думи, за да разберем точно „кое какво поражда“, не е достатъчно само да наблюдаваме; трябва сами да създадем това „кое“, за да сме сигурни, че то действително е породило въпросното „какво“. Второто ми пристрастие е следното: единственият начин да се уверим, че причинно-следствените връзки, разкрити в експериментите, са валидни, е, като ги пренесем от лабораторията в реалния живот. Така че като учен аз обичам да работя в лаборатория; като гражданин обаче обичам да имам прозорци, през които да гледам света. През прозорците, разбира се, може да се гледа в двете посоки: често ние извличаме хипотези от ежедневието. Най-добре можем да ги проверим в стерилните условия на лабораторията; а за да не позволим на идеите ни да станат стерилни, ние се стараем повторно да изнесем лабораторните открития през прозореца и да проверим дали са валидни в живота.

Всичко това почива на убеждението ми, че социалната психология е изключително важна наука, а социалните психолози могат да изиграят значителна роля за превръщането на света в по-добро място за живеене. В моменти на голям душевен подем у мен живее скритата вяра, че социалните психолози са в най-изгодна позиция да повлияят дълбоко и благотворно върху нашия живот. Те могат да направят това, като разширят познанието ни за такива значителни явления като конформизма, убеждаването, предразсъдъците, любовта и агресивността. Сега, когато тайната ми вяра вече не е тайна, мога само да обещаю, че ще се старая да не я натрапвам на читателите в следващите страници на книгата. По-скоро ще оставя читателя да реши след прочитането на книгата дали социалните психолози са открили или могат някога да открият нещо полезно, да не кажем изключително важно.

В сравнение с други текстове по социална психология книгата не е много дебела и това не е случайно. Тя е замислена като кратко въведение в света на социалната психология, а не като енциклопедичен

каталог, изброяващ изследвания и теории. Тъй като реших, че книгата ще е кратка, трябваше да подхожда избирателно към проблемите. Това означава, че приех изобщо да не разглеждам някои традиционни теми, а тези, които реших да разгледам, не съм изчерпал с всички подробности. Поради желанието ми книгата да е стегната и разбираема ми беше трудно да я напиша. Трябваше да бъда по-скоро „коментатор“, отколкото „репортер“. Например редица спорове не съм описал във всичките им подробности. По-скоро съм използвал здравия си разум, за да направя компетентна (и, надявам се, честна) преценка на това, което най-вярно описва състоянието на разглежданата област на изследвания — и тази преценка съм изразил по възможно най-ясния начин.

Това решение взех, като имах предвид студентите—книгата написах за тях, а не за колегите си. Ако съм научил нещо от половинвековната си преподавателска дейност, то е следното: макар подробното представяне на всички становища да е полезно (и понякога дори крайно интересно) за колегите-преподаватели, то оставя студентите равно-душни. Студентите ни питат колко е часът, а ние им показваме карта на часовите пояси в света, запознаваме ги с историята на отчитане на времето от слънчевия часовник до най-новите компютъризирани модели и подробно им описваме устройството на часовника с махало, който стои на пода. Докато завършим обяснението, въпросът е престанал да ги интересува. Няма нищо по-сигурно от това да се изложат всички страни на всички въпроси, но няма и нищо по-отегчително. Въпреки че разглеждам спорни въпроси, не съм се колебал да направя изводи. С една дума, старал съм се да бъда кратък, без да съм несправедлив, и да представя сложни проблеми просто и ясно, без прекалено да опростявам нещата. Единствен читателят може да прецени доколко съм успял да постигна всяка от тези цели.

Когато завърших първото издание през 1972 г., в наивността си мислех, че повече няма да се връщам към него. В началото на 1975 г., макар и малко неохотно, реших да реализирам книгата за първи път. За три години се бяха случили доста неща. В социалната психология бяха направени нови и вълнуващи открития. Още по-

важно беше това, че някои неща в обществото се бяха променили от зимата на 1972 г., когато затворих жълтия си тефтер, след като написах първото издание. Ето някои от по-важните събития. Завърши една брутална и изтощителна война, която пораждаше разногласия сред хората; един вицепрезидент и един президент на САЩ бяха принудени да подадат оставка в унижение; и движението за освобождение на жените започваше да въздейства силно върху съзнанието на американската нация. Това бяха изключително важни социално психологични събития. Немарливият мързеливец, който живее в мен, не можеше да не признае (с дълбока въздишка), че една книга, чиято цел е да разказва за живота — вашия и моя, — трябва да бъде в крак с времето.

Не е необходимо да споменавам, че нещата не свършиха само с една ревизия. Оказа се, че непрекъснатият ход на събитията ме принуди на всеки четири години да преработвам книгата. Не само че събитията в обществото се променят бързо, но в социалната психология, която кипи от живот, непрекъснато се появяват интересни нови понятия и открития. Неумението да се следят тези изследвания би било лоша услуга за любознателните студенти. В това отношение обаче авторът трябва да бъде внимателен. В стремежа си да бъдат съвсем модерни съставителите на учебници имат склонност да пренебрегват достойни за внимание и уважение изследвания, само защото са правени преди повече от десет години.

Ето как става това: ние, авторите, искаме да съхраним класиката и същевременно да добавим откритията, направени след отпечатването на последното издание, но не желаем книгата да стане много по-дебела. Нещо трябва да се махне; и така от повечето учебници се махат редица добри изследвания, които потъват в забвение, не защото са били сменени с по-добри, а само с по-нови. Това създава илюзията, че в областта липсва приемственост — с други думи, представени са класическите изследвания, както и модерните, но помежду им няма почти нищо. Това е страшно подвеждащо.

През последните 40 години съм се старал да превъзмогна тази трудност, като непоколебимо отказвам да заместя солидно изследване,

което е на „средна възраст”, с по-ново, освен ако то не добавя нещо важно за разбирането на разглежданото явление. В това десето издание съм описал много нови изследвания, осъществени през последните пет години. Бързам да добавя, че тези изследвания общо взето, наистина са нови, а не само скорошни. Надявам се, че преработките на *Човекът - „социално животно”* са запазили стегнатата елегантност на първото издание и остават модерни, без да пренебрегват или претрупват солидната изследователска работа от близкото минало.

Към българското издание

Когато през 1949 г. помолили Алберт Айнщайн да опише как си представя воденето на бъдещите войни, той отговорил: „Не зная с какви оръжия ще се води Третата световна бойна, но знам, че Четвъртата ще се боди с тояги и камъни.“

Повече от друг човек, живял по това време, Айнщайн е разбирал колко по-опасно място е станал светът, след като моите сънародници изобретиха ядрените оръжия и след ужасяващото им решение да хвърлят атомни бомби над Хирошима и Нагасаки в края на Втората световна война.

Няма съмнение, че XX в. беше векът на физиката. Като се започне с публикуването на Специалната теория на относителността на Айнщайн през 1904 г., физиците направиха, така да се каже, квантов скок в разбирането на Вселената. Същевременно обаче те ни дадоха възможността взаимно да се унищожаваме с ядрени оръжия. Убеден съм, че XXI в. е векът на социалната психология, тъй като социалните психолози започват да хвърлят светлина върху начина, по който работи човешкият мозък. По-специално експериментите в областта на социалната психология разшириха познанията ни за това, как се използва пропагандата, за да сеее омраза срещу малцинствата, как правителствата често се опитват да обединят народа си, като създават външен враг, и на личностно ниво, как хората се опитват да дехуманизират „врага“ си,

за да оправдаят болката, която му причиняват. В тези изследвания обаче има и надежда. От експериментите си черпим информация и за по-дълбоките причини на етническите предразсъдъци, за агресивността и за методите, чрез които може да се намали човешката склонност споровете да се решават с насилие. Създали сме техники за стимулиране на сътрудничеството и взаимното уважение сред хора от различни раси и етнически групи.

С тези отрезвяващи събития и оптимистични идеи приветствам превода на десетото издание на Човекът - „социално животно“, който ще го направи достъпно за българския народ. Повече от 30 години малката ми книга се чете от жителите на голям брой страни. Специално удовлетворение ми носи огромната ѝ популярност в няколко централноевропейски страни като Унгария, Полша и Чехия. Също както България, те прекараха голяма част от миналото столетие, въввлечени във войни, които бяха предизвикани от военни конфликти между мощните им съседи от изток и запад. Ако има някакъв шанс да сложим край на войните, първо трябва да обогатим познанията си за социалните процеси, които ги пораждат. След това трябва максимално да разпространим тази информация. Надявам се, че тези знания ще ни помогнат да избегнем катастрофата, от която се е опасявал Алберт Айнщайн.



Елиът Арънсън
Август 2008

Благодарности

На титулната страница съм посочен като единствен автор на тази книга. Вярно е, че написах всички думи в нея и извърших по-голямата част от мисловната работа, довела до тях. Ако има някои глупости в книгата, написал съм ги аз, и ако нещо, което прочетете на тези страници, ви ядоса, отговорността е моя. Същевременно признавам, че не правя нищо съвсем сам: в моята фабрика за думи мнозина са допринесли с познанията или идеите си. Бих желал да използвам случая да им благодаря за великодушната помощ.

В първото издание на книгата особено много ми помогнаха Вера Арънсън (съпругата ми) и Елън Бършайд (една от най-блестящите ми бивши студентки). Те старателно прочетоха оригиналния ръкопис страница по страница и ред по ред и направиха многобройни критики и предложения, които оказаха значително влияние върху окончателния вид на книгата. Нещо повече — с ентузиазма си към начинанието те ми помагаша да превъзмогна честите пристъпи на „творческо безсилие и отчаяние“.

Неколцина други хора дадоха ценни идеи и предложения. Не ми е възможно да спомена всички, но най-значителен принос имат Нанси Астън, Ленард Бърковиц, Дейвид Брадфорд, Джон Дарли, Ричард Истърлин, Джонатан Фридман, Джеймс Фрийл, Робърт Хелмрайх, Джуди Хилтън, Майкъл Кан, Джон Каплан, Джъдсън Милс и Джев Сайкс.

По-голямата част от книгата написах, докато бях преподавател в Изследователския център по науките за поведението в Станфорд, Калифорния. Изпитвам дълбока благодарност към персонала на този прекрасен институт, че ми

осигуриха нужното време и Възможност да пиша.

С удовлетворение ще съобщя, че моят приятел и наставник Лейън Фестингър няма нищо общо с ръкописа — поне пряко. Не го е чел и, доколкото зная, дори не подозираше, че го пиша. Той обаче е отговорен за съществуването му. Лейън беше прекрасен преподавател и взискателен ролеви модел. От него съм научил всичко, което зная за социалната психология, но това е много слабо казано. Той ме научи на нещо много по-ценно — как да откривам нещата, които нито аз, нито някой друг знае.

Март 1972

Това е вече десетото издание на книгата. Някой може да каже, че съм остарял, преработвайки я. Усещаш как лети времето, като гледаш как лицето върху задната корица на книгата (*моето* лице!) постепенно се покрива с бръчки и брадата посивява, и това те изпълва с горчиво-сладостно чувство. Когато написах книгата за първи път, с вълнение разкрих колко много дължа на моя приятел и наставник Лейън Фестингър. Не е нужно да споменавам, че продължавам да изпитвам благодарност и обич към този добър и голям човек. По-скоро с годините тези чувства се засилиха. За мен е удоволствие, че съм негов студент, и предполагам, че никога няма да престана да бъда такъв. През 1989 г. Лейън почина, което отбеляза края на важна ера в социалната психология. Той силно ни липсва — не само на онези от нас, които го познавахме и обичахме, но и на всеки, който е изпитвал влиянието на неговите изследвания и теории; което ще рече почти на всеки, който някога е изучавал социална психология.

Освен това, докато остарявахме заедно с тази книга, все по-силно осъзнавам колко много дължа на моите собствени студенти. Когато на всеки четири години започна да преработвам книгата, осъзнавам, че това не са само моите идеи, а по-скоро идеите, които съм разбил в сътрудничество с моите студенти. През последните десетилетия съм

благословен с голям брой изключителни студенти, на първо място най-първите ми асистенти през 1960 г. (Мерил Карлсмит, Тони Гринуолд и Джон М. Дарли). От тях научих много и с удоволствие признавам, че съм задължен на всички тях. Приятно ми беше също да разговарям с някои рядко талантиливи колеги и да крада идеи от тях. Особено двама от тях — Антъни Пратканис и Каръл Таврис — допринасят много за постоянното подобрене и обновяване на тази книга. За мен е удоволствие да изразя благодарността си за тяхното великодушие. За това издание искам да благодаря също на Чък Шефър за полезните му предложения и ценната му библиографска помощ. Изказвам дълбока благодарност и на моя редактор Ерик Гилг и на стиловата ми редакторка Мария Власак, чиято усърдна работа над това десето издание превърна преработването му в удоволствие.

В известен смисъл може да се твърди, че тази книга е семеен продукт. Това важи с особено голяма сила за последните двайсет години, когато имам рядкото удовлетворение да изпитвам влиянието на моите отраснали деца. Всяко едно от тях ми влияе по свой собствен начин. Най-малкият ми син Джошуа Арънсън (сам блестящ експериментатор в социалната психология) с голямо удоволствие ме осведомява за последните методологични и теоретични новости. По-специално той ми даде ценни идеи и предложения за промените, които трябваше да се направят както в деветото, така и в десетото издание, като сам написа и сглоби част от новия материал. Най-големият ми син Хал Арънсън (екологичен социолог) поддържа кръгозора ми по-широк, отколкото позволяват стените на лабораторията ми. Средните ми деца — Нийл Арънсън (пожарникар за град Санта Крус) и Джули Арънсън (изследовател и оценител в сферата на образованието) служат ежедневно на обществото и с примера си ми напомнят, че социалните психолози в края на краищата трябва да полагат усилия да бъдат полезни на хората в тяхното всекидневие.

Накрая, както може би сте забелязали, посвещението на тази книга е: „На Вера, естествено“. Въпросната Вера е Вера Арънсън, моята най-добра приятелка и любима съветница вече над петдесет години, която (за голяма моя радост и щастие) случайно е и моя съпруга. За

Всички, които ни познават добре, думата „естествено“ в посвещението води до многословие. Тъй като многословието е професионално изкривяване на преподавателите, ще призная (със смущение), че това не е последното многословие, с което ще трябва да се примирявате отсега нататък.

Елиът Арънсън
Март 2007

Социалното животно

Човекът по природа е социално животно; индивид, който по силата на своята природа, а не вследствие на случайни обстоятелства е не социален — или звяр, или свръхчовек... По природата си обществото предшества индивида... Всеки, който не е способен да общува или, смятайки себе си за самодостатъчен, не чувства необходимост от общуване, вече не представлява елемент на обществото, става или звяр, или бог.

Аристотел

„Политика”, около 328 г. пр. Христа

1 Що е социална психология

Доколкото ни е известно, Аристотел е първият сериозен мислител, който е формулирал някои от основните принципи на социалното влияние и убеждаване. Макар действително да е казал, че човекът е социално животно, вероятно той не е бил първият, който е направил Това изказване. Освен това възможно е той да не първият, който се е възхищавал от верността на това твърдение и в същото време се е удивлявал на неговата баналност и не същественост. Макар да е вярно, че човекът е социално животно, такива са и множество други животни — от мравките и пчелите до различни видове маймуни. Какво означават думите, че човекът е „социално животно”? Да разгледаме някои конкретни примери:

Студент в колеж на име Сам и четирима негови познати гледат кандидат за президент на САЩ, който държи реч по телевизията. На Сам той прави добро впечатление; харесва го повече от противника му заради искреността му. След речта една от студентките заявява, че кандидатът я е подразнил, че го за смята абсолютен лицемер и предпочита противника му. Останалите бързо се съгласяват с нея. Сам изглежда объркан и леко наскърбен. Накрая измъква пред познатите си: „Мисля, че кандидатът не се показва толкова искрен, колкото би могло да се очаква от него.”

Учителка във втори клас се изправя пред децата и пита: „Колко прави шест плюс девет плюс четири плюс единайсет?“ Момиченце от третата редица търси отговора на въпроса няколко секунди, колебае се, вдига неуверено ръка и когато учителката извиква името му, със запъване отговаря: „Трийсет?“ Учителката кимва, усмихва му се, казва „Браво, Каръл“, и залепва златна звезда върху челото ѝ. След това пита класа: „Какъв е сборът от седем, четири, осем, три и десет?“ Без да губи нито миг, Каръл скача и извиква: „Трийсет и две!“

Четиригодишно момченце получава барабанче за рождения си ден. След като думка по него няколко минути, то го захвърля и през следващите няколко седмици старателно го избягва. Един ден на гости му идва приятелче, взема барабанчето и се готви да си поиграе с него. Изведнъж малкият „собственик“ издърпва барабанчето от ръцете на приятеля си и сам започва да си играе с него, сякаш то винаги е било любимата му играчка.

Десетгодишно момиче „поглъща“ на ден по две чинии от готовите зърнени храни „Уийтис“, защото олимпийски шампион по десетобой препоръчва тази марка, като загатва, че дължи спортното си майсторство отчасти на консумацията на този вид зърнени изделия.

Търговец, който е прекарал целия си живот в малък град в Монтана, никога не е бил в контакт с истински, живи чернокожи, но „знае“, че те са глупави, мързеливи и похотливи.

Чарли, ученик от горните класове на гимназията, наскоро се е преместил в нов град. В стария град е бил популярен сред съучениците си, но вече не е. Децата в училище са любезни с него, но не са настроени особено приятелски. Той се чувства самотен, несигурен и непривлекателен. Един ден по време на обяда се озовава на една маса с две

от съученичките си. Едната от тях е сърдечна, привлекателна, интелигентна и жива; той я харесва и си мечтае за нея. От седмици копнее да има възможност да разговаря с нея. Другата девойка не е толкова привлекателна. Чарли не обръща внимание на жизнерадостната девойка от мечтите си и завързва сериозен разговор с приятелката ѝ.

Колежанка на име Деби получава писмо от дългогодишния си приятел, в което той я уведомява, че иска да скъсат. Деби винаги се е гордеела, че се поддържа в добра физическа форма и се храни разумно, но писмото я кара да се натъпче през уикенда с няколко кутии шоколадови бисквити с пълнеж от крем Oreo, шоколадови бонбони Mallomar и пасти с конфитюр от смокини Fig Newton. Доскоро е била почти пълна отличничка в Техническия факултет, но сега пропада на изпит по диференциално смятане, който при нормални обстоятелства би издържала с отлична оценка.

През войната във Виетнам няколкостотин студенти от Държавния университет в Кент, Охайо, демонстрират срещу войната — нещо обичайно за районите на колежите в това смутно време в историята на САЩ. По неизвестна причина Националната гвардия на Охайо, на която е наредено да пази реда в района, открива огън и убива четирима студенти. След трагедията местна гимназиална учителка заявява, че убитите студенти са заслужили смъртта си, макар напълно да е съзнавала, че най-малко две от жертвите не са участвали в демонстрацията, а мирно са пресичали района на университета по време на стрелбата. Учителката дори продължила: „Всеки, който се яви в град като Кент с дълга коса, мръсни дрехи и боси крака, заслужава да бъде застрелян”.

Когато преподобният Джим Джоунс дава сигнал за тревога, повече от 900 обитатели на селището „Храм на народа” (People Temple) в Гвиана се събират пред него. Той знае, че са били убити някои от членовете на екип, сформиран от Конгреса

на

САЩ, за да разследва дейността му, и че неприкосновеността и изолацията на Джоунстаун скоро ще бъдат нарушени. Джоунс обявява, че с дошло времето да умрат. Приготвени са контейнери с отрова и сред няколко откъслечни викове на протест и прояви на съпротива майки и бащи дават на бебетата и децата си да изпият смъртоносна смес. После и те я изпиват, лягат на земята и хванати за ръце очакват смъртта си.

На 20 април 1999 г. в коридорите и класните стаи на гимназията „Колъмбайн“ в Литълтън, Колорадо, проехтхват гърмежи. Двама ученици, въоръжени с пистолети и експлозиви, се развилняват, застрелват един учител и неколцина свои съученици и след това се самоубиват. След като димът се разсейва, 15 души са мъртви (включително стрелците), а 23 са откарани в болница, някои от тях с тежки рани.

Мери току-що е навършила девет години. За рождения си ден тя получава готварско сервизче „Сузи — домакиня“ със „собствена фурничка“. Родителите ѝ избират този подарък, защото тя проявява голям интерес към кулинарията и винаги помага на майка си да слага масата, да приготвя храната и да чисти къщата. „Не е ли чудесно — казва бащата на Мери, — че на девет години тя вече иска да бъде домакиня? Сигурно момиченцата носят домакинското чувство в гените си. Тези, които ратуват за еманципацията на жените, не знаят какво говорят.“

Приятелят ми от детството Джордж Уудс е афроамериканец. Когато растяхме заедно през 40-те години на XX в. в Масачузетс, той се смяташе за „цветнокожо момче“ и се чувстваше по-низш от белите си приятели. За това чувство имаше много основания. Това, че белите се отнасяха към Джордж като към по-низш, естествено, оказваше пряко влияние върху него; а и ред други фактори му влияеха, макар и не така непосредствено. В онези дни Джордж можеше да се забавлява, като пусне радиото и слуша „Еймс и Анди“ — много популярно радиопредаване, в което възрастните чернокожи бяха представяни като простодушни деца, като тъпи, мързеливи

Човекът - „социално животно”

и неграмотни, но доста симпатични — почти

като дружелюбни домашни животни. Ролите на чернокожите герои, разбира се, се изпълняваха от бели актьори. Във филмите Джордж виждаше стереотипния „цветнокож“ обикновено като шофьор или някакъв друг слуга. Според стандартната фабула цветнокожият най-често съпровождаше белия герой в къща, обитавана от духове, където чуваха странен и злокобен шум: камерата показва в едър план лицето на цветнокожия; очите му се разширяват от ужас; той крещи: „Бягайте, крака!“, и се втурва през вратата, без да губи време да я отваря. Можем само да се досещаме какво е изпитвал Джордж, докато е гледал тези филми в компанията на белите си приятели.

Нещата се променят. Въпреки че дискриминацията и несправедливостта са все още в голяма степен част от нашето общество, внуците на Джордж Уудс, растящи през ХХ в., не са изправени пред съвсем същите изпитания, с които се сблъскваше самият Джордж: средствата за ма-сова информация днес не представят чернокожите предимно в ролите на слуги; към края на ХХ В. започна да се заражда гордост у черната раса заедно с интерес и Въодушевление към афро-американската история и култура. Обществото влияе върху внуците на Джордж по много различен начин, отколкото влияеше върху Джордж.

Макар нещата действително да се променят, не би трябвало да затъваме в самодоволство, убедени, че всички промени са в хуманистична насока. На 30 август 1936 г. по време на Гражданската война в Испания един-единствен самолет бомбардира Мадрид. Имаше няколко ранени, но никой не беше убит. Светът бе дълбоко потресен от мисълта, че гъсто населен град е нападнат от въздуха. В уводните си статии вестниците по света изразиха общия ужас и възмущение на населението. Само девет години по-късно американски самолети хвърлиха атомни бомби над Хиросима и Нагасаки. Повече от 200 хиляди души загинаха и хиляди понесоха тежки увреждания. Според резултатите от допитване до общественото мнение, проведено скоро след това, само 4,5 % от населението на САЩ смятаха, че не е трябвало да използваме тези оръжия; а изумителната цифра от 22,7 % смятаха, че е трябвало да използваме много повече от тях, преди

Япония да има възможност да капитулира³. Очевидно през тези девет години се беше случило нещо, което бе повлияло върху общественото мнение.

Определение

Що е социална психология? Има почти толкова определения на социалната психология, колкото и социални психолози. Вместо да изброяваме някои от определенията, тази област от науката може по-успешно да се дефинира, като се представи предметът на нейното изследване. Всички примери, приведени дотук, са илюстрации на социалнопсихологически ситуации. Колкото и разнообразни да са тези ситуации, те съдържат един общ фактор: социалното Влияние. Мнението на приятелите на Сам за достойнствата на кандидата за президент на САЩ е повлияло върху преценката на Сам (или поне върху публичното му изказване за тази преценка). Наградите на учителката са повлияли върху бързината и енергията, с които Каръл отговаря в час. Изглежда, че барабанчето играчка е станало по-привлекателно за четиригодишното момченце поради непреднамереното влияние, което е оказал интересът на приятеля му. Влиянието на олимпийския шампион върху момичето, което яде „Уийтис”, от друга страна, съвсем не е било непреднамерено; по-скоро то е било съзнателно планирано, за да бъде накарано момичето да убеди родителите си да купуват „Уийтис”. Търговецът от Монтана сигурно не се е родил с неблагоприятната стереотипна представа за чернокожите, заложен в съзнанието му; някой по някакъв начин я е вложил там. Тъпченето на Деби с шоколадови бисквити и бонбони и лошото ѝ представяне на изпита са предизвикани от това, че приятелят ѝ я е изоставил, но какъв е точният механизъм? Това, че Чарли не обръща внимание на жената на мечтите си почти сигурно е свързано с неговия страх от отхвърляне, с ниското му самочувствие и с подсъзнателната мисъл, че е вероятно всяка от двете жени да го отхвърли. Последиците от отхвърлянето може да са разрушителни, както показва държането на Деби. Възможно е отхвърлянето и унижението да са изиграли роля

при убийствата в гимназия „Колъмбайн“. Точно как гимназиалната учителка от Кент, Охайо, е стигнала до убеждението, че невинни хора заслужават да умрат, е впечатляващ и ужасяващ, въпрос; засега нека просто кажем, че това убеждение почти несъмнено е било повлияно от косвеното ѝ съучастие в трагичните събития, разиграли се в района на университета. Още по-тревожен въпрос поражда събитията в Джоунстаун и „Колъмбайн“: какви сили могат да накарат родители да отровят собствените си деца и след това да отнемат живота си? Какво кара тийнейджъри да убиват свои съученици? Това са сложни въпроси и се надявам в книгата да им дам някои отговори.

Що се отнася до малката Мери и нейното сервизче „Сузи — домакиня“, може да се предположи, както казва бащата на Мери, че „домакинското чувство“ е заложено в гените. Далеч по-вероятно е обаче още от ранно детство всеки път когато е проявявала интерес към такива „женски“ работи като готвене, шиене и кукли, Мери да е била възнаграждаващ и насърчавана в по-висока степен, отколкото ако беше проявила интерес към футбол, бокс или химия. Също логично е да се предположи, че ако братчето на Мери бе проявило „домакинско чувство“, нямаше да получи кухненско сервизче за своя рожден ден. „Аз-концепцията“ на Мери — също както при младия Джордж Уудс, който се чувстваше по-низш от другарчетата си в игрите — е могла да се оформи от средствата за масова информация, обикновено представящи жените в „женски“ роли: домакиня, секретарка, медицинска сестра, учителка. Ако сравним младия Джордж Уудс с внуците му, ще видим, че „Аз-концепцията“ на членовете на всяко малцинство може да се промени и тези промени могат да влияят и да се влияят от промени в средствата за масова информация, както и от промени в атитюдите*

* В специализираната литература няма еднозначен превод на понятието „атитюд“. В общата психология се използва понятието „социална установка“, заимствано от грузинската психологическа школа. В социалната психология могат да се срещнат преводи на „атитюд“ като: „отношение“, „социален атитюд“, „мнение“, „диспозиция“ и други. В нашата литература като най-подходящ се налага преводът „социална нагласа“. Оттук нататък ще използваме понятието „социална нагласа“ или само „нагласа“ за лекота на текста — Бел. ред.

на хората. Това, разбира се, е нагледно илюстрирано от мненията на американците за употребата на атомната бомба през 1945 г.

Ключовата фраза в горния параграф е социално влияние. Тя ще стане „работното“ ни определение на социалната психология: влиянията, които хората оказват върху убежденията, чувствата и поведението на другите. Използвайки това като определение, ще се опитаме да разберем голям брой от явленията, описани в представените по-горе примери. Как може да се повлияе на един човек? Защо той приема влиянието, или, с други думи, какво е то за него? Какви са променливите, които повишават или понижават ефективността на социалното влияние? Дали подобно влияние има постоянен ефект, или е само временно? Какви са променливите, които увеличават или намаляват дълготрайността на ефектите на социалното влияние? Могат ли едни и същи принципи да се приложат и към нагласата на гимназиалната учителка от Кент, Охайо, и към предпочитанията на малките деца към играчките? Как един човек започва да харесва друг човек? По същия ли начин започва да харесва новата си спортна лека кола или кутия със закуската „Уийтис“? Как се развиват у човека предразсъдъци срещу някаква етническа или расова група? Това подобно ли е на харесването (но в обратен смисъл), или засяга съвсем различна система от психични процеси?

Повечето хора се интересуват от подобен род въпроси. Тъй като всички ние прекарваме голяма част от живота си във взаимодействие с други хора — те ни влияят, ние им влияем, те ни радват, забавляват, натъжават и ядосват, — естествено е мнозинството от нас да си изградят хипотези за социалното поведение. В този смисъл ние всички сме любители социални психолози. Въпреки че повечето любители социални психолози проверяват хипотезите си за собствено удовлетворение, на тези „проверки“ им липсва точността и обективността на задълбоченото научно изследване. Резултатите от научните изследвания често са идентични с това, което повечето хора „знаят“, че е вярно. Това не е изненадващо; житейската мъдрост обикновено се основава върху проникателното наблюдение, издържало проверката на времето.

Когато четете резултатите от експериментите в тази книга, понякога може да си кажете: „Това е очевидно — защо са прахосвали време

и пари, за да го „открият“?” Съществуват няколко причини, поради които учените провеждат експерименти. Въпреки че резултатите често изглеждат не изненадващи Първо, всички сме склонни към преценка със задна дата. Тя се отнася за тенденцията ни да надценяваме способностите си за предвиждане, след като вече знаем изхода от дадено събитие. Изследване е показало например, че в деня след избори, когато изследователи питат хората кои кандидати биха казали, че ще спечелят, ако ги бяха попитали в деня на изборите, те почти винаги са убедени, че са щели да посочат тези, които действително са спечелили. В деня преди изборите обаче техните предвиждания изобщо не биха били толкова точни⁴. По същия начин изходът от един експеримент почти винаги изглежда по-предвидим, след като вече резултатите са налице, отколкото ако ни накарат да ги прогнозираме предварително.

Ще добавим, че е важно да се провеждат изследвания — дори резултатите да изглеждат очевидни — защото много от нещата, които „знаем“ като верни, при внимателно изследване се оказват неверни. На пръв поглед логично е да се допусне, че хора, които са заплашвани със строго наказание за определено поведение, накрая могат да се „научат“ да презират това поведение; но когато въпросът се анализира научно, се оказва, че е вярно точно обратното: хора, заплашвани с леко наказание, започват да чувстват неприязън към забраненото поведение, а хора, заплашвани със строго наказание, проявяват ако не друго, то поне леко засилване на интереса към забраненото поведение. Нашият собствен опит ни показва, че когато повечето от нас чуем някого да говори приятни неща за нас (зад гърба ни), той естествено ни става симпатичен, при равни други условия. Това се оказва вярно. Също така е вярно обаче, че започваме да харесваме този човек още повече, ако някои от забележките му по наш адрес са всичко друго, но не и приятни. В следващите глави ще се спрем по-подробно на тези явления.

В опита си да разбере социалното поведение на човека професионалистът социален психолог има голямо предимство пред повечето любители социални психолози. Въпреки че също като любителя професионалистът обикновено започва с внимателно наблюдение, той може и да напусне рамките на наблюдението. За него не е необходимо да

чака нещата да се случат от само себе си, за да наблюдава как реагират хората; той фактически е в състояние да накара нещата да се случат. С други думи, социалният психолог може да проведе експеримент, в който десетки хора са подложени на определени събития и поставени в определени условия (например строга или лека заплаха; случайно дочути приятни неща или комбинация от приятни и неприятни неща). Той е в състояние да проведе експеримента в ситуация, в която не се изменя нищо друго освен изследваните условия. Следователно професионалният социален психолог може да прави заключения въз основа на далеч по-точни и многобройни данни от тези, които са достъпни за любителя социален психолог; последният разчита на наблюденията си Върху събития, настъпващи произволно и при сложни обстоятелства, когато едновременно се случват много неща.

Всъщност почти всички данни, представени в настоящата книга, са основани на експериментални доказателства. Поради това особено важно е читателят да разбере 1) какво представлява експериментът в социалната психология и 2) предимствата, недостатъците, етичните проблеми, вълненията, тревогите и мъките, с които е свързан този вид начинание. При все че разбирането на експерименталния метод е от значение, то в никакъв случай не е решаващо, за да се схване основната част на материала, представен тук. Ето защо главата „Социалната психология като наука“ е последна в книгата. Читателят може да прегледа тази глава, преди да мине по-нататък (ако предпочита да разбере методиката, преди да навлезе в съдържателната част); но той може да я прочете и във всеки друг момент от пътешествието си из книгата — тогава, когато интересът му се изостри.

Хората, които бършат налудничави неща, не са непременно психично болни

Социалният психолог изучава социалните ситуации, които влияят върху поведението на хората. Понякога тези естествени ситуации се

съсредоточават в толкова силен натиск, че стават причина хората да се държат по начини, които лесно могат да се окачествят като излизачи извън нормата. Когато казвам „хората“, имам пред вид голям брой хора. Според мен, ако класифицираме тези хора като психично болни, няма да увеличим познанията си за човешкото поведение. Много по-полезно е да направим опит да схванем характера на ситуацията и процесите, които са предизвикали дадено поведение. Това води до първия закон на Арънсън:

„Хора, които вършат налудничави неща, не са непременно психично болни“.

Да вземем за пример учителката от Охайо, която твърдяла, че четиримата студенти от Държавния университет Кент са заслужавали да умрат. Не мисля, че тя единствена е поддържала това становище. Макар и да е възможно всички, които поддържат това становище, да са психично болни, силно се съмнявам в това. Нещо повече, съмнявам се също, че бихме разширили познанията си, ако ги класифицираме така. След убийствата в Кент се пръсна слухът, че убитите момичета така или иначе били бременни — следователно смъртта им е дошла като избавление, и всичките четирима студенти били толкова мръсни и пълни с въшки, че на персонала в моргата им прилошавало, докато изследвали телата. Тези слухове, разбира се, били напълно неверни. Според Джеймс Мичънър⁵ обаче те се разпространили като буен огън. Психопати ли са били всички хора, които повярвали и разпространили тези слухове? По-нататък в книгата ще изследваме процесите, предизвикали този вид поведение — процеси, на които повечето от нас са податливи при подходящи социалнопсихологически условия.

Една от моите бивши студентки — Елън Бършайд⁶, е установила, че хората са склонни да обясняват неприятното поведение, като прикрепват към виновника етикет („психопат“, „садист“ или всякакъв друг) и по този начин го изключват от останалите от „нас, порядъчните хора“. Така вече не е нужно да се тревожим за поведението му, защото то няма нищо общо с порядъчните хора. Според Бършайд опасността при този тип

мислене е, че той ни прави прекалено уверени в собствената ни неподатливост на ситуационните влияния, които биха могли да предизвикват неприятно поведение, и води до доста елементарен подход към решаването на социалните проблеми. Подобно елементарно решение би могло да включи и развитието на система от диагностични тестове, за да се определи кой е лъжец, кой е садист, кой е покварен, кой е маниак. Тогава социалното действие може да се заключи в идентифицирането на тези хора и настаняването им в съответното заведение. Разбира се, това не означава, че психоза не съществува или че психично болните никога не трябва да се изпращат в болница. Не казвам също, че всички хора са еднакви и реагират еднакво налудничаво на едни и същи силни социални влияния. Повтарям, това, което казвам, е, че някои ситуационни променливи могат да накарат голяма част от нас, „нормалните” зрели хора, да се държат по доста нелицеприятни начини. От първостепенно значение е да се опитаме да разберем тези променливи и процесите, които предизвикват неприятно или разрушително поведение.

Един пример би могъл да бъде полезен. Представете си затвор. Помислете за надзирателите. Какви хора са те? Съществува вероятност повечето от нас да си представят надзирателите като груби, закоравели, безчувствени хора. Някои биха могли да си ги представят дори като жестоки, тиранични и садистични. Хората, които имат такава нагласа за възприемане на света, биха могли да предположат, че някои хора стават надзиратели, за да имат възможността да упражняват жестокостта си относително безнаказано. Сега си представете затворниците. Какви хора са те? Буйни? Покорни? Независимо какви конкретни представи съществуват в съзнанието ни, въпросът е в това, че там има представи — и мнозинството от нас вярват, че затворниците и надзирателите напълно се различават от нас по характера и личността си.

Това може би е вярно, но нещата може да са по-сложни. В едно наистина сензационно изследване Филип Зимбардо и колегите му създават експериментален затвор в мазето на факултета по психология на Станфордския университет. В „затвора” той поставя група нормални,

зрели, уравновесени, интелигентни млади мъже. Чрез жребий Зимбардо определя едната половина от тях за затворници, а другата половина за надзиратели и така те живеят в продължение на шест дена. какво станало? Да оставим да ни разкаже самия Зимбардо:

Само след шест дена трябваше да закрием нашия експериментален затвор, защото това, което видяхме, беше потресаващо. Нито на нас, нито на повечето от участниците беше ясно къде свършва личността им и къде започват ролите им. По-голямата част действително се бяха превърнали в „затворници” или „надзиратели”, като вече не можеха да разграничават ясно изпълнението на ролята от собственото си “Аз” Имаше драстични промени в почти всяка страна на поведението, мисленето и чувствата им. След по-малко от седмица преживяното в „затвора” залича (временно) наученото за цял Живот; човешките ценности сякаш бяха престанали да съществуват, „Аз-концепциите” бяха подложени на съмнение, а най-грозната, най-долната, патологичната страна на човешката природа изплува на повърхността. Ужасихме се, като видяхме как някои момчета („надзиратели”) се отнасяха с други момчета, сякаш те бяха презрени животни, и се наслаждаваха на жестокостта си, докато други момчета („затворници”) се превръщаха в раболепни, дехуманизирани роботи, които мислеха единствено за бягство, за собственото си оцеляване и за растящата си омраза към надзирателите⁷.

2 Конформизмът

Едно от следствията на факта, че човекът е „социално животно“, е това, че той живее в състояние на напрежение, разпънат между ценностите, свързани с неговата индивидуалност, и ценностите, свързани с конформизма. Джеймс Търбър е успял да долови есенцията на един от видовете конформизъм, предавайки я по следния начин:

Изведнъж някой се затича. Може би просто внезапно се бе сетил, че има среща с жена си, а е страшно закъснял. Както и да е, той се затича на изток по „Брод стрийт“ (Вероятно към ресторант „Марамор“ — заведение, в което мъжете обичаха да се срещат със съпругите си). Някои друг се затича — може би вестникарче, което бе в добро настроение. Още един човек — пълен бизнесмен — се втурна да тича. В рамките на десет минути започнаха да тичат всички, които бяха на „Хай стрийт“, от Юниън Депо до Кортхаус. Високият шепот постепенно кристализира в ужасяващата дума „бент“. „Бентът се е скъсал!“ Словесен израз на страха даде дребна възрастна дама от електромобил или регулировчик на движението, или малко момче: никой не знаеше с точност, пък и това вече нямаше значение. Две хиляди души *бягаха*. с пълна сила. „Бягайте на изток — надигна се вик, — на изток и далеч от реката, на изток към спасението. Бягайте на изток! Бягайте на изток!“ Висока слаба жена със суров поглед и волева брадичка изтича

покрай мен по средата на улицата. Въпреки врявата все още не бях наясно какво става. Затичах редом с жената не без известно усилие, защото макар и към шейсетте, тя тичаше енергично и изглеждаше в блестяща форма. „Какво е станало?“ — продумах запъхтян. Тя ми хвърли бърз поглед и отново загледа напред, като леко увеличи скоростта си. — „Не питайте мен, питайте Бога!“ — извика тя¹.

Въпреки че е комичен, този откъс от Търбър е подходяща илюстрация на това, как хората проявяват конформизъм. По свои собствени причини един или двама души започват да тичат; скоро всички също започват да тичат. Защо? Защото другите тичат. Както се казва по-нататък в разказа на Търбър, когато хората разбрали, че бентът все пак не се е скъсал, те се почувствали доста глупаво. И все пак колко по-глупаво биха се почувствали, ако не бяха проявили конформизъм и бентът в края на краищата се беше скъсал? Добро или лошо нещо е конформизмът? Елементарно погледнато, това е един безсмислен въпрос. Но все пак думите имат оценъчно съдържание — така например, ако те нарекат индивидуалист или нонконформист, това означава, че те считат за „добър“ човек. Поставянето на този етикет веднага поражда в представите ни образа на легендарния американски пионер в овладяването на Дивия запад, един от първите заселници в Кентъки — Даниъл Бун, застанал на някой планински връх на фона на залязващото слънце с пушка през рамо и с развети от вятъра коси. Да те нарекат конформист в известен смисъл означава, че те поставят сред „непълноценните“ хора. Веднага си представяме цяла редица държавни служители, всички облечени в сиви костюми от фланелен плат, с дипломатически куфарчета в ръка, излезли сякаш от формичката на някой сладкар.

Ако искаме, можем да използваме синоними, които обаче извикват съвсем други представи. „Индивидуалист“ или „нонконформист“ можем да заменим с „отклоняващ се“, а „конформист“ с „колективист“. Но „отклоняващ се“ не ни кара да си представяме Даниъл Бун на планинския връх, а „колективист“ не извиква образа на държавните служители, излезли сякаш от една и съща сладкарска форма.

Като се вгледаме по-внимателно, ще забележим известна

непоследователност в начина, по който нашето общество се отнася към конформизма (коллективизма) и нонконформизма (отклонението). Ето един пример. Един от големите бестселъри на 50-те години беше книгата на Джон Кенеди „Профили на смелостта“ (*Profiles in Courage*). В нея авторът възхвалява неколцина политически дейци за смелостта им да устояват на голям натиск и да откажат да бъдат конформисти. Казано с други думи, Кенеди възхвалява хора, които са отказали да бъдат добри колективисти, които са отказали да гласуват или да действат в съответствие с очакванията на своите партии или избиратели. Макар поведението им да е спечелило възхвалата на Кенеди много след като те са извършили делата, реакциите на колегите им — техни съвременници, общо взето съвсем не са били положителни. Когато е минало доста време след проявата на индивидуализъм, нонконформистът може да бъде възхваляван от историците и превръщан в идол във филмите и в литературата; но в момента, когато проявява нонконформизъм, той обикновено съвсем не се ползва с уважението на онези, на чиито искания се е противопоставил. Тези наблюдения получават потвърждение от редица социалнопсихологически експерименти и особено от класическия експеримент на Стенли Шахтър², в който участват няколко групи студенти. Групите се събират, за да разискват поведението на непълнолетния престъпник Джони Роко, като за целта всеки участник прочита историята на престъплението. След това всяка група провежда дискусия и предлага наказание за Джони по скала, отговорите в която варират от „много леко наказание“ до „много тежко наказание“. Отделните групи се състоят приблизително от девет души, шестима от които са истински студенти — участници в експеримента, а трима са платени подставени лица на експериментатора. Подставените лица по ред изпълняват една от трите роли, които предварително грижливо са репетирали: *на средния човек* — подставеното лице приема средната позиция на реалните изследвани лица; *на отклоняващия се* — застава на позиция, диаметрално противоположна на общата ориентация на групата; и *на примъкващия се* — неговата първоначална позиция е била близка до тази на отклоняващия се, но докато трае дискусията, той

се „примъква“ към средната конформна позиция. Резултатите определено сочат, че най-харесван е бил средният човек, който проявява конформизъм спрямо груповите норми, докато отклоняващият се е бил най-малко харесван. В по-скорошен експеримент Ари Круглански и Дона Уебстър³ установяват, че когато неконформисти изразяват несъгласие малко преди края на дискусиата (когато групите са притиснати от времето и трябва да приключват разискванията), те биват отхвърляни дори по-енергично, отколкото когато са изразили своето различно мнение по-рано в дискусиата.

И така данните показват, че „институцията“, или средната група, харесва по-скоро конформистите, отколкото неконформистите. Очевидно има ситуации, в които конформизмът е изключително желан, а неконформизмът е истинска катастрофа. Да предположим например, че аз изведнъж реша, че ми е дотегнало да бъда конформист. Тогава скачам в колата и давайки воля на своя недодялан индивидуализъм, започвам да шофирам в лявата част на платното: това не би било много подходящо и справедливо по отношение на вас, ако случайно шофирате срещу мен (съвсем конформно) по същата улица. Помислете също за бунтарски настроената тийнейджърка, която пуши цигари, прибира се късно, прави си татуировки или нарочно се среща с момче, което знае, че родителите ѝ не харесват. Тя не толкова демонстрира независимост, колкото проявява антиконформност. Не разсъждава, а автоматично действа срещу желанията или очакванията на другите хора.

От друга страна, не искаме да прокарваме идеята, че конформизмът винаги помага за адаптацията на личността, а неконформизмът винаги пречи. Има убедителни ситуации, при които конформизмът може да доведе до не по-малки нещастия и трагедии. При това дори интелигентни и обиграни ръководители, които вземат решения, могат да попаднат в капана на специфични видове натиск да се прояви конформизъм, присъщ на вземането на групови решения. Ще дам следните примери. В своите мемоари Алберт Шпеер, един от най-приближените съветници на Адолф Хитлер, описва как кръгът около фюрера е проявявал пълна конформност и отклонения не са били позволявани. В такава атмосфера и най-варварските постъпки са изглеждали разумни, защото

липсата на несъгласие, която създава илюзията за единодушие, не позволява на индивида дори да си помисли, че биха могли да съществуват някакви по-различни мнения.

При нормални обстоятелства хората, които обръщат гръб на реалността, в най-скоро време биват вкарвани в правия път благодарение на подигравките и критиката на околните. В Третия райх не съществуваха такива поправителни мерки. Точно обратното, всяка самоизмама се умножаваше като в зала с криви огледала и се превръщаше в многократно потвърждавана картина на фантастичен свят от сънищата, който вече нямаше и най-бегла връзка с мрачната и зловеща действителност. В тези огледала не виждах нищо друго освен многобройните повторения на собственото си лице⁴.

По-близък, но не толкова драматичен пример е свързан с някои от хората около бившия президент на САЩ Ричард Никсън и неговата „дворцова гвардия“ в аферата „Уотъргейт“. Високопоставени правителствени мъже — мнозина от тях юристи — не се посвениха да лъжесвидетелстват, да унищожат доказателства и да предлагат подкупи. Това се дължеше, поне отчасти, на затворения кръг от еднопланово мислене, заобикалящ президента в началото на 70-те години. Това еднопланово мислене практически изключваше всякаква възможност за отклоняване, докато кръгът не се разкъса. След като веднъж кръгът бе разкъсан, неколцина (например Джеб Стюарт Магрьдър, Ричард Клайндинст и Патрик Грей) погледнаха на незаконното си поведение с учудване, като че ли бе лош сън. Джон Дийн обобщи нещата така:

*По време на аферата „Уотъргейт“ съответно: служител в администрацията на Президента; министър на правосъдието; изпълняващ длъжността директор на ФБР — Бел. Ред.

** Джон Дийн III, съветник в Белия дом по време на мандата на президента на САЩ Ричард Никсън — Бел. ред.

Както и да е, когато сутрин вземеш вестника и прочетеш новата статия по въпроса, заместила вчерашната, започваш да вярваш, че днешните новини са истина. Този процес създаде в Белия дом атмосфера на нереалност, която се запази до края. Ако го повтаряш достатъчно често, ще се превърне в истина. Когато пресата научи, че телефоните на новинарите и на персонала на Белия дом са били подслушвани, и категоричните опровержения не дадоха резултат, бе заявено, че става въпрос за националната сигурност. Сигурен съм, че мнозина повярваха, че подслушвателните устройства са били за целите на националната сигурност; това обаче не беше истина, а бе съчинено за оправдание постфактум. Но когато те го заявиха, разбирате ли, те наистина го *повярваха*⁵.

На 28 януари 1986 г. космическата совалка *Чалънджър* се взриви секунди след изстрелването. Седмина астронавти, включително една цивилна учителка, загинаха в огнено кълбо от дим и пламъци. Решението да бъде изстреляна совалката бе взето въпреки че полетът на по-ранна совалка *Чалънджър* се размина на косъм с катастрофата и въпреки енергичните възражения и предупреждения на добре осведомени инженери, че О-образните пръстени в сглобките на стартовите ускорители са дефектни. Не знаеха ли висшите ръководители на НАСА за опасността, или нехаеха за живота на астронавтите? Съмнявам се.

По-правдоподобно обяснение е свързано с редица фактори, които са довели до грешки в процеса на вземане на решения в НАСА. Първо, НАСА вече бе осъществила две дузини успешни изстрелвания с почти същите съоръжения. Предишните успехи засилваха увереността на администраторите в НАСА и те клоняха към решение за изстрелване. Второ, ръководителите на НАСА, също както широката публика, бяха обзети от въодушевление около предстоящия полет на първата цивилна гражданка (началната учителка Криста Маколиф) в Космоса.

По-нататък, проницателен анализ на Ари Круглански⁶ разкри, че е имало допълнителни, практически причини, поради които ръководителите на НАСА са станали жертва на самозалъгване. Като се има предвид нуждата на НАСА да си осигури финансиране от Конгреса, като покаже ефективност и резултатност, като се има предвид силният публичен

интерес към програмата „учителка в Космоса“ и стремежът на НАСА да демонстрира технологическите си възможности, „изстрелването очевидно бе по-желаното решение от отлагането. Всяко споменаване на възможен системен дефект би означавало, че трябва да се харчат още пари. НАСА обаче намираше това заключение за неприемливо в светлината на стремежа си към рентабилност и икономии“.

Накрая, в тази атмосфера на Въодушевление и външен натиск, никой в НАСА не искаше да му се напомня, че може да стане някаква злополука, и това не се напомняше. За разлика от ръководителите на НАСА инженерите от „Мортън тиокол“ (компанията, която произвеждаше твърдо горивните стартови ускорители) не се интересуваха от политическите, икономическите и PR последствия от решението да се изстрелвали совалката или не. Единственото, което ги интересуваше, бе дали проклетото нещо ще работи. И като знаеха, че на площадката за изстрелване температурите са под нулата, те енергично се противопоставиха на изстрелването.

За главните мениджъри на „Мортън тиокол“ обаче нещо друго бе по-важно от успешното изстрелване. Те бяха в голям конфликт. От една страна, като инженери бяха чувствителни към мненията на колегите си. От друга страна, като мениджъри зависеха от НАСА за договор, възлизащ приблизително на 400 милиона долара годишно. Те следователно бяха склонни отчасти да се идентифицират със същите тревоги, с които се идентифицираха и ръководителите на НАСА. Вицепрезидентът на „Тиокол“ по техническите въпроси Робърт Лънд, в свидетелските си показания пред разследваща комисия към президентството, заяви, че отначало се е възпротивил на изстрелването, но е променил мнението си, след като е бил посъветван да „престане да гледа на нещата като инженер и да погледне от позицията на ръководството“. Как мениджърите на „Мортън тиокол“ като Робърт Лънд разрешават този конфликт? Преди последното си заседание с ръководителите на НАСА те са анкетирани служителите си, но не инженерите, а другите членове на ръководството, които гласували за изстрелването. Така на общо заседание на ръководителите на НАСА и мениджърите на „Тиокол“ в нощта преди фаталното изстрелване, участниците взаимно са потвърдили ангажимента си да се пристъпи към изстрелване.

Да обобщим. Какво е общото между вътрешния кръг на Хитлер, „дворцовата гвардия“ на Никсън и ръководителите на НАСА освен че са взели решения с трагични последици? Това са били относително сплотени групи, в които са липсвали противоположни мнения. Когато трябва да вземат решения, те често стават жертва на т.нар. от социалния психолог Ърбинг Джанис групово мислене (**groupthink**⁷). Според Джанис groupthink е „мисловна нагласа, която хората възприемат, когато стремежът към съгласие в една затворена и сплотена група стане толкова преобладаващ, че обикновено измества реалистичното разглеждане на алтернативни пътища за действие“. Групите, които възприемат тази затрудняваща адаптацията тактика за вземане на решения, обикновено се смятат за неуязвими — те са заслепени от оптимизъм. Този оптимизъм се увековечава, когато несъгласието бъде отблъснато. Под натиска за конформност членовете на дадена група започват да се съмняват в своите собствени възражения и се въздържат да дават спорни мнения. Търсенето на консенсус е толкова важно, че някои членове на групата понякога се превръщат в *mindguards*, или *пазителни на груповия мозък* - хора, които пресяват обезпокоителната входяща информация — както мениджърите в „Мортън тиокол“.

С тези примери не искам да кажа, че не бива да се търси отговорност от хора, които вземат глупави решения с фатален край. Това, което искам да подчертая, е, че е много по-лесно да се проведе разследване и да се припише вина, отколкото да се вникне в психологичните процеси зад вземането на погрешни решения. Само като копаем по-надълбоко и като се опитваме да разгадаем тези процеси, можем да се надяваме, че ще подобрим начина, по който се вземат решения. Така решенията с катастрофални последици ще станат по-редки в бъдеще.

Що е Конформизъм

Конформизмът може да се определи като промяна в поведението или мнението на личността в резултат на действителен или въображаем натиск от страна на друга личност или група. Повечето ситуации не

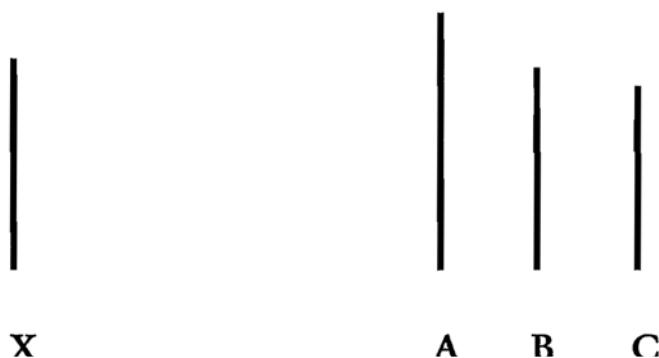
са така крайни, както примерите, цитирани по-горе. Ще се опитаме да вникнем в явлението конформизъм, като започнем с не така крайни (и може би по-обикновени) примери. Нека се върнем към нашия приятел Сам, въображаемия студент, с когото се срещнахме в първа глава. Навярно си спомняте, че Сам гледаше по телевизията предаването за един от кандидатите за президент, чиято искреност му направи добро впечатление. И все пак, когато приятелите му единодушно заявиха, че кандидатът е неискрен, Сам се присъедини — поне на думи — към тяхното мнение.

Във връзка с тази ситуация могат да се зададат няколко въпроса: 1) Какво кара хората да се поддават на груповия натиск? В какво по-конкретно се изразява той в случая със Сам? 2) Какъв е характерът на груповия натиск? Или по-конкретно — какво правят приятелите на Сам, за да предизвикат конформност у него? 3) Преразгледал ли е Сам своето мнение за кандидата през краткия, но неприятен период, след като разбира, че никой от състудентите му не е съгласен с него? Или запазва първоначалното си мнение, а променя само това, което казва за кандидата? Ако пък е имало промяна в мнението му, окончателна ли е тя или само временна?

За съжаление не можем да кажем точно и определено какво е ставало в съзнанието на Сам в този момент, тъй като има много фактори, за които нищо не знаем. Например не знаем доколко убеден е бил Сам в първоначалното си мнение; не знаем доколко е харесвал хората, заедно с които е гледал предаването за кандидата; не знаем дали Сам е считал себе си за добър познавач на искреността, или е смятал, че другите са добри познавачи на искреността; не знаем дали Сам е човек със силен или с нестабилен характер и т.н. това, което можем да направим, е да създадем експериментална ситуация, близка до тази, в която е попаднал Сам, и да контролираме и променяме факторите, смятани от нас за важни. Такава базисна ситуация е била създадена от Соломон Аш⁸ в серия от класически експерименти. Поставете се в следната ситуация: доброволно сте се съгласили да участвате в експеримент Върху перцептивната преценка. Влизате в стая, в която има още четирима участници. Експериментаторът показва на цялата група

една права линия (линия X). Едновременно с това той би показва и други три линии, за да ги сравните (линии А, В и С). Вашата задача е да прецените коя от трите линии най-точно съответства по дължина на линия X.

Фиг. 1



Разбира се, задачата ви се вижда много лесна. Напълно ясно е, че правилният отговор е „линия В“, и естествено, когато дойде вашият ред, ще кажете именно „В“ - Но вашият ред още не е дошъл. Този, който е на ред, внимателно разглежда линиите и отговаря „линия А“. Вие оставате с отворена уста и го гледате подигравателно. „Как може да мисли, че е А, когато и най-големият глупак може да види, че е В? — си мислите вие. — Той е или сляп, или луд.“ След това идва редът на втория човек. Той също посочва линия А. Започвате да се чувствате като Алиса в страната на чудесата. „Как е възможно? — се питате отново. — Дали и *двата* не са слепи или луди?“ Но идва ред и на третия участник, който също посочва линия А. Отново се вглеждате в линиите. „Може би само аз съм се побъркал“ — мълвите нечуто. Четвъртият участник също казва, че е А. Облива ви студена пот. Най-накрая идва и вашият ред. „О, естествено — линия А — заявявате вие. — През цялото време ми беше ясно.“

Ето такъв вътрешен конфликт са преживели студентите в експеримента на Аш. Както сигурно сте се досетили, участниците, които са дали четирите неправилни отговора, са платени подставени лица на експериментатора, инструктирани да лансират неверния отговор.

Сама по себе си перцептивната преценка е невероятно лесна. Толкова лесна, че когато са правели преценки самостоятелно, без да са подложени на групов натиск, участниците почти не са допуснали грешки. При толкова лесна задача и така ясно очертана физическа реалност самият Аш е бил твърдо убеден, че едва ли ще има някакво поддаване на груповия натиск. Но той не е бил прав. След дванадесет последователни неправилни отговора приблизително три четвърти от изследваните лица се поддават поне веднъж, като дават невярната преценка. Като разгледаме целия спектър от отговори, става ясно, че средно около 35% от тях са се съобразили с неверните преценки, дадени от подставените лица на Аш.

Соломон Аш извършва класическия си експеримент преди повече от 50 години. Въпреки че резултатите са убедителни, се изкушаваме да ги пренебрегнем, водени от мисълта, че днешните американски студенти са съвсем различни. Може да се приеме, че с навлизането на компютрите и интернет сме станали по-обиграни и следователно по-неподатливи на такъв тип групов натиск. Нищо подобно. С течение на годините експериментът на Аш е бил успешно повтарян много пъти. Само преди няколко години, във внушителна демонстрация по телевизията, Антъни Пратканис⁹ повтори експеримента по точно същия начин, по който Аш го направил преди 50 години. Участниците в експеримента на Пратканис бяха извънредно обиграни студенти в колеж, повечето от които се смятаха за нонконформисти. Изненадващо резултатите бяха почти същите като тези, получени от Аш.

Да се устои на групов натиск е много трудно и това се вижда не само по лицата на участниците, но и в неврологичната им активност. Грегъри Барнс и сътрудниците му¹⁰ наскоро повториха експерименталните процедури на Аш, като наблюдаваха мозъчната дейност на изследваните лица с устройство за изобразяване на функционалния магнитен резонанс (fMRI). Изображенията показаха, че има голяма разлика между лицата, които се поддават, и тези, които устояват на груповия натиск. Онези, които устояват, проявяват голяма активност в амигдалата — област в мозъка, която е свързана с болка и емоционален дискомфорт. Да вървиш срещу групата е болезнено.

Ситуацията в експериментите на Аш е особено любопитна, защото — за разлика от много други ситуации, в които сме склонни да проявяваме конформизъм — тук няма явни ограничения за изявата на индивидуалност. В много ситуации санкциите срещу конформизма са ясни и недвусмислени. Например аз мразя да нося вратовръзка и обикновено съумявам да избегна последиците от тази моя малка чудатост. Има случаи обаче, когато това е невъзможно: често ми се случва да ме спрат на входа на някой ресторант и учтиво (но твърдо) да ми обяснят, че ако не сложа предложената ми от портиера вратовръзка, няма да мога да вечерям в ресторанта. Пред мен стои изборът да сложа връзката и да се нахраня в ресторанта или да си тръгна, чувствайки се удобно с разтворената яка, но гладен. Отрицателните последици от конформизма са достатъчно ясни.

В експеримента на Аш обаче (както и във въображаемия пример със Сам, който гледа предаването по телевизията) ситуацията е значително по-неопределена. В тях няма нито явни награди за проявата на конформизъм, нито пък явни наказания за отклонението. Защо тогава Сам и изследваните лица от експеримента на Аш се поддават? Има две основни възможности: или единодушието на мнозинството ги е убедило, че собствените им преценки са погрешни, или „са се присъединили към тълпата“ (като вътрешно са убедени, че първоначалните им преценки са били правилни), за да се харесат на мнозинството или да избегнат неприязънта на другите, в случай че не се съгласят с тях.

Накратко, нашето предположение е, че тези лица са имали две основни цели: да дадат верния отговор и да си запазят благоволенieto на околните, като отговорят на техните очаквания. При много обстоятелства както първата, така и втората цел могат да бъдат постигнати с едно-единствено действие. Шофирането в дясната страна на платното е правилното действие, което отговаря на очакванията на другите. Същият ефект се постига и когато подариш цветя на майка си за Деня на майката, когато упътиш някой турист в града и когато учиш сериозно, за да се представиш добре на предстоящия изпит. По същия начин, ако останалите се съгласят с вашата преценка за дължината на линиите, вие бихте могли да постигнете и двете си цели,

като останете верни на собствената си преценка. В експеримента на Аш обаче тези две цели са противопоставени една на друга. Ако бие бяхте изследвано лице в същия експеримент и първоначално сте били убеден, че правилният отговор е линия В, изричайки това, щяхте да задоволите желанието си да дадете верен отговор, но същевременно бихте нарушили очакванията на другите и те биха могли да помислят, че сте малко странен. От друга страна, като изберете линия А, вие ще бъдете добре приет от другите, но желанието ви да сте прав ще остане неудовлетворено, освен ако не сте се убедили, че те са прави.

Мнозинството от нас са убедени, че *самите ние* сме мотивирани главно от желание да сме прави, но *че другите* са движени от стремеж да запазят благоволенията на себеподобните. Например когато някой тайно наблюдава провеждане на експеримент, подобен на този на Аш, той обикновено прогнозира, че изследваните лица ще проявят по-голяма конформност, отколкото в действителност проявяват¹¹. Интересно е, че същият таен наблюдател прогнозира, че *той самият* ще е *по-малко* склонен да прояви конформизъм, отколкото проявяват останалите лица. С други думи, знаем, че *другите* са склонни към конформизъм, но подценяваме степента, до която *ние* можем да бъдем принудени да се съобразим с групата.

Успели ли са състудентите на Сам да го убедят, че предпочитаният от него кандидат за президент е всъщност неискрен, или той просто привидно се е съгласил с тях, за да не бъде отхвърлен, но вътрешно е продължавал да вярва в искреността на кандидата? Не можем да отговорим на този въпрос определено, защото Сам е въображаемо лице. Били ли са поддалите се участници в експеримента на Аш убедени, че първоначалната им преценка е погрешна, а единодушните отговори на останалите — верни? Разговорите на Аш с изследваните лица след края на експеримента му подсказват, че тяхната конформност е била за публична консумация; съгласяват се, за да ги приемат останалите.

Променливи, които увеличават или намаляват конформизма

Единодушие В експериментите на Аш един от основните фактори, който определя каква е Вероятността изследваното лице да се поддаде на мнението на мнозинството, е единодушието на всички останали участници. Ако изследваното лице има макар и само един съюзник, който дава верния отговор, тенденцията към конформизъм рязко спада¹², фактически, дори ако единодушието се наруши от лице, което не е съюзник, влиянието на групата намалява значително¹³. С други думи, ако един от другите членове на групата даде неверен отговор, различен от грешката на мнозинството (например отговори, че линията е С, докато останалите от групата казват, че е А), присъствието на този втори отклоняващ се рязко намалява натиска за проява на конформност и участникът е склонен да даде правилния отговор: линия В. Присъствието на втори дисидент освобождава изследваното лице от влиянието на мнозинството. Ако обаче има единодушие, големината на мнозинството не е от значение за предизвикването на максимална конформност у един човек. Резултатите показват, че тенденцията към конформизъм е почти еднаква, когато мнозинството е само от 3 или от 16 души.

Ангажираност Конформността към груповия натиск може да се намали, като индивидът бъде принуден да се ангажира по някакъв начин с първоначалната си преценка. Представете си, че сте съдия на бейзболен мач от висшата лига. Двама играчи са близо до първа база и вие отсъждате „аут“ за рънера — пред 50 000 фенове. След мача тримата други съдии идват при вас и всеки от тях казва, че е мислел, че рънерът е спечелил базата. Доколко ще сте склонен да промените преценката си? Сравнете това със ситуация (като в експеримента на Аш), в която всеки един от тримата съдии казва, че рънерът е спечелил базата и след това идва вашият ред да дадете преценка. Такова сравнение се прави в експеримент на Моргън Дойч и Харолд Джерард¹⁴, които използват

парадигмата на Аш и установяват, че ако не е имало предварителен ангажимент (както в експеримента на Аш), около 25% от отговорите са конформни с погрешната преценка на мнозинството. Когато обаче индивидите са се ангажирали публично, преди да чуят преценката на другите „съдии“, само 6 % от техните нови отговори са конформни.

Даване на отчет Представете си, че сте подложени на групов натиск, докато се опитвате да вземете решение, и знаете, че в края на събраниято ще трябва да обосновате решението си пред другите членове на групата. Какъв ефект смятате, че ще окаже това върху вашето решение? Изследванията са показали, че в повечето случаи този тип даване на отчет пред групата увеличава конформизма¹⁵. Какво става обаче ако са ви били дадени инструкции да сте максимално прецизни? За да отговорят на този въпрос, Андрю Куин и Бари Шленкър¹⁶ подложили група хора на експеримент за предизвикване на конформност спрямо неудачно решение. Преди да се стигне до аспекта конформност, експериментаторите правят две неща: 1) подвеждат половината от изследваните лица да мислят, че е важно да бъдат максимално точни, а другата половина — че е важно да си сътрудничат; и 2) на половината от всяка от тези две групи изясняват, че след като вземат решение ще трябва да разговарят с партньорите си за него, като обосноват решението си. Резултатите са категорични. Най-голяма независимост проявяват и най-добри решения вземат лицата, които са ориентирани към точността и които трябва да обяснят неконформизма си на същите хора, с чието влияние не се съобразяват. Трябва да се отбележи, че хората в това експериментално условие се държат по-самостоятелно, отколкото лицата, ориентирани към точността, които обаче не трябва да дават отчет. Това подсказва, че повечето хора се съгласяват, за да ги приемат останалите, освен ако не знаят, че ще трябва да дават отчет, ако вземат тъпо, компромисно решение.

Личността и културата Друг важен фактор, свързан с конформизма, засяга някои от характерните черти на личността. Индивиди, които по принцип имат ниско мнение за себе си, е много по-вероятно да се

поддадат на груповия натиск в сравнение с тези, които имат висока само оценка. Освен това само оценката на индивида по отношение на конкретната задача играе важна роля в процеса. Ако са накарани да мислят, че притежават малки или никакви способности, за да изпълнят дадена задача, склонността на индивидите към конформност се увеличава. Индивиди, на които преди експеримента се внуши, че могат успешно да се справят с някоя задача — например да преценят дължините на линии — са много по-малко склонни към конформизъм, отколкото изследвани лица, които се включат в ситуацията „без загарване“¹⁷.

Друг важен фактор е колко сигурен се чувства индивидът в дадена група. Да се върнем към нашия въображаем студент Сам. Ако е сигурен, че неговите познати го харесват и приемат, Сам би бил по-склонен да прояви несъгласие, отколкото ако се чувства несигурен в отношенията си с тях. Това твърдение се подкрепя убедително в експеримента на Джеймс Дитис и Харолд Кели¹⁸, в който студенти в колеж са поканени да се присъединят към привлекателна и престижна група, като впоследствие им се дава информация колко сигурна е позицията им в нея. По-конкретно процедурата протича по следния начин. На участниците се съобщава, че във всеки момент, докато съществува групата, могат по обща преценка и в интерес на ефективността на групата да отстранят когото и да е от членовете. След това започва дискусия по проблемите на детската престъпност. Периодично дискусията се прекъсва и от всеки член се иска да оцени доколко останалите са ценни за групата. След дискусията на всеки участник се показват оценките, които другите са дали за него. В действителност на изследваните лица се дават не истинските, а предварително нагласени оценки. По този начин някои от членовете са накарани да мислят, че са добре приети, а други — че не са особено популярни. Конформизмът на отделния член се измерва с мненията, които той изразява по-нататък в дискусията, и с податливостта му на груповия натиск при изпълнението на елементарна перцептивна задача. Резултатите показват, че членовете, които ценят участието си в групата и заедно с това са подвеждани да мислят, че не са напълно приети в нея, се съобразяват с нормите и

стандартите на групата повече от онези, които са подведени да мислят, че са напълно приети. С други думи, за човек, който се е настанил сигурно в групата, е по-лесно да се отклони от нея.

В склонността да се върви срещу групата съществуват и някои важни културални различия. Едно от тях се илюстрира подходящо със следните народни мъдрости: в Америка „смазват скърцащото колело“, докато в Япония „зачукват стърчащия пирон“. това общо Впечатление потвърждават Род Бонд и Питър Смит. Те анализират 133 експеримента, използващи процедурата на Аш в 17 страни. Установяват, че конформизмът е по-силен в колективистичните общества (като Япония, Норвегия и Китай), отколкото в индивидуалистичните (САЩ и Франция)¹⁹. Малка, но последователна разлика има и по отношение на половете — жените проявяват по-голям конформизъм от мъжете²⁰. Различието по пол обаче е най-голямо, когато експериментаторът е мъж или когато груповата задача е по-подходяща за мъже²¹.

Групата, упражняваща натиск Другата страна на този проблем е свързана със състава на групата, упражняваща въздействието. Групата е в състояние по-ефективно да предизвика конформизъм, ако: 1) се състои от експерти, 2) членовете ѝ имат високо социално положение (например популярни ученици в гимназията) или 3) има някаква база за сравнение между групата и индивида. Сега нека се върнем към Сам. Допускам, че вероятността Сам да се поддаде на натиска на своите познати би била много по-голяма, ако той ги смята за експерти в политиката или за хора, които добре познават човешките взаимоотношения. Също така той би проявил конформизъм по-лесно, ако евентуално бъдещо приятелство с тях би било от значение за него, а не когато познанството е без последствия. Накрая определена роля играе и самият факт, че групата е от състуденти на Сам. Това създава предпоставки за много по-силно влияние, отколкото ако тя се състоеше от 10-годишни деца, строителни работници или португалски биохимици.

Конформизмът се проявява почти по същия начин и когато източникът на влиянието е личност, а не група. Ние сме по-склонни да

се съгласим с поведението или мненията на човек, подобен на нас или важен за нас, или който изглежда, че има опит или власт в дадена ситуация. Изследвания са показали, че хората с по-голяма охота изпълняват нареждане на човек в униформа, отколкото на облечен в цивилни дрехи, дори когато става въпрос за банални неща. В едно изследване²² пешеходци са карани да развалят пари на автомобилистка (всъщност една от експериментаторките), която е паркирала до паркинг-автомат и трябва да пусне още монети в него. Когато „автомобилистката“ е облечена като униформена служителка в паркинг, изследваните лица са много по-склонни да изпълнят молбата ѝ, отколкото ако тя е облечена в развлечени дрехи или в работно облекло. Символът на Власт — в случая униформата — придава основателност на искането и поражда високи нива на съгласие.

В по-широка перспектива популярният писател Малкълм Гладуел²³ предполага, че значими социални тенденции често се променят рязко и внезапно чрез механизма на комфортността, когато някои уважавани хора попаднат на точното място в точното време. Тези внезапни промени, когато значима промяна достигне критична маса, той нарича „повратна точка“. Хората, които предизвикват промените, нарича „съединители“. Съединителите могат само с една своя дума за няколко седмици да превърнат мизерен ресторант в популярно процъфтяващо заведение или слаба тенденция (да кажем броя на жените, които искат редовно да си правят мамограми) — в епидемия. Според Гладуел не е необходимо съединителите да са експерти; те са просто хора, които изглежда „са наясно с нещата“ и обсъждат подходящи теми на подходящи места. Как хора, които не са медици, могат да накарат голям брой жени да си правят редовно мамограми? Важно е мястото. В този случай повратната точка е мястото, където жени (и само жени) се събират неформално и имат свободата да си говорят и да се изслушват. Местата са козметичните салони, а съединителите са козметолозите.

Да принадлежиш или да получаваш информация

Хората имат силна нужда да принадлежат. Приемането и отхвърлянето са сред най-големите награди и наказания за социалното животно, защото в нашата еволюционна история социалното отхвърляне може да има катастрофални последици — секват ресурсите и защитата на групата в един опасен свят. И така хората, които са просъществували в поколенията, са били тези, които са имали силна склонност да живеят в групата. Изводът от всичко това е, че повечето от нас бихме положили големи усилия, за да избегнем социалното отхвърляне²⁴. Както отбелязах по-рано, има две възможни причини, поради които човек проявява конформизъм. Първата е, че поведението на околните го е убедило в неправилността на собствената му първоначална преценка. Другата е, че конформизмът често гарантира мястото му в групата. Поведението на изследваните лица в експеримента на Аш и в други подобни експерименти изглежда е свързано със стремежа им да избегнат отхвърляне. Това може да се заключи от факта, че конформизмът почти е липсвал, когато изследваните лица отговарят самостоятелно.

В същото време има много ситуации, в които проявяваме конформност с поведението на другите, защото то е единственият ни ориентир за оценка на дадено действие. Накратко, ние често разчитаме на другите хора като на средство за определяне на реалността. Цитираният в началото на настоящата глава пасаж от Търбър е пример за този тип конформизъм. Според Лейън Фестингър²³, когато физическата реалност стане несигурна, хората все повече разчитат на „социалната реалност“ — т.е. вероятността да се поддадат на поведението на групата расте не защото се боят групата да не ги накаже, а защото единствено поведението на групата им дава ценна информация какво се очаква от тях. Един пример ще изясни това разграничение: представете си, че ви се наложи да използвате тоалетната в непозната за вас учебна сграда. Под надписа „Тоалетна“ има две врати, но за беда някой вандал е свалил означенията и не е ясно коя е дамската

и коя — мъжката тоалетна. Ето ви проблем — страх би е да отборите и едната, и другата врата, защото се притеснявате, че може да изпаднете или да поставите другиго в неловко положение. Докато стоите там в страх и неудобство и пристъпвате от крак на крак, вратата вляво се отваря и оттам бавно излиза мъж с изискан вид. С въздишка на облекчение вие вече сте готов да нахълтате, напълно сигурен, че лявата врата е за мъже, а дясната — за жени. Защо сте толкова уверен? Както видяхме, изследванията показват, че колкото по-голяма е вратата на един човек в знанията и почтеността на другия, толкова по-склонен е да следва примера му и да се приспособи към поведението му. Затова има по-голяма вероятност да последвате изискания господин, отколкото някой миризлив дрипльо с безумен поглед.

Изследванията върху нарушенията на правилата на уличното движение показват, че хората по-често следват поведението на човек с високо социално положение, отколкото на някого, който изглежда по-малко порядъчен и не толкова богат. Резултатите от няколко изследвания показват, че в присъствието на модел, който се стреми да спазва правилата за движение по улиците, другите пешеходци в по-голяма степен потискат желанието си да направят нарушение, отколкото хората, които нямат модел пред себе си. Този ефект на конформност обаче е много по-силен, когато моделът за поведение е спретнат и добре облечен, отколкото когато е раздърпан и бедно облечен²⁶.

За разхищаването на вода и правенето на боклук Да пристъпим крачка напред. Различни ведомства често искат от нас определено поведение, без да ни го казват открито. Например в мъжката баня в съблекалнята на спортната зала на моя университет има знак, който иска от нас да икономисваме водата, като спираме душа, докато се сапунисваме. Тъй като това не е много удобно, не бях изненадан, когато систематичното ни наблюдение показа, че само 6% от студентите изпълняват препоръката. Впоследствие заедно с Майкъл О'Лиъри проведохме прост експеримент, за да накараме повече хора да пестят водата и енергията, необходима за загряването ѝ²⁷. Ние разсъждавахме по

следния начин: хората ще бъдат по-склонни да затварят душа, докато се сапунисват, ако са убедени, че другите студенти се отнасят сериозно към препоръката да пестят водата. За целите на експеримента помолихме няколко студенти да играят ролята на модели на исканото поведение. Тъй като не искахме хората да пестят водата от страх от неодобрение или наказание, постъпихме по следния начин: нашият модел влиза в банята (8 души на равни разстояния един от друг), докато е празна, отива до края на помещението, обръща се с гръб към вратата и пуска душа. Когато някой студент влезе в банята, моделът спира душа, насапунисва се, пак пуска душа, изплаква се набързо и излиза, като почти не поглежда влезлия студент. После в банята влиза друг студент (нашият наблюдател) и тайно гледа дали къпещият се студент е спрял душа, докато се сапунисва. Установихме, че 49% от студентите следват примера на модела! Когато двама души едновременно изпълняват ролите на модели, процентът на студентите, които спазват знака за пестене на вода, нараства на 67. Следователно в неопределена ситуация другите хора могат да предизвикат конформност, като ни ориентират какво правят обикновено хората в тази ситуация.

Сега ще се занимаем с културната норма да не се прави боклук. Мнозинството от хората обикновено не обръщат внимание на това и тук е част от проблема: за повечето хора няма значение дали ще оставят малко боклук след себе си. Когато и друг остави още малко боклук, той се натрупва, замърсява околната среда и данъкоплатците трябва да плащат за прибирането му. Само в Калифорния прибирането на отпадъците по пътищата сега струва повече от 120 милиона долара годишно. Представете си, че като се приближавате към колата си, оставена в паркинга на местната библиотека, виждате, че под чистачките на предното ви стъкло някой е пхнал една от онези досадни рекламни листовки. Изваждате я и без да помислите, смачквате листчето. Въпросът е: ще го хвърлите ли на земята или ще го пхнете в джоба си и по-късно ще го пуснете в кошче за отпадъци? Отговорът е: до голяма степен зависи от това, какво правят другите хора. В изобретателен експеримент Робърт Чалдини и сътрудниците му²⁸ пхат листовки под чистачките на голям брой коли и чакат да видят какво ще направят

собствениците им, когато открият листчетата. Когато излизат от библиотеката, някои от притежателите на паркираните автомобили „случайно“ срещат помощник на експериментаторите, който минава покрай тях, навежда се и вдига от земята опаковка от сандвич, която пуска в кошче за боклук. В контролното условие на земята няма опаковка от храна, а помощникът само минава край хората, устремили се към колите си. В контролното условие, когато хората стигат до колата си и виждат листовката, 37% я хвърлят на земята. Когато имат „модел“, само 7% от хората пускат листчето на земята.

В паралелен експеримент²⁹ същите изследователи използват по-сложна процедура на информационно влияние, като премахват човешкия модел, но манипулират терена на паркинга. Когато експериментаторите предварително са разхвърляли листовки из паркинга, повечето от Водачите пускат хартийките на земята, Вероятно мислейки: „Никой не се грижи за чистотата на паркинга, и аз няма да се грижа.“ Интересното е, че хората много по-рядко хвърлят боклук на земята, ако наблизо има една хартийка, отколкото ако паркингът е съвсем чист. Причината е, че като Види един отпадък, човек се сеща за боклук и това му показва, че мнозинството от хората спазват нормата да не правят боклук. Ако паркингът е абсолютно чист, повечето хора дори не се сещат за нормата и без да помислят, може да направят боклук.

В експериментите в банята и на паркинга конформизъм се предизвиква чрез информация, а не чрез страх, въпреки че не винаги е лесно да се разграничат двата типа конформизъм. Поведението често е едно и също. Основният елемент, който разграничава двата процеса, е наличието или отсъствието на наказание. Представете си, че във въображаемата страна Фрийдония се смята за признак на любезност, ако гостите се оригнат, след като се нахранят, за да покажат на домакина, че са харесали яденето. Да предположим, че без да знаете това, заедно с няколко дипломати от Министерството на външните работи на САЩ сте на гости в дома на Висш фрийдонийски сановник. Ако след обяда дипломатите започнат да се оригват, почти сигурно е, че и вие ще се оригнете. Те ви дават ценна информация. Ако се намирате в същия дом, но в компанията на състезателите по свободна борба тежка

категория от олимпийския отбор на Фрийдония, и тези здравеняци се оригнат след яденето, предполагам, че вие не бихте се оригнали. Може би ще сметнете това за проява на лошо възпитание. Но ако те би изгледат свирепо, задето не сте последвали примера им, в края на краищата може и да се оригнете — не поради ценността на информацията, която са ви дали, а защото се страхувате да не бъдете отхвърлен или да не си навлечете беля заради отказа си да следвате просташкото им държане.

Според мен конформизмът — предизвикан от наблюдения върху държанието на другите с цел да се получи информация за правилното поведение — има по-значителни разновидности в сравнение с конформизма, който търси приемане в групата или избягване на наказание. Ще се постарая да покажа, че ако индивидът вече е имал случай да попадне в неясна ситуация, в която е трябвало да използва поведението на другите хора като ориентир за собственото си държане, в следващите подобни ситуации той вероятно ще повтори наскоро усвоеното поведение без специални указания. Разбира се, така би станало, ако междувременно индивидът не е получил ясна информация, че поведението е неподходящо или неправилно. Да се върнем към нашия пример. За разлика от първия път сега вие сте поканен сам на вечеря в дома на фрийдонийския сановник. Въпросът е да се оригнете или да не се оригнете след яденето? След кратък размисъл отговорът на въпроса става ясен: ако след първото ядене в неговия дом сте се оригнал, тъй като сте разбрал, че така е прието {както би станало, ако бяхте заедно с дипломатите}, твърде вероятно е да се оригнете и когато сте сам на вечерята със сановника. Но, от друга страна, ако първия път сте се оригнал от страх да не бъдете наказан или отхвърлен от групата (какъвто би бил случаят с борците), почти е сигурно, че *няма* да се оригнете, когато сте единствен гост. Що се отнася до Сам и кандидата за президент, вече разбирате една от основните причини, които ни затрудняват да предвидим как всъщност би гласувал Сам в изборите. Ако се е присъединил към мнението на групата само за да избегне наказание или да постигне приемане, когато е сам в изборната кабина, той вероятно ще гласува противно на становището, изказано

от познатите му. Но ако Сам е използвал групата като източник на информация, няма почти никакво съмнение, че той ще гласува против кандидата, когото първоначално е предпочитал.

Социалното влияние и емоциите Да повторим: когато реалността е неясна, другите хора стават основен източник на информация. Закономерността на това явление се илюстрира от разработки, осъществени от Стенли Шахтър и Джероум Сингър. Те показват, че хората проявяват конформизъм дори при оценката на такива интимни индивидуални особености като емоциите³⁰. Преди да опишем това изследване, трябва да изясним какво разбираме под **емоции**. Според американския психолог, философ и лекар Уилям Джеймс³¹ емоциите имат както „чувствени“, така и познавателни елементи. Неговото възприятие на емоциите може да се уподоби на процеса, който води до пускането на песен от джубокс: първо извършвате познавателни действия, като: активирате машината с пускане на монета. После подбирате песента, която искате да чуete, като натискате подходящите бутони. Една емоция също изисква както физиологичен аразуъл (възбуда), така и подходящ етикет, т.е. да бъде наименована. По-специално, ако се разхождаме в гората и изведнъж се натъкнем на гладна и свирепа мечка, в организма ни ще настъпят физиологични изменения. Тези изменения предизвикват възбуда — от физиологична гледна точка това е реакцията на симпатиковата нервна система. Подобна реакция би настъпила и ако срещнем човек, към когото изпитваме гняв. Ние я интерпретираме като страх (вместо гняв или например еуфория) едва когато познавателно ни стане ясно, че сме изправени пред стимул, предизвикващ страх (свирепа мечка). Но какво бихме казали, ако изпитаме физиологичен аразуъл, без да е налице подходящ стимул? Например, ако някой тайно сложи в питието ни химично средство, което предизвиква същата физиологична реакция? Ще изпитаме ли страх? Уилям Джеймс вероятно би казал „не“ — поне дотогава, докато не се появи подходящ стимул.

Тук се намесват Шахтър и Сингър. В един от техните експерименти част от изследваните лица се инжектират с епинефрин — синтетична форма на адреналина, която предизвиква физиологична възбуда.

На останалите се дава безвредно плацебо. На всички се казва, че това е препарат с витамини, наречен „супроксин“. Някои от лицата, инжектирани с епинефрин, биват предупредени за страничните му ефекти — главно сърцебиене и треперене на ръцете. Това действително са някои от въздействията на епинефрина. Съответно, когато почувстват описаните симптоми, те дават правилно обяснение: „Сърцето ми бие силно и ръцете ми треперят поради инжекцията, която ми направиха— друга причина няма.“ Другите изследвани лица обаче не са предупредени за тези симптоми. Какво биха си помислили те, когато сърцето им започне да бие ускорено и ръцете им затреперят? Отговорът е, че те си го обясняват така, както си го обясняват околните. За да докаже това, Шахтър включва в групата подставено лице, за което изследваните лица знаят, че също е било инжектирано със „супроксин“. В един случай подставеното лице е инструктирано да се държи еуфорично, а в друг - да проявява силен гняв. Поставете се на мястото на изследваните лица. Сам сте в една стая с човек, за когото предполагате, че току-що е бил инжектиран със същото лекарство, с което и вие сте инжектиран. Той енергично подскача насам-натам, весело си прави хартиени топки и хвърля „кукички“ в кошчето за боклук. Еуфорията му е очевидна. Постепенно лекарството, което ви е инжектирано, започва да действа и вие усещате сърцебиене, треперене на ръцете и т.н. Каква емоция изпитвате в тази ситуация? Повечето от изследваните лица отговарят, че са изпитали еуфория — и се държат весело. Представете си обаче, че вместо с еуфоричен човек вие сте в една стая с лице (подставеното лице на експериментатора), чието поведение изразява гняв. То непрекъснато недоволства от въпросника, който и двамата попълвате, и накрая в изблик на крайно раздразнение накъсва листовите на парчета и ядно ги хвърля в кошчето. Междувременно въздействието на епинефрина става все по-ясно, чувствате сърцето си да бие силно и ръцете ви затреперват. Какво изпитвате? В тази ситуация огромното мнозинство от изследваните лица казват, че изпитват гняв и се държат по съответния начин.

Необходимо е да се отбележи, че ако на изследваните лица е било дадено плацебо (т.е. инжекция с безвреден разтвор, която не предизвиква

никакви симптоми) или ако са били предупредени за ефекта на инжектираното им лекарство, те почти не се повлияват от странностите на подставеното лице. Нека сега обобщим изводите: когато физическата реалност е ясна и обяснима, емоциите на изследваните лица не се влияят особено от поведението на околните; но когато изпитват силна физиологична възбуда, без да са в състояние да си обяснят причините, те тълкуват собствените си чувства или като гняв, или като еуфория в зависимост от поведението на другите, с които предполагат, че са в една и съща „химична лодка“.

Социално влияние: Живот и смърт Както видяхме, влиянието на другите, умишлено или не, може да окаже значителен ефект върху поведението на един човек. Ако не разберем как действа този процес, ефектите му могат да имат нежелателни последици и за обществото. Изследване на Крейг Хейни върху *процедурата при квалификацията на смъртно наказание* предлага интересен и поучителен пример³². В основата си тази процедура се отнася до случаите, в които при подбора на съдебни заседатели в процес за убийство, бъдещите заседатели, противници на смъртната присъда, систематично са изключвани от състава на съдебните заседатели. Този подбор става в присъствието на самите бъдещи съдебни заседатели. Хейни, който е и юрист, и социален психолог, разсъждава, че когато съдебните заседатели, които вярват в смъртното наказание, видят, че съдебни заседатели биват изключвани, защото са против него, това може да им подсказва, че законът не одобрява хората, които са против смъртната присъда. Това заключение може да засили склонността им да наложат смъртно наказание. За да провери тази теория, Хейни провежда следния експеримент. На произволна извадка от възрастни хора се показва видеозапис на убедително изпълнена процедура за подбиране на съдебни заседатели. Процедурата е снимана в заседателната зала на Юридически институт. Мизансценът е много реалистичен, тъй като залата има всички атрибути на истинска съдебна зала. Във видеозаписа опитни юристи изпълняват ролите на прокурора, адвоката на защитата и съдията. В едното експериментално условие процедурата включва сегмент от

квалификацията на смъртно наказание, но в другото (контролното условие) този сегмент не се появява. Сравнени с хората в контролното условие, тези, които наблюдават сегмента от квалификацията на смъртно наказание, са по-убедени във вината на обвиняемия, вярват, че е по-вероятно той да получи смъртна присъда и че и съдията мисли, че той е виновен. Самите те също са по-склонни да наложат смъртно наказание, ако обвиняемият бъде признат за виновен. Така че факторите, които влияят върху нашите мнения и поведение, може да са сложни и да са въпрос на живот и смърт.

Отговори на социалното влияние

Дотук описахме на сравнително популярен език два вида конформизъм. Критериите за разграничаване бяха 1) дали индивидът е мотивиран от награди и наказания или от потребността да знае и 2) относителната постоянност на конформното поведение. Нека сега минем от простото разграничение към по-сложна и по-полезна класификация, която да може да се прилага не само към конформизма, но и към целия спектър от социални влияния. Вместо да използвам простото понятие *конформизъм*, бих искал да разгранича три форми на отговор на социалното влияние: *съгласие*, *идентификация* и *интернализация*³³.

Съгласие Това понятие най-добре описва начина, по който човек се държи, когато е мотивиран от желанието да спечели награда или избегне наказание. Най-често поведението продължава само докато съществува обещанието за награда или заплахата от наказание. По този начин можем да принудим плъх да мине успешно през лабиринт, като го оставим гладен и поставим храна на изхода. По същия начин безмилостен диктатор може да накара част от гражданите си да изразят вяроност към него, като ги заплаши с изтезания, ако откажат, или като им обещае храна и пари, ако се съгласят. Що се отнася до съгласието, повечето изследователи не виждат почти никакви различия между поведението на хората и на другите животни, тъй като всички живи същества реагират на конкретни награди и наказания.

Отстранете храната от изхода на лабиринта и плъхът сигурно ще спре да тича. Отстранете храната или заплахата от наказание и гражданите ще престанат да са лоялни към диктатора.

Идентификация Тази реакция на социалното влияние се предизвиква, когато индивидът се стреми да прилича на този, който оказва влиянието. При идентификацията, както при съгласието, индивидът не се държи по някакъв конкретен начин, защото такъв вид поведение е само по себе си удовлетворяващо; той по-скоро възприема дадено поведение, тъй като чрез него влиза в удовлетворяващи Взаимоотношения на самоопределяне с лицето или лицата, с които се идентифицира. За разлика от съгласието при идентификацията индивидът наистина започва да вярва в ценностите и мненията, които възприема, въпреки че вярата му може да не е чак толкова силна. Ако, да кажем, индивидът счете, че дадена група или отделен човек са привлекателни в известни отношения, той би бил склонен да се повлияе от тях и да възприеме сходни ценности и нагласи — не за да спечели награда или да избегне наказание (както при съгласието), а просто за да бъде като тях. Това аз наричам феномена „добрият стар чичо Чарли“. Представете си, че имате чичо на име Чарли, който е сърдечен, енергичен, завладяващ човек. Още от малък сте го обичали много и сте искали, когато пораснете, да приличате на него. Чичо Чарли работи в изпълнителния съвет на голяма корпорация и има редица твърди убеждения, сред които дълбока антипатия към Всякакви закони за социално подпомагане. Той е убеден, че всеки, който наистина положи усилия, може да печели прилична надница, а като раздава пари на хората, правителството само убива желанието за труд. Като малък неведнъж сте чувал чичо Чарли да изказва това свое мнение и то е станало част от вашата система от убеждения — не защото сте се замисляли по Въпроса и сте стигнали до заключението, че това мнение е правилно, нито пък защото чичо Чарли ви е възнаграждавал за това, че сте възприели тази позиция (или е заплашвал, че ще ви накаже, ако не я възприемете). Тя е станала част от вашата система, защото сте харесвали чичо Чарли и това е създавало у Вас склонност да включвате в своя начин на живот всичко, което е негово.

Това явление се среща често, когато се сблъскваме с мненията на хора, които харесваме или от които се възхищаваме, дори да са сравнително непознати. Джефри Коен и Майкъл Принстийн³⁴ карат гимназисти да участват в онлайн дискусии в чата. Една от темите е как ще постъпят учениците, ако им бъде предложено да пушат марихуана на парти. В едното от експерименталните условия участниците в дискусията са подведени да мислят, че „чатят“ с двама популярни и харесвани съученици от училището (гимназиалните еквиваленти на чичо Чарли). В другото условие двамата съученици са идентифицирани като ползвачи се с умерена популярност. Когато участниците мислят, че разговарят с популярните съученици, те са много по-склонни да възприемат мненията им. Ако харесваните съученици кажат, че ще изпуснат предложената им цигара марихуана, участниците в дискусията се съгласяват, че и те ще изпуснат цигарата. Ако харесваните съученици кажат, че ще откажат марихуаната, дискутиращите казват същото. За разлика от комфорта в експеримента на Аш, която е само съгласие, тук влиянието е трайно; То проличава и по-късно, когато изследваните лица са разпитвани самостоятелно за мненията им по отношение на марихуаната.

Интернализация Интернализирането на ценност или убеждение е най-устойчивата, най-дълбоко вкоренената реакция на социалното влияние. Мотивацията за интернализирането на дадено убеждение е желанието да си прав. Така че възприемането на това убеждение само по себе си е награда. Ако източник на влиянието е човек, който вдъхва доверие и има вярна преценка, ние приемаме убеждението и го включваме в собствената си система от ценности. Един път превърнало се в част от нашата система, то става независимо от източника и извънредно неподатливо на промяна.

Нека разгледаме някои от важните отличителни характеристики на тези три отговора на социалното влияние. Съгласието е най-неустойчивото и има най-малък ефект върху индивида, тъй като хората отстъпват само за да спечелят награда или да избегнат наказание. Отстъпващият съзнава силата на обстоятелствата и лесно може да промени поведението си, ако те бъдат променени. Под дулото на пистолета могат да ме накарат

да кажа какво ли не; но изчезне ли смъртната заплаха, бързо мога да се отърся от тези изявления и по-следствията им. Ако едно дете е добро и щедро към по-малкото си братче само за да получи курабийка от майка си, когато порасне, то няма задължително да стане великодушен човек. Детето не е научило, че щедростта сама по себе си е нещо добро, а е научило, че тя е добро средство да се получават курабийки. Когато запасът от курабийки се изчерпи, неговата щедрост ще секне, освен ако не бъде подкрепена с нова награда (или наказание). Следователно наградите и наказанията са много важни средства, които заставят хората да учат и изпълняват определени дейности, но като метод за упражняване на социално влияние имат ограничено значение, защото трябва постоянно да са налице, за да бъдат ефективни — освен ако индивидът не открие някакво допълнително основание, за да продължи да проявява възнаграждавалото поведение. Ще разгледаме този последен въпрос малко по-късно.

За реакцията към социалното влияние, която наричаме идентификация, не са необходими постоянни поощрения или наказания. Човекът, с когото индивидът се идентифицира, може да отсъства; единствено необходимо е желанието на индивида да бъде като него. Ако например чичо Чарли се премести в друг град и изминат месеци (дори години), без да се срещате с него, убежденията ви ще продължат да бъдат близки до неговите, докато: 1) той продължава да е значим за вас, 2) поддържа същите убеждения и 3) тези убеждения не бъдат оспорени от противоположни мнения, които са по-убедителни. Но по същата логика тези убеждения *могат* да се променят, ако в убежденията на чичо Чарли настъпи прелом или обичта ви към него започне да отслабва. Те могат също да се променят, ако друг човек или група от хора, които са от по-голямо значение за вас в сравнение с чичо Чарли, имат различна система от убеждения. Например представете си, че в колежа попаднете на група интересни нови приятели, които — противно на чичо Чарли — горещо подкрепят новото социално законодателство. Ако се възхищавате от тях толкова, колкото (или повече) от чичо Чарли, вие можете да промените убежденията си, за да заприличате на тях. Така че по-значимата идентификация е в състояние да измести предишната.

Ефектът от социалното влияние, осъществено чрез идентификацията, може да се разсеи и от желанието на индивида да е прав. Ако човек е възприел дадено убеждение по пътя на идентификацията, а впоследствие някой експерт или лице, в което той има доверие, му представи контрааргументи, той вероятно ще промени убеждението си. Интернализацията е най-устойчивата реакция на социалното влияние именно защото желанието да си прав е голяма и самоподдържаща се сага, която не зависи от непрекъснатия контрол на инстанциите, раздаващи награди и наказания (както в случая със съгласието), или от постоянното уважение на един човек към друг човек или група, както е в случая с идентификацията.

Важно е да разберем, че всяко конкретно действие може да бъде резултат от съгласие, идентификация или интернализация. Да разгледаме едно най-обикновено поведение: съблюдаването на законите, отнасящи се до шофирането с превишена скорост. Обществото плаща на определена група хора, наречени „Пътен контрол“, за да привеждат в сила тези закони. Както всички знаем, шофьорите обикновено карат с позволена скорост, ако са предупредени, че даден участък от пътя се наблюдава от органите на пътния контрол. Това е явен случай на съгласие, при който хората се подчиняват на закона, за да избегнат наказанието (плащане на глоба). Представете си, че сте в състояние да премахнете пътник контрол. Щом научат това, мнозина водачи биха увеличили скоростта, с която шофират. Някои от тях обаче вероятно ще продължат да се подчиняват на ограниченията на скоростта; някой може да продължи да се подчинява, защото баща му (или чичо му Чарли) винаги се е съобразявал с тези ограничения или винаги е подчертавал колко е важно да спазваме правилника за движение по пътищата. Това, разбира се, е идентификация. Накрая, човек може да се съобразява с ограниченията на скоростта, защото е убеден, че те са уместни, че съблюдаването на подобни закони помага да се предотвратяват катастрофите и шофирането с умерена скорост е разумна форма на поведение. Това е интернализация. При нея се наблюдава по-голяма гъвкавост на поведението. Например при определени условия — да кажем в неделя в 6 часа сутринта при идеална видимост и без всякакво движение на километри

разстояние - шофьорът може и да превиши позволената скорост. Съгласяващият се индивид обаче би се страхувал от капана на радара, а идентифициращият се индивид може да си е избрал твърде строг модел — така и двамата ще бъдат по-малко чувствителни към значителни промени в заобикалящата ги среда.

Да потърсим основния компонент във Всяка от реакциите на социалното влияние. При съгласието важният компонент е *властта* — властта на влияещия човек да раздава награди за съгласие и да налага наказания за несъгласие. Родителите имат властта да хвалят, да даряват с обич, да раздават курабийки, да се карат, да напляскат, да не отпускат пари и т.н.; учителите имат властта да залепят златни звезди върху челата ни или да ни изключват от училище, като ни провалят на изпитите; работодателите имат властта да ни хвалят, повишават, унижават или уволняват. Правителството на САЩ има властта да увеличава икономическата помощ за зависима държава или да я лишава от помощ. Правителството може да използва този лост, за да убеди някоя страна в Латинска Америка или в Близкия изток да проведе демократични избори. Наградите и наказанията са ефективни средства за постигане на този тип съгласие, но ще запитаме дали простото съгласие е наистина желателно: да се накара една държава да проведе демократични избори е по-лесно, отколкото да се накарат лидерите ѝ да разсъждават и управляват демократично.

При идентификацията главният компонент е *привлекателността* - привлекателността на личността, с която се идентифицира индивидът. Тъй като индивидът се идентифицира с модела, той се стреми да поддържа същите позиции, които поддържа моделът. Да кажем, вие се възхищавате от даден човек и той заема определено становище по даден въпрос. Ако нямате определени чувства или сигурна информация в полза на противното становище, ще сте склонен да приемете неговата позиция. Между другото интересно е да отбележим, че обратното също е вярно. Ако човек или група, които са ви неприятни, изразят дадено становище, вие ще сте склонен да го отхвърлите или да възприемете противоположното становище. Представете си например, че не харесвате дадена група (нацистката партия в САЩ) и че тя се

обяви срещу увеличаването на минималната надница. Ако не знаете нищо по въпроса, при равни други условия вие може би ще сте склонен да поддържате увеличаването на минималната надница.

При интернализацията важният компонент е *достоверността* — достоен ли е за доверие човекът, който дава информацията. Например, ако прочетете твърдение, написано от човек, който заслужава голямо доверие - т.е. някой, който едновременно има знания и е честен, — вие сигурно ще се повлияете от него поради желанието си да сте прав. Спомнете си примера с дипломатите, които са поканени на вечеря в дома на фрийдонийски сановник. Увереността ви в тяхната експертна оценка ви кара да приемете поведението им (оригване след ядене) за най-подходящото в случая. Предполагам, че това поведение {склонността би да се оригнете след ядене в дома на фрийдонийския сановник) ще се интернализира, с други думи, от този момент нататък вие ще продължавате да следвате същото поведение, защото сте се убедил, че то е правилно.

Припомнете си експеримента на Соломон Аш Върху конформизма. Видяхме как социалният натиск принуди много от изследваните лица да проявят конформизъм и да се поддадат на неверните твърдения на групата. Сещате се също, че когато на изследваните лица беше разрешено да дадат преценките си самостоятелно, без присъствието на другите, случаите на проява на конформизъм значително намалеха. Очевидно тук не може да се говори за интернализация или идентификация. Съвсем ясно е, че изследваните лица се *съгласяват* с единодушното мнение на групата, за да избегнат присмеха или отхвърлянето. Ако ставаше дума за интернализация или идентификация, конформизмът трябваше да се прояви и когато лицата са оставени сами.

Класификацията — съгласие, идентификация и интернализация — е полезна, но в същото време не трябва да забравяме, че както повечето начини за класифициране на нещата в света, тя не е идеална. Има места, в които категориите се застъпват. Вярно е наистина, че съгласието и идентификацията са по-нетрайни от интернализацията, но има обстоятелства, които могат да удължат тяхното действие. Това може да се случи, когато индивидът е поел твърд ангажимент да продължи

взаимоотношенията си с групата или човека, които са предизвикали първоначалния акт на съгласие. Например, когато изследваните лица в експеримента на Чарлз Кийзлър и сътрудниците му³⁵ са мислели, че ще трябва да продължат взаимовръзките си с непривлекателна група за дискусии, те не само се съгласили публично, но, изглежда, са интернализирали своята конформност — т.е. настъпила е промяна както в личното им мнение, така и в публичното им поведение. Този вид ситуации ще разгледаме по-подробно в глава 5.

Дълготрайност може също да се постигне, ако в момента на съгласяването индивидът открие в собствените си действия или в последствията от тях нещо, за което си заслужава да продължи това поведение дори когато причината за първоначалното му съгласие (наградата или наказанието) не е налице. Това се нарича **Вторична печалба**. При терапията за промяна на поведението обикновено се прави опит да се отстрани някакво нежелано или затрудняващо адаптацията поведение, като за целта се използва систематичното наказание за това поведение, Възнаграждаването на алтернативни поведения или и двете. Правени са били редица опити да се приложи този метод като средство да се помогне на хората да се откажат от тютюнопушенето³⁶. Пушачите се подлагат на поредица от болезнени електрически шокове, докато изпълняват всяко едно от привичните за пушача действия — т.е. когато палят цигара, поднасят я до устните си, вдишват и така нататък. След няколко такива опита лицата отказват да пушат. За съжаление твърде лесно е да се забележи, че има разлика между експерименталната ситуация и живота. Пушачът много добре знае, че няма да получи електрически удари, когато запали цигара извън експерименталната ситуация. Когато след известно време посегне да запали цигара, той може да изпита известна остатъчна тревожност, но тъй като очевидно няма никаква опасност да последват електрически удари, тревожността му постепенно изчезва. И така много хора, които временно са престанали да пушат след тази форма на промяна на поведението, в повечето случаи се връщат към цигарите, след като електрическият ток вече не представлява заплаха. Какво да кажем за онези хора, които се въздържат от пушене и след терапията за промяна на поведението? Ето какво е

обяснението: след като веднъж индивидът е бил накаран да се съгласи и няколко дни не е пушил, възможно е да направи откритие: с течение на годините той може да се е убедил, че раздиращата кашлица и неприятното парене и сухота в устата, с които се събужда всяка сутрин, са неизбежни; но след като няколко седмици не е пушил, може да открие колко чудесно е да не ти пари гърлото, да имаш свеж дъх и да не ти пресъхва устата. това откритие може да се окаже достатъчно, за да ни накара да оставим цигарите. Следователно, въпреки че само по себе си съгласието обикновено не води до трайна промяна на поведението, то може да подготви почвата за събития, които от своя страна ще предизвикат по-дълготраен ефект.

Подчинението като форма на съгласие

Показахме, че съгласието като форма на поведение почти винаги има краткотраен характер. Това съвсем не означава, че то е незначително. Непостоянното поведение може да бъде изключително важно. Този факт е показан по драматичен начин в изследванията на Стенли Милграм върху подчинението¹⁷. Представете си следната сцена: 40 студенти се съгласяват доброволно да участват в експеримент. Казва им се, че се изследват ученето и паметта, но това е заблуда. В действителност целта е да се види до каква степен хората ще се подчинят на авторитета. Когато изследваното лице се яви в лабораторията, там има и втори участник, а експериментатор със суров израз и облечен в престилка на техник, обяснява, че ще се изследват ефектите на наказанието върху ученето. На единия участник е отредена ролята на учител, а на другия — на ученик. Упражнението изисква ученикът да научи наизуст списък с двойки думи, Върху който учителят ще го изпитва. Двамата теглят жребий, за да си разпределят ролите. Реалното изследвано лице изтегля ролята на учител. Въвеждат го при „генератор на електрически удари“, който има електроразпределително табло с редица от 30 двупозиционни лостови превключватели. Те са калибрирани от ниско напрежение 15 волта (с надпис „Слаб удар“)

до умерено и високо напрежение максимум 450 волта (указано „XXX“). Като натиска последователно превключвателите, учителят ще прилага напрежение с нарастваща сила при всеки неправилен отговор на ученика. След това учителят следва експериментатора и другия човек (ученика) в съседната стая, където ученикът е привързан с ремъци за апарат-”електрически стол” и с проводници е свързан към генератора на електрически удари. Ученикът пита дали електрическият удар няма да се отрази на сърцето му и експериментаторът го уверява, че „ударите могат да бъдат изключително болезнени, но не причиняват трайно увреждане на тъканите”.

В действителност ученикът знае, че няма защо да се тревожи. Той не е реален участник в експеримента, а е подставено лице на експериментатора. Жребият е бил нагласен така, че той да играе ролята на ученика, а реалното изследвано лице да е учителят. Ученикът не е реално свързан с електрическия генератор. Учителят обаче е твърдо убеден, че жертвата в съседната стая е свързана с генератора на електрически удари, който той управлява. Той дори е изпитал примерен удар с ток (от 45-волтова батерия вътре в машината), чува, че ученикът реагира така, сякаш наистина го боли, и е убеден, че електрическите шокове са изключително болезнени.

В началото на експеримента ученикът дава няколко правилни отговора, но на няколко пъти допуска грешка. При всяка грешка учителят натиска следващия лост, мислейки, че прилага напрежение с растяща сила. При петия удар, от 75 волта, жертвата започва да диша тежко и да стене. При 150 Волта моли да напусне експеримента. При 180 волта крещи, че не може да понася повече болката. Когато нивата на напрежението се приближат към надписа „Внимание. Твърде силен удар”, учителят чува, че жертвата удря с юмруци по стената и моли да го пуснат от стаята. Това, разбира се, е неправилен отговор, и експериментаторът инструктира учителя да повиши напрежението и да приложи следващия импулс, като натисне следващия превключвател.

Участниците в експеримента са случайна извадка от бизнесмени, хора на умствения труд, чиновници, работници. Какъв процент от тези хора продължават да прилагат електрически импулси до края на

експеримента? Вие докога бихте продължили? Всяка година по време на лекции по социална психология задавам този въпрос и всяка година близо 99 % от общо 240 студенти в курса отговарят, че ще спрат да прилагат електрически импулси, след като „учениците“ започнат да удрят по стената. Предположенията на моите студенти съответстват на резултатите от анкетата, която Милграм е провел с 40 психиатри от водещо медицинско учебно заведение. Психиатрите предвиждат, че повечето изследвани лица ще престанат да прилагат електрически импулси при напрежение 150 волта, когато жертвата за пръв път помоли да бъде освободена. Те също предполагат, че само около 4% от изследваните лица ще продължат да разтърсват жертвата, след като тя престане да отговаря (при напрежение 300 волта), и малко под 1% ще приложат най-силния импулс, указан върху скалата на генератора.

Как реагират лицата, когато действително са поставени в експерименталната ситуация? Интересно е да узнаем, че в описаното по-горе изследване голямото мнозинство от изследваните лица — около 67%, прилагат електрически импулси до самия край на експеримента, макар и някои от лицата да са имали нужда от подкана от страна на експериментатора. Послушните изследвани лица не са продължавали да прилагат електрически импулси, защото са садистични или особено жестоки. Когато Милграм и Алън Елмс сравняват резултатите на изследваните лица със серия стандартизирани тестове на личността, не откриват различия между лицата, които напълно са се подчинявали, и тези, които успешно са се съпротивлявали срещу натиска да се подчинят³⁸. Нито пък послушните лица са били безчувствени към очевидното страдание на жертвата. Някои са се възпротивявали на указанията на експериментатора; мнозина са се изпотявали, треперели са, заеквали са и са проявявали други признаци на напрежение. Някои са избухвали в нервен смях. Всички обаче са продължили да се подчиняват до самия край.

Това поведение не е характерно само за американци, живеещи в Кънектикът. Навсякъде, където експериментът на Милграм е бил проведен, винаги е довеждал до значителна степен на подчинение. Няколко повторения на експеримента³⁹ са показали, че хората в Австралия,

Йордания, Испания, Германия и Холандия реагират почти както лицата в оригиналния експеримент на Милграм. Жените проявяват почти същото подчинение, както мъжете⁴⁰. Възпроизвеждане на основната процедура на Милграм, извършено през 2007 г. от Джери Бъргър, доказва, че високите степени на подчинение в експеримента на Милграм не са остатък от отминала епоха. Напротив: днешният американец може да бъде накаран да удря с електрически ток невинна жертва по точно същия начин, както сънародниците му от 50-те години на XX в.⁴¹.

Последствия Изненадващо голяма част от хората ще причинят болка на другите, подчинявайки се на авторитета. Изследването може да има важни съответствия в живота извън експерименталната лаборатория. Като четем за тези експерименти, трудно би било да не забележим известна прилика между поведението на изследваните лица от експеримента на Милграм и сляпото подчинение на Адолф Айхман, отговорен за убийството на стотици хиляди невинни жители, който обяснява постъпките си с това, че е бил само чиновник, изпълняващ заповедите на шефовете си от нацисткия режим.

По същия начин през войната във Виетнам лейтенант Уилям Коли, който бе осъден за преднамереното и безпричинно убийство на виетнамски жени и деца в Ми Лай, свободно призна тези свои деяния, но каза, че ги смята за напълно оправдано подчинение пред властта на висшите офицери. В по-ново време се изясни, че изтезанията и униженията, на които са били подлагани иракски военнопленници в затвора „Абу Гариб“, не са изолиран случай⁴². Въпреки че военачалниците на бърза ръка обвиняват за това поведение неколцина „гнили елементи в системата“ — и ги предават на военен съд — фактите в случая подсказват, че станалото в „Абу Гариб“ е друг пример за подчинение пред властта. Във всеки от изброените случаи хората, които са малтретирани други човешки същества, твърдят, че са изпълнявали заповеди. Интересен е отговорът на едно от послушните изследвани лица на Милграм, което след експеримента казало: „Аз спрях, но той (експериментаторът) продължаваше да ми заповядва.“

Колкото и впечатляващи да са тези сравнения, трябва да внимаваме

да не прекалим в тълкуването на резултатите на Милграм. Фактът, че 67% от изследваните от него лица изпълняват заповедите на експериментатора, е дал основание на някои коментатори да предположат, че по-голямата част от хората биха се държали като Адолф Айхман, ако попаднат в подобна ситуация. това *може* да е вярно, но трябва да се подчертае, че съществуват някои важни фактори в ситуацията, в която са поставени изследваните от Милграм лица, които максимално увеличават подчинението. Тъй като те доброволно са се съгласили да участват в експеримента, имат Всички основания да предполагат, че жертвата също се е съгласила доброволно. Вероятно е освен това изследваните лица да смятат, че „учителят“ и „ученикът“ са длъжни да доведат експеримента до край. Нещо повече, изследваното лице е само с експериментатора, който му дава заповеди. Друг вариант на същото изследване показва, че броят на напълно подчиняващите се лица намалява на 10%, когато към тях се присъединяват други двама „учители“, които се противопоставят на експериментатора⁴³. Същевременно в повечето от експериментите на Милграм фигурата, която има властта да дава нарежданията, обикновено е учен от престижна лаборатория в Йейлския университет. В публикацията си той изтъква, че експериментът изследва важен за науката проблем. Обществото ни е възпитало да вярваме, че учените са хора с чувство за отговорност, добронамерени и високо почитени това важи с особена сила, когато ученият е свързан с прочуто и уважавано заведение като Йейлския университет. Съвсем основателно изследваните лица не допускат, че някой учен в експеримента си може да дава нареждания, които биха причинили смъртта или нараняването на човешко същество. Очевидно това не е вярно в случая с нацистка Германия, Ми Лай или „Абу Гариб“.

Известни доказателства в подкрепа на това предположение се откриват в по-нататъшни изследвания на Милграм. Той провежда отделен експеримент⁴⁴, за да сравни подчинението на две групи изследвани лица. На едната група нарежданията дава учен от Йейлския университет, а на другата — учен, който работи в канцелариите, намиращи се в разнебитена офис сграда на индустриалния град Бриджпорт, щат Кънектикът. В това изследване ученият от Йейл получава подчинение от 65% от

изследваните лица, а само 48% от лицата, изследвани в Бриджпорт, са се подчинили. Без престижа на Йейлския университет степента на подчинение, изглежда, наистина намалява.

Разбира се, 48% също не е ниска цифра. Допускам обаче, че ако експериментът не се провеждаше от учен или от друга фигура, имаща законна власт, процентът на подчинилите се хора би бил още по-нисък. Милграм проверява това предположение с друг вариант на изследването. В него ученият-експериментатор в последния момент е сменен със „заместник“, който няма авторитет. Изследването протича по следния начин: експериментаторът прави обичайната подготовка за изпълнението на задачата, свързана с научаването на списък с двойки думи, но не уточнява какви нива на електрическо напрежение трябва да се прилагат. После с предварително уговорено телефонно обаждане експериментаторът е извикан някъде и напуска лабораторията. Друг „участник“ (всъщност подставено лице) поема ролята му. Заместникът се преструва, че изведнъж му идва на ум, че „учителят“ трябва да повишава нивото на напрежението при всеки неправилен отговор на „ученика“. Той подканва учителя да прилага импулсите, точно както го е правел ученият-експериментатор в предишни версии на експериментите. В тези условия броят на напълно подчинилите се участници спада до 20%. Това показва, че мнозинството от хората се подчиняват само на законния авторитет, а не на всеки човек, който поеме ролята на авторитет.

Друг фактор, който намалява степента на подчинението, е физическото отсъствие на фигурата, представляваща авторитета. Милграм открива, че когато експериментаторът не е в стаята и дава нарежданията си по телефона, броят на *изцяло* подчинилите се лица спада под 25%. Освен това част от тези, които продължават участието си в експеримента, „заблуждават“ изследователя. Те подават по-слаби импулси, отколкото би трябвало да подадат, и въобще не си дават труд да съобщят на експериментатора, че са се отклонили от процедурата. Имам чувството, че тези последни данни представят трогателния опит на някои хора да спазват изискванията на законната власт, като в същото време свеждат до минимум болката, която причиняват на

другите, това ми напомня поведението на Дънбар, герой на Джоузеф Хелър от романа „*Параграф 22*“. По време на Втората световна война той получава заповед да бомбардира села в Италия. Тъй като не иска нито да се възпротиви открито на заповедта, нито да навреди на невинни жители, Дънбар пуска бомбите си над голо поле близо до италианските села, обозначени като негов прицел.

Загрижеността на Дънбар към потенциалните жертви на бомбите му е особено трогателна, като се има предвид, че той е високо в небето и позицията му го прави далечен и анонимен за жителите на селата. Вярно е, че в следващи изследвания Милграм открива, че колкото по-далеч от учениците са учителите, толкова по-склонни са да изпълняват командите на фигурата, представляваща авторитета. Когато учителите виждат ученика, само 40% продължават да прилагат болезнените импулси в сравнение с 67%, които само чуват виковете на жертвата. Подчинението намалява до 30% и когато учителите са инструктирани да натиснат рамото на ученика върху пластината, докато пускат тока, а не само да натискат превключвателя отдалеч. Когато гледат отблизо страданието на другите, хората по-трудно продължават да им причиняват болка. И обратно, модерните оръжия за водене на война изключват такава голяма близост до потенциалните жертви и затова за хората, които управляват инструментите на смъртта, е по-лесно да бъдат безчувствени към страданието на невинните си мишени.

В група експерименти, проведени в Холандия, Вим Меус и Кутинтен Раймакерс⁴⁵ изследват подчинението и разстоянието по малко по-различен начин. Освен че успешно възпроизвеждат оригиналната процедура на Милграм, те я видоизменят. В новата процедура експериментаторът кара изследваните лица да му се подчиняват, като правят поредица от засилващи се отрицателни забележки, свързани с представянето в тест на кандидат за работа. От забележките зависи дали кандидатът ще бъде нает. Изследваните лица са убедени, че вредят на кандидата, но вредата ще се прояви в някой бъдещ момент, когато участниците в експеримента няма да присъстват и няма да видят последиците от подчинението си. Както може да се очаква, степента на подчинението в тази ситуация е много по-висока, отколкото при директното повторение на

експеримента на Милграм. В измененя вариант повече от 90% от участниците продължават да се подчиняват до края на експеримента.

Неподчинение в експериментите на Милграм Както споменах преди, няколко изследвани лица в експериментите на Милграм се възпротивяват и отказват да продължат експеримента въпреки подканите на експериментатора. По същия начин в човешката история има много вдъхновяващи примери на такъв кураж. В Норвегия, Дания и други европейски страни например има „музеи на свободата“. Те отбелязват опитите за съпротива на шепа героични хора срещу окупацията на нацистка Германия или опитите да се помогне на евреи да избегнат ужасите на Холокоста. Колкото и да са окуражаващи обаче, тези актове на човечност и героизъм не трябва да ни заслепяват за широко разпространената склонност на хората да се подчиняват на авторитета. Мнозина обикалят из тези музеи и се възхищават на експонатите с увереността, че и самите те биха проявили такъв героизъм. Хората подхранват мита, че са неуязвими за натиска на авторитета. Когато бъдещите участници в експеримента на Милграм са помолени да прогнозираат как ще се представят в изследването, водени от ценностите си и „Аз-концепциите“ си, 100% от тях прогнозираат, че ще престанат да прилагат електрическите импулси при средно или по-ниско от средното ниво⁴⁶. Ние видяхме обаче как под влиянието на конкретната ситуация тези ценности и „Аз-концепции“ може да се пренебрегнат. Когато една година, както обикновено, запитах студентите ми по социална психология дали биха продължили да прилагат импулси до края на скалата, само една ръка се вдигна бавно. Всички други студенти от курса бяха убедени, че ще се възпротивят срещу указанията на експериментатора. Студентът, който вдигна ръка обаче, беше ветеран от войната във Виетнам и затова знаеше на какво е способен. Бе изпитал въздействието на подобен натиск и болезнено бе осъзнал трагичността на собствената си уязвимост в определени ситуации. Наистина, не само откриваме, че трудно устояваме на натиска да нараняваме хората, но често избягваме да вземем мерки, когато ни се яви възможност да им помогнем.

Незаинтересуваният наблюдател като конформист

През 1964 г. в центъра на Ню Йорк беше убита от удар с нож млада жена на име Кити Дженовезе. Това бе трагично събитие, но само по себе си не представляваше особена новина. В края на краищата жестоките убийства не са рядкост за гъсто населените места. Интересното в този случай е, че 38 нейни съседи са се приближили до прозорците си в 3 часа сутринта, разбудени от ужасените ѝ викове, и са останали там да наблюдават като омагьосани цели 30 минути. Това време е било достатъчно за нападателя да завърши зловещото си дело в три отделни набега. Нито един съсед не се притичва на помощ, дори никой не вдига телефонната слушалка, за да повика полицията, докато все още има време⁴⁷. Защо?

Добре, наблюдателите може да са били сънени или замаяни. Наистина човек едва ли е способен напълно да контролира мисловните си способности в 3 часа сутринта. Може би. Но е било посред бял ден, когато Елинор Брамбли се спъва, пада и си счупва крака, докато пазарува по Пето Авеню в Ню Йорк. Тя остава да лежи зашеметена на земята 40 минути, докато буквално стотици хора минават покрай нея, поспират, поглеждат я глупаво и отминават.

Защо тези свидетели не се притичват на помощ? Дали хората са неотзивчиви към страданията на другите? Дали толкова са привикнали към злополуките, че остават равнодушни пред болката и насилието? Различавали ли са се по нещо тези наблюдатели от вас или от мен? Изглежда, че отговорът на всички тези въпроси е „Не“. В разговори със свидетелите на убийството на Дженовезе се разкрива, че те са били всичко друго освен равнодушни — те са били ужасени. Защо тогава не са се намесили? Трудно е да се отговори на този въпрос.

Едно възможно обяснение е свързано със съществуването на различни норми за оказване на помощ в големите градове и в по-малките градчета. Няколко експеримента⁴⁸ са установили, че вероятността да получиш помощ е по-голяма в извънградските, отколкото в градските райони.

В изследванията обаче са били отправяни молби за малка помощ — за монета от 25 цента, за точен час и т.н. Не е ясно дали такива градско-селски различия действат и в тежки спешни случаи като тези на Кити Дженовезе и Елинон Брадли.

По-убедителни обяснения дадоха поредица изобретателни експерименти, проведени от Джон Дарли, Биб Латане и колегите им⁴⁹. Хипотезата на изследователите е, че големият брой свидетели на тези трагедии е намалил вероятността някой да помогне. Това означава, че колкото повече хора са видели нещастieto, толкова по-малко жертвата би могла да разчита на помощ. Следователно ненамесата може да се разглежда като акт на конформизъм. В случая изглежда, че за всеки индивид останалите хора са определяли дали е уместно и разумно да се помогне или да не се помогне на изпадналия в беда човек. Както видяхме, често има смисъл да се ръководим от поведението на околните. Понякога обаче те могат да ни подвежат; това е особено вярно в критични ситуации. В нашето общество публичната проява на силни емоции обикновено се смята за признак на недодяланост и нетактичност. Когато не сме сами, повечето от нас се стараят да изглеждат по-безстрашни, по-малко притеснени, по-малко тревожни и по-слабо възбудени сексуално, отколкото са в действителност. Например по преситеното изражение на постоянните посетители на нощните клубове, в които сервитьорките са голи от кръста нагоре, никога не бихме могли да допуснем, че те са възбудени сексуално или дори заинтригувани. По същия начин пословичният посетител от Марс никога не би се досетил за страха, който тресе пациентите пред зъболекарския кабинет, ако съди само по безстрастните им изражения.

Като имаме предвид тези неща, да разгледаме случая с жената, която пада и си счупва крака на Пето Авеню. Да кажем, вие пристигате на местопроизшествието десет минути след като тя е паднала. Виждате, че на земята лежи жена и очевидно не се чувства добре. Какво друго виждате? Виждате десетки други хора, които минават покрай нея, поглеждат я и отминават. Какво ще си помислите? Не е изключено да си помислите, че е неуместно да се намесвате. Може би нищо сериозно не се е случило; може би жената е пияна; може би симулира; може би

Всичко това е инсценирано за предаването „Скрита камера“ и ако се намесите, публично ще се превърнете в глупак, когото ще покажат по националната телевизия. „В края на краищата — си казвате вие, — ако е чак толкова сериозно, защо някой от тези хора не направи нещо?“ И така, вместо да увеличи вероятността *някой* да се притече на помощ, фактът, че наоколо има много хора, в действителност *намалява* вероятността поне *един* от тях да помогне³⁰.

Това е интересно предположение, но дали е вярно? За да го проверят, Биб Латане и Джудит Роудин⁵¹ подготвят експеримент, който условно може да се нарече „Дама в беда“. Процедурата е следната: експериментаторът — млада жена, моли студенти да попълнят въпросник. След това се оттегля в съседната стая, отделена от стаята, в която са студентите, само със завеса; преди това им е казала, че ще се върне, след като те са попълнили въпросниците. Няколко минути по-късно тя разиграва „злополука“. Студентите чуват как младата жена се качва на стол, след това чуват силен вик и трясък, като че ли столът се е счупил и тя е паднала на пода. После се чуват стенания, плач и страдалчески глас, който казва: „О, боже..., кракът ми... аз..., аз... не мога да го помръдна. О, глезенът ми... Не мога да махна това нещо от себе си.“ (В действителност всичко това е записано върху магнетофонна лента.) Виковете продължават около една минута и постепенно затихват.

Това, което е интересувало експериментаторите, е дали изследваните лица ще се притекат на помощ на младата жена. Значимата променлива в експеримента е дали изследваните лица са сами в стаята, или не. От тези, които са били сами, 70% се спускат да помогнат; от тези, които са били по двама и непознати, само 20% се притичват на помощ. Следователно ясно е, че присъствието на друг наблюдател потиска действието. Това явление е наречено ефектът **на свидетеля**. В разговора след експеримента всеки от участниците, които са били по двама и не са се притекли на помощ, е решил, че сигурно няма нищо сериозно, съдейки по бездействието на другия.

При убийството на Дженовезе вероятно е имало и допълнителна причина, поради която свидетелите не са помогнали. В такива случаи, ако хората съзнават, че дадено събитие се наблюдава и от други

(както е било при свидетелите на случая Дженовезе), се получава разсейване на отговорността. Всеки, който е видял светлини да мъждукат и лица да наблюдават на няколко други прозореца, може да не е чувствал лична отговорност да направи нещо. Тъй като другите хора също са гледали, всеки от тях може да е мислил, че някой друг вече се обажда в полицията или че някой друг трябва да направи това. За да проверят тази хипотеза, Дарли и Латане⁵² подготвят експериментална ситуация, в която изследваните лица се поставят в отделни стаи, но могат да разговарят с помощта на микрофони и слушалки. Изследваните лица могат да се чуват, но не могат да се виждат. На следващия етап от процедурата експериментаторите пускат магнетофонен запис, който симулира начало на епилептичен припадък у един от участниците. В едната от експерименталните ситуации всеки участник е убеден, че единствено неговият микрофон е включен по време на припадъка; в други ситуации всеки смята, че освен неговия микрофон е включен микрофонът на още един или повече участници. Резултатите показват следното: когато изследваното лице мисли, че то единствено чува какво става, вероятността да напусне стаята и да се опита да помогне е по-голяма, отколкото когато счита, че другите участници също чуват. Колкото повече хора — според убеждението на изследваното лице — са слушали, толкова по-малка е вероятността то да помогне.

Поведението на наблюдателите в случая с убийството на Кити Дженовезе и на изследваните лица в експериментите на Дарли-Латане представя доста отблъскваща картина на човешката природа. Нима е вярно, че хората избягват да си помагат един другиму винаги когато това е възможно, т.е. когато някой даде лош пример, като не се намеси, или когато отговорността за действието изглежда малко разсеяна? Може би не е така. Може би има ситуации, в които хората чувстват подтик да се притекат на помощ на събратята си. Един случай от моя собствен опит може да хвърли известна светлина върху този въпрос. Преди няколко години бях на палатка в националния парк „Йоусемити“. Беше късно през нощта и почти се унасях в сън, когато чух мъжки вик. Не бях сигурен дали това беше вик на болка, изненада или радост. Нямах

представа дали някой си правеше шумна шега или мечка беше нападнала някого от лагеруващите.

Изпълзях от спалния си чувал и се огледах, като се опитвах да проветря мозъка си и да определя откъде дойде викът. Изведнъж забелязах нещо странно. Навсякъде около мен безброй трепкащи светлини се събираха в една точка. това бяха фенерите и джобните фенерчета на десетки лагеруващи; те тичаха да помогнат на човека, който беше извикал. Оказа се, че един мъж е извикал от изненада, предизвикана от сравнително безопасно избухване на пламъка на газовия му котлон. Другите лагеруващи изглеждаха почти разочаровани, когато разбраха, че помощ не е необходима. Те се затъртриха обратно към палатките си и предполагам, че веднага са заспали. Аз обаче не можах да заспя. Въртях се и се мятах, но не можех да заспя отново. Като социален психолог със силна вяра в научните данни прекарах нощта в размисъл, защо моите другари от лагера се бяха държали съвсем различно от изследваните лица в експериментите на Дарли-Латане.

Защо лагеруващите се бяха държали толкова различно? По какво се отличаваха двете ситуации? В къмпинга в „Йоусемити“ действаша най-малко два фактора, които в разгледаните по-горе експериментални ситуации липсваха или бяха представени в съвсем малка степен. Един от тях е отразен в начина, по който в предишния параграф използвах понятието „другари от лагера“. С други думи, у хора с общи интереси, които споделят удоволствията, трудностите и условията на живот в затворена среда, каквато е лагерът, може да се породи чувство на „обща съдба“ или взаимност; то е по-силно от чувството у хора, които само обитават една и съща страна, окръг или град. Друг фактор, до известна степен свързан с първия, е, че в къмпинга няма как да се избегне прекият сблъсък със ситуацията; наблюдателите в случая Дженовезе са можели да се отдръпнат от прозорците си и да потънат в относителната безопасност и уединение на домовете си; минувачите по Пето Авеню са можеш да отминат жената, която лежала на тротоара, и да излязат от обкръжението ѝ; изследваните лица в експериментите на Дарли-Латане не са били поставени „лице в лице“ с жертвата и са знаели, че бързо могат да избягат. В къмпинга събитията ставаха в

сравнително ограничено пространство; ако лагеруващите позволяха да се случи нещо тази нощ, на сутринта трябваше да се сблъскат с последствията. Изглежда, че при такива обстоятелства хората са по-склонни да поемат отговорност един за друг.

Разбира се, това са само разсъждения. Поведението на лагеруващите от „Йоусемити“ без съмнение е впечатляващо, но не може да даде основание за окончателни заключения, тъй като не е част от контролиран експеримент. Един от основните проблеми, свързани с такъв вид данни, е, че наблюдателят не знае точно какви хора участват в дадена ситуация. Следователно различията в поведението им винаги могат да се обясняват с различия между самите хора. Например могат да се приведат доводи, че хората, които ходят на къмпинг, по природа или поради натрупания опит са по-добри, по-благородни, по-внимателни и по-човечни от жителите на Ню Йорк. Може би като деца те са били в скаутска дружина — оттук и интересът им към лагерния живот — и по време на скаутските си обиколки са се научили да помагат на хората. Едно от основанията за провеждане на експерименти е именно контролът върху този род несигурни величини. И наистина наскоро проведен експеримент подкрепя разсъжденията ми за преживяването в къмпинга. Ървинг Пилиеивин и помощниците му⁵³ провеждат експеримента в един от вагоните на метрото в Ню Йорк. Подставено лице на експериментаторите се олюлява и пада на пода в присъствието на няколко души, които са във вагона. „Жертвата“ остава просната на пода с поглед, втренчен към тавана. Тази сцена е била повторена 103 пъти при различни условия. Най-впечатляващият резултат е, че в голям брой от случаите хората спонтанно се притичват да помогнат на „припадналия“. Това се е проявило с особена сила, когато жертвата действително изглеждала зле — в повече от 95% от случаите някой веднага е предлагал помощ. Дори когато „жертвата“ е носела бутилка и е воняла на алкохол, тя получава незабавно помощ в 50% от опитите. За разлика от изследваните лица в експериментите на Дарли-Латане алтруистичното поведение на хората в метрото не е било повлияно от броя на свидетелите. Хората помагат еднакво често и бързо както в препълнени вагони (където би могло да има разсейване на отговор-

ността), така и в полупразни вагони. Въпреки че хората, притекли се на помощ, са били жители на Ню Йорк (както в случая Дженевезе, на Пето Авеню и в експериментите на Дарли-Латане), те също са се намирили в среда, която — колкото и да се различава от къмпинга в „Йоусемити“ - Все пак има две общи неща с него: 1) хората, които пътуват в един и същи вагон на метрото, имат чувството на обща съдба и 2) те са били в непосредствен контакт с „жертвата“ в ситуация, от която няма бърз изход.

Как може да се увеличи готовността да се окаже помощ? Помислете си какви въпроси биха ви минали през ума, ако се сблъскате със спешна ситуация: Наистина ли е сериозно? Трябва ли да се намеся? Ако помогна, ще имам ли затруднения или разходи? Намесата ми ще бъде ли от полза за жертвата? Мога ли лесно да се измъкна? Реакцията ви ще зависи от отговора на всеки от тези въпроси.

Първата предпоставка за оказване на помощ е ситуацията да се определи като спешна. Видяхме, че присъствието на безучастни свидетели може да накара други очевидци да решат, че ситуацията не е спешна. Тълкуванията на свидетелите обаче могат да наклонят възприятията и в противоположната посока. В експеримент, проведен от Ленард Бикман⁵⁴, студентки седят в кабинки и по вътрешен телефон чуват трясък и вик на жертва, последвани от реакцията на свидетел на станалата злополука. Когато чуват свидетеля да определя станалото като спешен случай, изследваните лица по-често и по-бързо се притичат на помощ, отколкото когато интерпретацията е неясна или когато случаят не е описан като спешен. Колкото по-недвусмислена е спешната ситуация, толкова по-голяма е вероятността някой да се притече на помощ.

Определянето на ситуацията като спешна е първата стъпка; поемането на лична отговорност за намесата е следващата. Вероятността свидетелите да помогнат е по-голяма, когато те не могат да намалят своята отговорност, като решат, че другите ще се намесят. Описах експеримент на Дарли и Латане, показващ, че хората помагат по-често, когато мислят, че са единствените свидетели на злополука. Макар участничките в експериментите на Бикман да знаят, че има други очевидци на случката, някои от тях са подведени да мислят, че

другите участнички не могат да реагират. По-специално едни от студентките са информирани, че другите участнички, които те чуват по Вътрешния телефон, се намират в близки кабинки. На други е казано, че един глас (който се оказва гласът на жертвата) идва от близка кабинка, но че другата участничка говори от друга сграда. Хората реагират значително по-бързо на спешния случай в последната експериментална ситуация, когато разбират, че другият свидетел не е в състояние да помогне, фактически хората, които не могат да определят своята отговорност, се намесват толкова бързо, колкото и онези, които мислят, че никой друг не е чул инцидента.

Макар че дадено събитие може да е очевидно спешен случай, в който помощта им е наложителна, хората помагат по-рядко, когато намесата им е свързана с големи неудобства. В разновидност на експериментите на Пилейвин в нюйоркското метро⁵⁵ „жертвата“ понякога схрусква капсула с червена боя, докато се строполява, и му потича кръв от устата. „Кръвта“ прави случая да изглежда по-сериозен, но въпреки това на кървящите жертви хората се притичват на помощ по-рядко, отколкото на тези, които падат, без да получат „кръвоизлив“. Очевидно потенциалните помагачи са изплашени или погнусени от кръвта и това намалява склонността им да се притекат на помощ. Други видове неудобства, сред които привидно банални, също влизат в сметката, както Джон Дарли и Даниъл Батсън⁵⁶ показват в изобретателен експеримент. Те събират студенти по богословие от Духовната семинария в Принстън, като им казват, че всеки ще произнесе слово, което ще бъде записано на касетофон. Всеки студент се упражнява да говори в една стая; след това експериментаторите го инструктират да премине в друга сграда, където презентацията му ще бъде записана. В този момент на едни от студентите се казва, че закъсняват за записа и трябва да побързат. На втора група се съобщава, че са точно навреме, а на трета — че са подрали и имат още време. По пътя към звукозаписа в съседната сграда студентите срещат явна жертва. Човекът — подставено лице на експериментаторите — се е стушил в един вход, навел е глава, затворил е очи и кашля драматично. Повече от половината от бъдещите пастори, които са подрали или са навреме, се спират, за да помогнат

на жертвата, но само 10% от онези, които смятат, че закъсняват за записа, предлагат помощ. Въпреки че словото, което са подготвили, е било свързано с притчата за Добрия самарянин!

Хората преценяват както неудобствата, с които е свързана помощта им, така и ползата, която тя би им донесла. Налице са много доказателства, че хората ще си помагат едни на други, ако са сигурни, че могат да сторят нещо истински полезно⁵⁷. В свой експеримент Робърт Барън⁵⁸ например показва, че когато даден човек несъмнено страда, колкото по-голяма изглежда болката му, толкова по-бързо свидетелят се притича на помощ, ако знае, че с намесата си може да облекчи страданието. Когато обаче свидетелят не вярва, че може да намали болката, скоростта на реакцията му е обратно пропорционална на нея. С други думи, колкото по-силно е привидното страдание, толкова е по-бавна реакцията на свидетеля. За да осмислим резултатите, трябва да използваме понятието емпатия. В конкретния случай то означава склонността ни да получаваме неприятни физиологични реакции при вида на друг страдащ човек. Неприятното си чувство можем да намалим или като помогнем на жертвата, или като се отдръпнем психологически от ситуацията. Ако има безспорен начин да помогнем, правим го бързо, особено когато жертвата силно страда. Ако сме убедени, че нищо не можем да направим в случая, толкова е по-силен подтикът ни да се отдръпнем от него (за да намалим собствените си неприятни изживявания), особено ако страданието на жертвата е голямо.

Дотук разглеждахме съображенията дали да се помогне или да не се помогне на дадена жертва. Разсъждението за емпатията показва, че свидетелят също преценява какво ще спечели и какво ще загуби, ако не окаже помощ. Той може да намали дискомфорта, предизвикан от вида на страдаща жертва, ако определи инцидента като неуспешен случай или отстъпи отговорността за оказване на помощ. Когато е лесно да се избяга от ситуацията, оказването на помощ намалява. Няколко фактора обаче засилват усещането на свидетеля, че е свързан със жертвата, и затрудняват бягството му. Чували сме разкази за невероятно смели постъпки на хора — които влизат в горящи постройките или застават на пътя на движещи се коли, за да спасят член от семейството си.

Обикновено чувстваме по-силна емпатия и поемаме по-голяма отговорност, когато жертвата е наш близък. Връзката може да е по-повърхностна от роднинските връзки; човек например е по-склонен да помага на себеподобните си, ако имат нагласи, сходни с неговите. През 1971 г. по време на протестен митинг във Вашингтон, насочен срещу политиката на президента Никсън във войната във Виетнам, Питър Сюдфелд и сътрудниците му⁵⁹ замислят експеримент, за да проверят взаимовръзката между сходството в нагласите и желанието да се окаже помощ. Експериментаторите обучават млада жена да се доближава до отделни демонстранти с молба да помогнат на приятеля ѝ, който „е болен“. Болният приятел носи плакат, на който пише или „Долу Никсън“, или „Подкрепете Никсън“. Демонстрантите по-често помагали на мъжа, ако носи плакат срещу Никсън, отколкото ако поддържа президента. Накрая — както отбелязах при обсъждането на случката в лагера „Йоусемити“ и експериментите в нюйоркското метро — оказването на помощ е по-вероятно, когато хората имат чувство, че ги свързва обща съдба. В обществото това усещане за взаимна зависимост лесно се пренебрегва; преобладаващото обяснение, дадено от 38-те свидетели на убийството на Кити Дженовезе, беше „Не исках да се замесвам“.

Някои бележки от етичен характер

В търсенето на знания експериментаторите — социални психолози, понякога подлагат хората на твърде тежки изпитания. Само в тази глава ние разгледахме експерименти, в които изследваните лица се въвличат в конфликт между това, което виждат със собствените си очи, и единодушната преценка на другите хора; експерименти, в които им се нарежда да прилагат силни електрически импулси върху очевидно страдаща жертва, или десетки невинни пътници в метрото биват принуждавани да гледат мъките на страдащ човек.

Тези процедури повдигат сериозни въпроси от етичен характер. По-цялостно разглеждане на етичните въпроси е представено в глава 9, а тук ще се ограничим с две общи забележки. Първо, всеки

експериментатор е длъжен да предпазва изследваните лица от вреда и накърняване на интересите им. Експериментаторът трябва да направи необходимото, за да могат изследваните от него лица да напуснат лабораторията най-малко в същото душевно състояние, в каквото са се включили в експеримента. Това често налага пост експериментална процедура, включваща „разяснителни беседи“ с изследваното лице, а те отнемат дори повече време и усилия, отколкото провеждането на самия експеримент.

Като се има предвид крехкият лед от етични проблеми, по който експериментаторът се движи, заслужавали ли са въобще да се провеждат подобни експерименти? Този въпрос ме довежда до втората забележка от етичен характер, която бих желал да направя. За социалния психолог етичният проблем не е едностранен. Експериментаторът действително е длъжен да използва умението си на изследовател, за да разшири нашето познание и разбиране на човешкото поведение с крайна цел — усъвършенстването на човека. Накратко, социалният психолог има морален ангажимент пред обществото като цяло. Той не би изпълнил този ангажимент, ако не блага всичко, на което е способен, при провеждането на изследванията си. По този начин социалният психолог се изправя пред дилемата дали да се съобрази с по-общата си морална отговорност пред обществото или с конкретната си отговорност пред всяко отделно изследвано лице. Нещата стават най-сложни и конфликтът е най-голям, когато се изследват такива важни въпроси като конформизма, подчинението, алтруизма и други подобни, защото колкото е по-важен проблемът: 1) толкова по-голяма е потенциалната полза за обществото и 2) толкова по-вероятно е отделното изследвано лице да има неприятни преживявания, да изпита тревожност или да се разстрои. Още веднъж за по-обстойно разглеждане на тази тема насочвам читателя към глава 9.

3 Масови комуникации, пропаганда и убеждаване

Твърдението, че живеем във века на масовите комуникации, е банална истина. В ХХІ в. интернет превърна света в глобално село. Тази промяна стана много бързо и политиците още не могат да свикнат с факта, че обикновеният жител има достъп до изключително богата информация. На пресконференция през 2006 г. например министърът на отбраната на САЩ Доналд Ръмсфелд заявява, че никой не е казал, че войната в Ирак ще е лесна. Само няколко часа по-късно хиляди жители сядат пред компютрите си и намират в мрежата изявление на Ръмсфелд отпреди четири години, направено в навечерието на нахлуването в Ирак. В него министърът на отбраната казва, че войната ще свърши за няколко месеца.

Глобалното село не започна с интернет. В САЩ, където почти всяко домакинство има поне един телевизор, цялото население може да бъде изложено на подобна диета от информация, в момента, в който тя е готова. Ще дам няколко ярки примера за този феномен и за някои негови следствия. През 1977 г. американската

телевизия излъчва първия си мини сериал Повече от 130 милиона зрители гледат поне един епизод от блокбастъра „Корени” (Roots) по телевизия Ей Би Си. Продукцията е по роман от Алекс Хейли и представя историята на няколко поколения от афроамериканско семейство в САЩ. Шоуто е посрещнато с бурно одобрение, защото популяризира историята на чернокожите хора и им дава възможност да се гордеят с културното си наследство. Шест години по-късно Ей Би Си излъчва „На другия ден” (The Day After) — филм, сниман за телевизията, който нагледно показва последствията от ядрено нападение срещу САЩ. През ноември 1983 г. повече от 40 милиона американски домакинства включват телевизорите си - публиката надминава най-смелите прогнози. Седмици преди да бъде излъчен филмът, многобройни статии за него са поместени в националните новинарски списания, филмови звезди, физици и политически лидери (включително президентът) споделят мненията си за програмата и потенциалното ѝ въздействие¹.

„На другия ден” действително оказва въздействие дори върху онези, които не гледат шоуто, но чуват реакциите на хора, които са го гледали. След излъчването на филма тези, които са го гледали, както и онези, които не са, вече мислят повече за ядрената война и че тя е по-вероятна, чувстват, че е по-малко вероятно да се оцелее в такава война, и смятат, че оцеляването е по-несигурно. Нещо повече, и двете групи заявяват, че ще работят за предотвратяването на ядрена война, като подкрепят идеята за замразяване на опитите с ядрени оръжия и участват в други акции срещу ядрената война. Тези реакции, общо взето, са по-силни сред жителите, които са гледали филма, отколкото сред тези, които не са. Учудващо е, че само два часа от праймтайма на телевизията оказват такова влияние върху нагласите на повечето американци и върху намеренията им да направят нещо конструктивно във връзка със заплахата от ядрена война².

Нищо и никакви два часа телевизия могат да окажат и силен отрицателен ефект, като попречат на зрителите да предприемат нещо. Преди няколко години Си Би Ес излъчи филм, озаглавен „Сгу Раре”. Сюжетът внушава, че жертва на изнасилване, която реши да обвини нападателя

си, рискува да се подложи на такова мъчително изпитание, каквото е и самото изнасилване. Във филма нападателят, излъчващ момчешка невинност, убедително обяснява, че жената го е съблазнила. В продължение на няколко седмици след излъчването на филма броят на съобщенията за изнасилване в полицията рязко спада — очевидно жертвите са извлекли поука от филма и се страхуват, че в полицията няма да им повярват, че са били изнасилени³.

През 1995 г. десетки милиони зрители няколко месеца седят като хипнотизирани пред телевизорите си и гледат процеса за убийство срещу О. Дж. Симпсън. През този период най-различни адвокати застават пред камерите и споделят експертните си мнения за всеки нюанс от работата на съда. Милиони зрители гледат процеса ненаситно като заковани. Когато присъдата е произнесена и Симпсън е обявен за невинен, в страната се наблюдава ярък пример на мощно расово разделение. Според повечето чернокожи присъдата е справедлива, но за мнозинството от белите тя е съдебна грешка. Сякаш белите и цветнокожите са гледали два различни съдебни процеса.

Стигаме до 11 септември 2001 г. Колко пъти телевизионните зрители виждат кулите близнаци на Световния търговски център да падат? Картината на рухващите небостъргачи, потресените очевидци, героичните спасителни екипи и скърбящите роднини остават запечатани в съзнанието на повечето американци и оказват мощно въздействие върху страха им от терористите и гнева към тях, върху техния патриотизъм и желанието им да воюват, а, за съжаление, оставят у някои хора и неоснователни предубеждения към мюсюлманите.

Опити за убеждаване Живеем във век на масови комуникации; можем да кажем дори, че живеем във век, който се характеризира с опити за масово убеждаване. В момента, в който включим радиоапарата или телевизора, отворим книга, списание или вестник, някой започва да ни просвещава, да ни убеждава да купим нещо, да ни кара да гласуваме за някой кандидат или да възприемем това, което той смята за правилно, вярно

или красиво. Това личи най-ясно в рекламите: производителите на почти еднакви продукти (аспирин, пасти за зъби или перилни препарати) изразходват огромни парични суми, за да ни убедят да купуваме стоката с тяхната опаковка. Не е нужно влиянието чрез средствата за масова информация да бъде толкова очебийно. Въздействието на „Корени”, „На другия ден' и процеса срещу О. Дж. Симпсън излиза много извън най-очевидните им ефекти като документални филми или съдебни драми. Това влияние може да е действително съвсем неуловимо, дори непреднамерено. Както показва примерът с филма за изнасилването, дори когато комуникаторите не се опитват пряко да ни продадат нещо, те пак могат да повлияят върху светогледа ни и върху нашата реакция към важни събития в живота ни.

Да разгледаме нещо на пръв поглед обективно, като новините. Опитват ли се новинарите да ни продадат нещо? Вероятно не. Да, но телевизионните репортери могат да упражняват силно влияние върху мнението ни само като определят кои събития да ни бъдат поднесени и как да бъдат осветлени.

Преди няколко години автомобилист на име Родни Кинг е спрял от пътната полиция за невнимателно шофиране. Когато го арестуват, служителите на полицията в Лос Анджелис му нанасят жесток побой. По щастливо стечение на обстоятелствата жител от квартала записва инцидента на видео лента и през следващите няколко седмици видеозаписът се излъчва многократно по телевизионните екрани в цялата страна. Когато впоследствие, през пролетта на 1992 г., съдебни заседатели обявяват, че полицаите не са нарушили закона, в Лос Анджелис избухва най-силният бунт в американската история. Докато мирът бъде възстановен, 44 души са убити, 2000 са тежко ранени и цели квартали в Южен и Централен Лос Анджелис са в пламъци. Унищожена е собственост за повече от един милиард долара. От само себе си се разбира, че причините за бунта са много. Със сигурност обаче един от фитилите е фактът, че хората многократно са видели нанесения от полицаите побой и с основание са възмутени от присъдата.

Като се има предвид влиянието на телевизионните информационни бюлетини, логично е да запитаме какви фактори

определят кои новини да влязат в информационните бюлетини. Отговорът не е лесен, но може да се каже, че един от глобалните фактори е необходимостта да се привлекат зрители. Не друг, а самият директор на Би Би Си заявява, че телевизионният бюлетин е форма развлечение. Скорошни изследвания подсказват⁴, че когато програмните ръководители на бюлетините вземат решение коя събитийна новина да отразят и каква част от километрите видео- и филмова лента, заснети през деня, да покажат на зрителите, те се водят — поне отчасти — от развлекателната стойност на материалите, филмовият метраж за наводнението в някой столичен град има много по-висока развлекателна стойност от метража, отразяващ бента, който е бил построен, за да предотврати подобно наводнение: просто не е много интересно да се наблюдава бент, който удържа напора на водата. Друг въпрос е, че наличието на бента може да е по-значителната новина.

Както събитията, в които има действие, напр. футболните мачове, предавани по телевизията, са по-интересни от тихите събития като турнирите по шах, така и бунтовете, бомбените експлозии, земетресенията, убийствата и други актове на насилие имат по-голяма вероятност да бъдат по-дълго в ефира от разказите за хора, които действат, за да предотвратят насилията. Следователно информационните бюлетини, предавани по телевизията, често засягат размирното поведение на отделни лица — терористи, протестиращи, стачници или полицаи, тъй като „действието” е по-интересно за наблюдаване от представянето на хора с мирно и спокойно поведение. Този начин на осветляване не дава хармонична картина на събитията в страната, но не защото ръководителите на средствата за масова информация са злодеи, които се опитват да ни манипулират, а просто защото те се опитват да ни развличат. И като се опитват да ни развличат, те неволно могат да ни внушат, че днес хората са много по-склонни да извършват насилие, отколкото преди. Това може да ни накара да се чувстваме нещастни и потиснати заради духа на времето или състоянието на нацията. В края на краищата подобно отразяване на събитията може да повлияе върху начина, по който ще гласуваме, върху желанието ни да посетим важни градски центрове, върху нагласите ни по отношение на други страни и

т.н. Както ще видим в глава 6, то всъщност може да стане причина хората да се държат по-агресивно.

Естествено, някои събития, наситени с насилие, са важни и заслужават да се осветлят подробно. Както по-рано споменах, след терористичните атаки на 11 септември повечето американци са залепени за телевизорите си, защото искат да разберат какво става и имат нужда да се уверят, че ситуацията е под контрол. Затова мнозина от тях наблюдават рухването на кулите близнаци десетки пъти, тъй като кабелните телевизионни канали отразяват събитието денонощно. Можем ли да бъдем сигурни, че гражданите ни тогава искат точно това? През двете седмици след атаката броят на хората, гледаци Си Ен Ен, скача със 667%, а от „Ню Йорк таймс“ на 12 септември са продадени четвърт милион копия повече, отколкото на 10 септември⁵.

Винаги е добре хората да бъдат информирани и медиите играят важна роля за това. Възможно е обаче да се получи и преекспонация. Умишлено или не, многократното повторение на запомнящи се кадри от подобен вид оформя нагласи и мнения. Постоянните кадри от рухването на кулите близнаци и повторението на войнствените лозунги по кабелните канали („Война на ужаса“, „Америка отвърща на удара“ и т.н.) събуждат силни емоции у зрителите и несъмнено намаляват възможността да се води реален дебат за това дали е разумно да се нахлуе в Афганистан. Освен това една година след 11 септември, когато президентът Буш по някакъв начин успява да свърже Саддам Хюсеин с терористите на „Ал Кайда“, искането му американският Конгрес да даде съгласие за нахлуване в Ирак е одобрено почти без никакви възражения. Тъй като това е книга по социална психология, а не политически трактат, не коментирам правилността на тези политически решения. Това, което искам да кажа, е, че в условията на демокрация важни решения като това дали да се води война или не, могат да спечелят, ако бъдат поставени на смислено публично обсъждане. Силните емоции, които медиите пораждаат, често пречат на вземането на смислени решения. Както казва един от главните помощници на Адолф Хитлер — Херман Гьоринг — преди да го осъдят на смърт в Нюрнберг: „Хората винаги могат да бъдат накарани да изпълнят заповедите на лидерите... Единственото

което трябва да направите, е да им кажете, че ги нападат, и да заклейте миротворците, че им липсва патриотизъм и излагат страната на опасност, това има еднакъв ефект във всяка страна”⁶.

Медиите заразяват

Силата на средствата за масова информация се илюстрира най-добре с явлението, наречено емоционално заразяване. През октомври 1982 г. например седем души в района на Чикаго умират, след като изпиват срещу главоболие капсули Тилебол* , примесени с цианид. Трагедията е широко отразена в националните средства за информация. Няколко дена телевизията, радиото и вестниците говорят и пишат за отравянията с Тилебол. Случаят е едновременно трагичен и странен - следователно много подходящ за журналистически материали. Ефектът от това широко разгласяване не закъснява. Съобщения за сходни отравяния заваляват от други градове Те се отнасят за замърсяване на освежител за уста, капки за очи, спрей за нос, сода и дори кренвирши. Тези случаи, наречени „отравяния-имитации”, също са широко разгласени от медиите. Обществената реакция придобива свойствата на снежна топка: мнозина се паникьосват, започват да търсят лекарска помощ за изгаряне и отравяне, когато нямат нищо друго освен гърлобол и стомашни колики. Лъжливите аларми превишават действителните случаи на заразяване на продукти в съотношение седем към едно⁷. И понеже отравянията стават в навечерието на празника Все светии (Хелоуин), разтревожените власти в редица окръзи забраняват традиционното обикаляне на децата по съседските домове, при което те питат стопаните: „пакост или почерпка?”. Опасението на властите е, че някои хора могат да имитират убийствата, като заразят с отрова сладкишите, давани на децата.

Първите отравяния в района на Чикаго почти сигурно са дело на един човек. Последвалите събития са причинени от гласността, дадена

*Американско търговско название на Парацетамол — Бел. ред.

на отравянията в Чикаго. Шири се обаче убеждението, че вълната от отравяния е „епидемия, за която няма лек“, по думите на една информационна служба⁸, и всъщност е симптом на „болно“ общество, на „полудяваща“ нация. Голям брой вестници изпадат в ироничната позиция, че първо превръщат отравянията в сензация, а после правят нова сензация от последвалите критични коментари на медийни експерти, които разискват катастрофалните последици от подобна гласност.

Няколко години по-късно четирима тийнейджъри от Ню Джърси решават да се самоубият и изпълняват плана си. Седмица след четворното самоубийство двама тийнейджъри в Средния запад са намерени мъртви при сходни обстоятелства. Няма съмнение, че репортажите в медиите отделят голямо внимание на объркването и скръбта около самоубийството на тийнейджърите. Възможно ли е обаче отразяването на трагедиите в средствата за масова информация да е подбудило самоубийствата-имитации? Това е напълно възможно, смята социологът Дейвид Филипс.

Заедно с колегите си Филипс изследва броя на тийнейджърските самоубийства, след като истории за самоубийства са разгласени по телевизията или във вестниците. Изследването им проследява колебанията в данните за самоубийства на тийнейджъри, като сравнява цифрите преди и след излъчването и публикуването на журналистически материали. Седмица след излъчването на телевизионните репортажи скокът в броя на самоубили се тийнейджъри е голям и не може да се обясни само със случайността. Освен това колкото повече време големите телевизионни мрежи отделят на самоубийствата, толкова е по-голям броят на последвалите самоубийства сред тийнейджъри. Ръстът се запазва дори когато изследователите вземат предвид други вероятни причини. С други думи, най-вероятното обяснение за увеличаването на самоубийствата сред тийнейджъри след огласяване в медиите е фактът, че тази публичност всъщност отключва нови самоубийства-имитации⁹.

Самоубийствата-имитации не са типични само за тийнейджъри. В друго изследване върху ефектите на широко отразявани самоубийства Филипс анализира автомобилните катастрофи, в които има загина-

ли¹⁰. Като искат да спестят на семейството си травмата от самоубийство, някои хора се убиват в автомобилни катастрофи, които приличат на злополука. Тези самоубийства фигурират в официалните данни като фатални катастрофи, в които участва един-единствен автомобил с един пътник. Филипс предполага, че след широко отразено самоубийство трябва да има рязък скок на катастрофи от този тип и че жертвите вероятно по нещо приличат на жертвата от разгласеното в медиите самоубийство. Той открива точно това, след като проучва бюлетините на пътната полиция преди и след широко тиражирани самоубийства. Няма промени в данните за катастрофи с няколко коли или катастрофи с една кола, в която е имало пътници, и жертвите в катастрофите не приличат на тези от тиражираните самоубийства. Наблюдава се обаче увеличение на катастрофите от самоубийствен тип, а възрастта на жертвите в тях до голяма степен съответства на възрастта на жертвата от огласеното самоубийство. Отново най-вероятното обяснение на тези резултати е фактът, че гласността, дадена на едно самоубийство, насърчава други хора да отнемат живота си.

Отравянията с Тилебол и самоубийствата-имитации са подходящ материал за новини. Далеч съм от мисълта, че медиите съчиняват тези събития или че не би трябвало да ги съобщават. По-скоро подчертавам очевидния факт, че подбирането им и поставянето на акцент върху тях поставят медиите в позицията да определят последващите събития, а не само да ги съобщават.

Както по-рано заявих, тази форма на влияние вероятно е непреднамерена; средствата за масова информация не се опитват да поощряват насилието или да създават илюзията, че повечето хора са жестоки. Всепроникващото влияние на електронните медии обаче няма как да бъде преувеличено. Понякога ролята на медиите в регистрирането на едно събитие се превръща в по-голямо събитие. Да разгледаме кризата с бейрутските заложници от 1985 г. Тогава 40 невинни американци, пътуващи с реактивен самолет на TWA, бяха взети за заложници от шиитски терористи. Телевизионните камери предлагаха на зрителите в САЩ денонощно репортажи за всички моменти на кризата — и важни,

и маловажни. Терористите организират пресконференции, заложниците организират пресконференции, показват се кадри на измъчените семейства, искания, контра искания, размахване на пистолети, шокиращи изявления, обедни менюта и т.н. Телевизионните оператори не показваха заложниците само когато са в тоалетната!

В един момент някой изказа предположението, че електронните медии може би удължават изпитанието, като предоставят толкова голяма безплатна разгласа на каузата на шиитите. Какво направиха телевизиите тогава? Излъчиха поредица панелни дискусии, в които спецове обясняваха ролята на средствата за масова информация в подобна ситуация. Медиите се превърнаха в посланието. В своята безкрайност тази поредица от събития ми напомня марка трапезна сол, която беше популярна през моето детство. Върху кутията имаше картинка на момиченце, държащо кутия трапезна сол, върху която има картинка на момиченце... С появата на 24-часовите кабелни новини този тип безкрайност се превърна в нещо обичайно.

Политиците като шоу звезди

В такива случаи убеждаването обикновено е случайно. От тези непреднамерени форми на медийно влияние да се насочим към по-съзнателен пряк опит за убеждаване на хора чрез разумен подбор на материал, който ще се отразява от средствата за масова информация. Представете си следната хипотетична ситуация: двама души се кандидатират за президент на САЩ. Единият има много по-малко пари за водене на предизборната си кампания от другия. За да получи максимално безплатно представяне, той се съгласява да даде безброй интервюта и често се появява на пресконференции и в панелен тип телевизионни предавания. Интервюиращите са обиграни репортери, които не винаги са доброжелателни към кандидата. Често му задават трудни въпроси, които понякога са направо враждебни. В резултат кандидатът вечно е в състояние на отбрана. Камерата понякога го улавя в неблагоприятен за него ракурс, докато се почесва по носа, докато се прозява или се върти нервно на мястото си. Като го гледа по телевизията вкъщи,

майка му се учудва на торбичките под очите му и колко изморен и остарял изглежда. Когато му зададат труден или неочакван въпрос, той понякога трудно намира точната дума; запъва се, заеква и говори неясно.

Опонентът му, който разполага с големия фонд за предизборната кампания, не трябва да се явява в подобни програми. Той изразходва огромни парични суми, за да участва във видеозаписи на кратки рекламни или информационни предавания. Плаща на операторите и режисьора и те улавят лицето му в най-благоприятните ракурси. Личният му гримьор усърдно скрива торбичките под очите му, като придава на лицето му младежки и енергичен вид. Майка му, която го гледа по телевизията вкъщи, намира, че никога не го е виждала да изглежда толкова добре. Интервюиращият му задава въпроси, които са били предварително подготвени и репетирани, така че отговорите на кандидата са логични, кратки и ясни. Ако случайно се запъне на някоя дума или загуби мисълта си, операторите спират камерите и сцената многократно се повтаря, докато всичко до последната буква излезе свършено.

Този пример бе хипотетичен през 60-те години на XX в. Оттогава той се превърна в реалност¹¹. Съвременните кандидати (от тези, които кандидатстват за президент на САЩ, до онези, кандидатстващи за ловец на улични кучета) трябва да изглеждат добре на телевизионния екран, за да имат шанса да спечелят изборите. След телевизионните дебати между кандидатите за президент експерти обикновено обсъждат кой от кандидатите се държи „най-президентски”. Един много успешен кандидат, който се държеше „президентски”, бе бившият филмов и телевизионен актьор Роналд Рейгън. Освен това мнозинството от кандидатите сега трябва да посвещават все повече време и енергия, за да осигуряват средства за кампаниите си, та да могат да покрият растящите разходи, свързани с платените телевизионни реклами. В дадена изборна година общите разходи за предизборни кампании на кандидатите за американския Конгрес сега надхвърлят един милиард долара¹².

Ефективност на медийните послания

Разширено въпросът би звучал по следния начин: колко достоверни и ефективни са явните опити да се рекламират и продават различни продукти (пасти за зъби, аспирин, кандидати за президент на САЩ) чрез средствата за масова информация? На пръв поглед данните говорят, че тези опити са извънредно ефикасни. В противен случай щяха ли корпорациите и политическите партии да изразходват стотици милиони долара годишно, за да хвалят артикулите, които произвеждат? Всички сме били свидетели какво голямо впечатление правят на децата рекламите за играчки, които така изкусно представят най-невзрачните играчки, че децата не могат да устоят на изкушението. Когато в събота сутрин гледат анимационни филми, децата са заливани от бързо сменящи се реклами на зърнени закуски, „бърза храна” и бонбони. Целта е децата да накарат родителите си да им купят каквото виждат в рекламите—и за кратко време този трик изглежда успешен. Резултати от анкета с майките¹³ показват, че повече от 90% от децата в предучилищна възраст искат да им се купят играчките или храната, които са видели в реклами по телевизията. Всъщност близо две трети от майките съобщават, че чуват 3-годишните си деца да пеят песничките от рекламите, които са научили от телевизията.

С течение на времето децата разбират измамата. Забелязах как след няколко разочарования моите собствени деца развиха своеобразен здрав скептицизъм (за съжаление, дори известен цинизъм) във връзка с истинността на тези реклами. Една анкета¹⁴ установи, че само 12% от децата в 6-ти клас вярват, че телевизионните реклами винаги или в повечето случаи казват истината; когато станат в 10-ти клас, само 4% от тях смятат, че рекламите съдържат верни твърдения дори в повечето случаи. Този вид скептицизъм се среща често у възрастните. Според допитване до общественото мнение преобладаващото мнозинство от възрастни участници вярват, че телевизионните реклами съдържат неверни твърдения. Нещо повече, резултатите сочат, че колкото по-високо образован е даден човек, толкова по-скептично е

настроен, а скептично настроените хора са убедени, че скептицизмът им ги прави неподатливи на убеждаване. Така можем да направим извода, че щом хората знаят, че комуникаторът е пристрастен, те задължително няма да се повлияят от посланието му. Това може би не е вярно. Човек не е непременно неподатлив на убеждаване само защото мисли, че е такъв, Когато става въпрос за стоките за потребление, по-голямата част от хората купуват конкретна марка само защото тя е широко рекламирана.

Да се занимаем сега с въпроса за лекарствата срещу главоболие. Дарил Бем¹- ни представя интересен анализ, според който ние се поддаваме на телевизионните реклами дори когато знаем, че са не обективни Според Бем известна марка аспирин (ще я назовем „Марка А”) се рекламира като 100% чист аспирин; по-нататък рекламата съобщава, че според правителствени тестове няма друго болкоуспокояващо средство, по-силно или по-ефикасно от „Марка А”. Производителят премълчава, че същите правителствени тестове всъщност не са открили някоя марка, която да е по-слаба или по-малко ефикасна от която и да е друга. С една дума, всички изпитани марки са били еднакви — освен по отношение на цената, разбира се. За привилегията да гълтат „Марка А” потребителите трябва да плащат близо тройно повече, отколкото за еднакво ефикасна, но не толкова широко рекламирана марка.

Рекламата за друго лекарство съобщава, че в него е използвана специална (не назована) съставка, „която лекарите препоръчват”. Като прочетат упътванията, хората разбират, че „тайната” съставка е добрият стар евтин аспирин. Няколко фармацевтични компании продават също „извънредно ефикасни” разновидности на лекарства срещу „артритни болки”. Те струват скъпо, но дали заслужават цената си? Фактически извънредната им ефикасност идва от още един аспирин (или ацетаминофен, аналог на аспирина) плюс доза кофеин. Да се вземе още един аспирин ще излезе по-евтино, но ето как бомбастично звучи рекламата: „Не една, не две, а комбинация от съставки с доказан ефект в извънредно ефикасна формула.”

Такива очебийни опити за масово убеждаване изглеждат жалки в своята неприкритост. При все това грамаден брой потребители

пренебрегват скептичното си настроение, макар да знаят, че рекламата е явен опит да се продаде определена стока. Разбира се, има съществена разлика между податливостта на даден индивид на рекламите за аспирин и на рекламите за кандидати за президент на САЩ. Когато боравим с еднакви или сходни продукти, фактът, че сме чували многократно названието на дадена марка, може да бъде от голямо значение. Робърт Зайонц¹⁶ доказва, че при равни други условия даден продукт е толкова по-привлекателен, колкото по-добре е запознат човек с него. Например влизам в супермаркет и търся някакъв перилен препарат. Отивам в сектора за перилни препарати и виждам богат избор от марки. Тъй като за мен няма голямо значение коя ще купя, посягам към марката, която ми е най-позната — а тя вероятно ми е позната, защото безброй пъти съм я чувал и виждал в телевизионни реклами. Ако това е вярно, когато някой продукт бъде показван често по телевизията, би трябвало изведнъж да стане много познат и продажбата му рязко да се увеличи. Това действително е така. Преди няколко години например компанията Northwest Mutual Life Insurance проведе национално допитване, за да установи в каква степен обществото разпознава името ѝ. Тя излезе 34-а сред застрахователните компании. Две седмици по-късно допитването беше повторено. Този път компанията бе третата най-позната. На какво се дължи този скок? На 1 милион долара, вложени в двуседмична рекламна кампания по телевизията. Известността на даден продукт не винаги означава високи продажби, но двете често са свързани. Доказва го фактът, че след 6-месечно рекламиране по телевизията бирата A&W Root Beer* увеличи пазарния си дял от 15% на 50%.

Едно и също решение ли се взема при гласуването за кандидат за президент на САЩ, както при избора на паста за зъби или коренова бира? Отговорът е „да” с известни уговорки. Преди няколко години Джоузеф Гръш и колегите му¹⁷ установиха, че кандидатите за Конгреса на САЩ, които са изхарчили най-много пари, са получили общо взето

*Собственост на Корпорацията „Кадбъри швепс” — Бел. ред.

**Тъмно алкохолно или безалкохолно питие с вкус на бира, приготвяно от корени — Бел. ред.

най-много гласове. В по-ново време Майкъл Пфау и сътрудниците му¹⁸ доказват, че рекламните телевизионни клипове най-ефективно определят как хората ще гласуват. Тези реклами са особено ефективни, когато предизборната кампания засяга парлив проблем, който събужда силни емоции у гласоподавателите. За победителна илюстрация ще се върнем към предизборната кампания за президент на САЩ от 1988 г. между Джордж Буш (баща) и бившия губернатор на Масачузетс Майкъл Дукакис. През лятото на 1988 г. Буш беше далеч зад Дукакис в състезанието за президентството. Мнозина наблюдатели бяха убедени, че преднината на Дукакис е непреодолима. Само за няколко месеца обаче тя се стопи и в деня на изборите Буш спечели с лекота. Редица политически анализатори отдадоха този обрат на ролята, която изигра Уили Хортън. Сп. „Тайм” дори нарече Уили Хортън „най-ценния играч на Джордж Буш”¹⁹.

Кой е Уили Хортън? Нито е един от съветниците на Буш, нито е финансов магнат, дарил средства за предизборната му кампания. Всъщност двамата никога не се бяха срещали. Уили Хортън бе осъден рецидивист, предсрочно пуснат на свобода от затвор в Масачузетс в рамките на програма за отпуск. Докато е в отпуск, Хортън избягва в Мериленд. Там изнасилва жена пред очите на приятеля ѝ, когото е ранил и вързал за стол. Когато Уили Хортън получава отпуск от затвора, Майкъл Дукакис е губернатор на Масачузетс. Твърдейки, че Дукакис е мек към престъпниците, Буш прави серия телевизионни реклами, показващи кадър с намусеното лице на Уили Хортън и престъпници, които влизат и излизат от затвор през въртяща се врата. Тези реклами засягат тънка струна в сърцето на много американци, които имат основателни страхове от уличната престъпност и подозрения, че углавното правораздаване толерира престъпниците в ущърб на жертвите. При това повечето зрители не забравиха, че Уили Хортън е чернокож, а жертвите му са бели²⁰.

Как отговори Дукакис на тази атака? С изобилие от факти и цифри: отбеляза, че Масачузетс е само един от много щати с програми за пускане на затворници в отпуск и че дори федералното правителство (на което Буш бе член) е пускало престъпници в отпуск от затворите си.

Той изтъкна освен това, че програмите за отпуск общо взето дават много добър ефект. През 1987 г. например 53 000 затворници са пуснати в повече от 200 000 отпуск и само малък процент от тях се замесват в престъпление²¹. Дукакис подчерта също, че отпуск обикновено се дава на престъпници, които са изтърпели присъдата си почти до край, и че целта на програмата е затворниците да се ориентират в живота извън затвора. Той заяви, че целият проблем е изкуствено раздухван и че ако бъде избран, Джордж Буш няма намерение да отмени системата на даване на отпуск от затворите.

Отегчихте ли се? Гласоподавателите също са се отегчили. Ако Майкъл Дукакис е имал социален психолог в щаба си, щеше да бъде посъветван да отвърне на атаката по друг начин. Заедно с Антъни Пратканис отбелязваме²², че когато са уплашени и ядосани, хората не могат да бъдат убедени само с факти и цифри, фактите и цифрите имат ефект, ако се свържат с решения на проблеми, които дълбоко засягат гласоподавателите. По време на изборите за президент на САЩ през 1992 г. и 1996 г. кандидатът Бил Клинтън (очевидно извлякъл поука от кампанията на Дукакис) привлича вниманието на американския народ към проблем от първостепенна важност - състоянието на икономиката - и не допуска да бъде отклонен с емоционални проблеми, по които между кандидатите няма реални различия²³. Твърди се, че в изборите за президент на САЩ през 2000 г. кандидатът Ал Гор забравя урока, научен от Клинтън, и губи много гласове с това, че не се концентрира върху един проблем, говори безсмислици и понякога сменя позицията си.

Просвета или пропаганда

Рекламите за аспирин са явни опити да се продаде нещо на висока цена, като зрителите биват умишлено заблуждавали. Тези реклами могат да се смятат за пропаганда. Да се „продаде” кандидат за президент обаче е много по-трудно. Приёмите, с които си служат специалистите по публични отношения и авторите на речи, за да представят кандидата си по благоприятен начин, може да се приемат евентуално като просвета — опит да се запознае

аудиторията с политическите убеждения и достойнствата на кандидата, като му се даде възможност да изложи схващанията си максимално ясно, точно и свито. Каква е разликата между пропагандата и просветата? Един от моите речници („*The American Heritage Dictionary of the English language*”) определя „пропаганда” като „систематично разпространяване на дадена доктрина...”, а „просвета” като „действие или процес на предаване на знания или умения”. Всички бихме могли да се съгласим, че рекламите за аспирин са пропаганда, която цели продажбата на определени марки. Какво да кажем обаче за телевизията, която често представя жените, старците и малцинствата в стереотипни роли? Или за учебниците по американска история, които доскоро напълно пренебрегваха приноса на чернокожите и други малцинства, а сега го признават на думи? Дали това е просто предаване на знания?

Границата между образованието и пропагандата може да бъде още по-неуловима. Да си припомним аритметиката, която се преподава в държавните училища в САЩ. Има ли нещо по-образователно от нея; т.е. има ли нещо по-чисто, по-обективно, по-безпристрастно, по-непримесено с доктрина? Внимавайте! Върнете се към годините, прекарани в началното училище. Спомняте ли си примерите в учебника по аритметика? Повечето от тях бяха свързани с купуване, продаване, вземане под наем, работа на надница и изчисляване на лихви. Както посочват Зимбардо, Ебисюн и Маслах²⁴, тези примери не само отразяват капиталистическата система, в която се дава образованието; те последователно поддържат и узаконяват системата и по непряк път внушават, че тя е естественият и нормален път на развитие. За да се онагледят умножението и изчисляването на процентите, в учебника се споменава за г-н Джоунс, който взема от банката заем от 15 000 долара при 9% лихва, за да си купи нова лека кола. Щеше ли този пример да се използва в общество, в което вземането на лихва се счита за грях, както са вярвали хората от ранните християнски общества? Щеше ли този пример да се използва в общество, което вярва, че човек не бива да се стреми към имущество, което не може да си позволи да има? Не искам да кажа, че е погрешно или порочно този вид примери да се използват

за онагледяване в учебниците по аритметика: просто посочвам, че те са форма на пропаганда и че може да е полезно да го признаем.

Дали на практика един човек ще приеме определен курс на обучение за образователен или пропаганден, до голяма степен зависи от неговите ценности. За момент ще ви занимава с един филм за наркоманията, който моите деца трябваше да гледат в гимназията: на едно място във филма се споменаваше, че мнозина закоравели наркомани са започнали с пушене на марихуана. Сигурен съм, че за по-голямата част от училищните власти представянето на тази фактологична информация е „предаване на знания”, но за повечето привърженици на марихуаната то вероятно ще е „систематично разпространяване на дадена доктрина” — подразбира се, че марихуаната води до употребата на наркотици. Подобно е положението с половата просвета в училищата, видяна през очите на член от Christian Right* или редактор на списание „Плейбой”. Това не означава, че всички информации са тенденциозни и едностранчиви. Когато разглеждаме вълнуващ проблем, който извиква различни мнения у хората, вероятно е невъзможно да се състави информация, която хората с противоположни мнения ще приемат за справедлива и безпристрастна. Въпросът за комуникацията, видяна през „погледа на зрителя”, ще обсъдим по-подробно в следващата глава. Засега е важно да отбележим, че независимо дали го наричаме пропаганда или просвета, убеждаването е реалност, която няма да изчезне, ако я пренебрегваме. Следователно трябва да се опитаме да я разберем, като анализираме експерименталната литература. Върху убеждаването.

Два основни пътя за убеждаване

Когато сме изправени пред аргумент, целящ да ни убеди в нещо, замисляме ли се или го приемаме, без да мислим? Отговорът на този въпрос до голяма степен предопределя разбирането ни за убеждаването.

*Дясно крило на християнски политически и социални движения и организации, което подкрепя консервативните социални и политически ценности — Бел. ред.

Според Ричард Пети и Джон Качопо²⁵ хората са склонни дълбоко да се замислят, ако проблемът е близък и важен за тях. Тогава разглеждаме аргумента от всички страни. Понякога обаче, дори проблемът да е важен, не му отделяме внимание поради умора или разсеяност, или защото информацията е поднесена така, че я приемаме безконтролно.

Пети и Качопо твърдят, че има два основни пътя за убеждаване на хората — централен или периферен. Централният път е свързан с претегляне на аргументи и преценяване на съответни факти и цифри, систематично обмисляне на проблемите и достигане до решение. За разлика от него периферният път към убеждаването е по-малко свързан с мислене. Вместо грижливо претегляне и преценяване силата на аргументите човек реагира на прости, често неуместни сигнали, които определят даден аргумент като правилен, погрешен и/или привлекателен без участието на мисълта. Например аргументи за оздравяването на боледуващата икономика се преценяват през централния път, докато уплахата и гневът при вида на Уили Хортън се извикват по периферния път. По същия начин действията логиката на аргумента, когато човек реши да си купи определена марка компютър, защото рекламата съобщава, че тя предлага улесненията, скоростта на обработка, обема памет и капацитета за съхранение на данни, които са му необходими. Това е централният път. Ако обаче същият човек реши да купи компютъра, защото любимата му кинозвезда има същия модел, той се ръководи от съображения, които нямат връзка с продукта. Това е периферният път.

Ще отбележим, че повечето послания, целящи убеждаване, не са чисто централни или периферни, а съдържат елементи от двата пътя за убеждаване. Добре известна рекламна кампания например показва двама мъже, които играят ролята на компютър „Макинтош” и компютър „Ай Би Ем”. Ролята на „Макинтош” изпълнява млад, самоуверен и привлекателен четец на реклами, който е пълна противоположност на по-възрастния си, пълен и малко скучен колега, който представя „Ай Би Ем”. Основното съдържание на рекламата — технологичното превъзходство на „Макинтош” — се подчертава с тези периферни сигнали.

Адвокатите и политиците често използват комбинация от

аргументи и периферни сигнали. Читателите на тази книга, които са гледали процеса за убийство срещу О. Дж. Симпсън, ще си спомнят драматичния момент, когато прокурорът кара Симпсън да сложи на ръцете си окървавените ръкавици, които е носел убиецът. Ръкавиците бяха много стегнати на подсъдимия. В пледоарията си, която съдържаха някои много убедителни аргументи, адвокатът на Симпсън, Джони Кокран добави много силен, според някои, периферен елемент. Няколко пъти той каза на съдебните заседатели: „Щом ръкавицата не става, обвиняемият трябва да се оправдава.” Фразата беше убедителна не поради логиката на аргумента — в края на краищата убийство може да се избърши и с плътно прилепнали ръкавици. Думите на Кокран оказаха въздействие, защото, когато преценяват качеството на даден аргумент, хората могат силно да се повлияят от начина, по който нещо е казано. В случая с Кокран поради римуването на думите твърдението му звучи като истина. В изследване, проведено неотдавна, Матю Макглоун²⁶ разкрива как хората се поддават на подобни тактики. Той установява, че непознати афоризми, в които има рима, по-лесно убеждават студенти в колеж, отколкото същите идеи, представени не римувано. Това подсказва, че периферният път за убеждаване може да е действително учудващо неуловим и въпреки това — учудващо ефикасен.

В последните години науката за подбиране на точните думи (дори и не римувани) се превърна в основен инструмент на политическите кампании. Например повечето американци са на мнение, че хора, които наследяват имоти от родителите си, трябва да плащат данък. С други думи, повечето от хората подкрепят това, което доскоро се наричаше „данък наследство” (estate tax). Общественото мнение за „данък наследство” обаче се промени рязко, след като хитър политически консултант на име Франк Лунц промени названието на данъка. Изследване на Лунц²⁷ подсказва, че хората може да се настроят против данъчния закон, ако политиците започнат да го наричат „данък смърт” (death tax). Названието извиква представата за несправедливо наказание при смърт. И обратно, когато хората преценяват образователна политика с девиза „Нито едно дете забравено”, тя звучи толкова затрогващо, че недостатъците ѝ убягват от вниманието.

Да разгледаме въпроса в малко по-големи подробности. Кои са основните фактори, които могат да повишат ефективността на комуникацията? Общо взето съществуват три вида променливи, които са от значение: 1) източникът на информацията (кой я съобщава), 2) характерът на комуникацията (как я съобщава) и 3) характеристиките на аудиторията (на кого я съобщава). Казано по-просто: Кой на кого какво казва. Поотделно ще разгледаме всеки от трите вида.

Източникът на информацията

Достоверност Представете си следната сцена. На вратата би се звъни и когато отворите, виждате мъж на средна Възраст в карирано спортно сако В доста ярки тонове. Вратовръзката му е разхлабена, яката — протрита, панталоните — измачкани, лицето му — небръснато, а очите му гледат, встрани и над главата ви, докато говори с вас. В ръката си държи метална кутийка с прорез и се опитва да ви убеди да дадете няколко долара в полза на благотворителна организация, за която никога не сте чували. Макар тонът му да е сравнително убедителен, какви са изгледите този човек да измъкне пари от вас?

Нека сега върнем часовника с няколко минути назад: отворите вратата в отговор на по звъняването и пред вас стои мъж на средна възраст в традиционния делови костюм, добре ушит и добре изгладен. Човекът Ви гледа право в очите, представя се като подпредседател на Градската национална банка и Ви пита дали бихте дали няколко долара в полза на благотворителна организация (за която никога не сте чували), като използва съвсем същите думи, които е използвал и човекът в яркото карирано сако. В този случай ще бъдете ли по-склонни да отделите известна парична сума?

Същото нещо ме впечатли преди няколко години, когато следях разговора с поета Алън Гинсбърг в едно от късните ток-шоута по телевизията. Гинсбърг бе един от най-популярните поети на така нареченото битническо поколение; стихотворението му „Вой” бе поразило и развълнувало литературната Върхушка през 50-те години.

В това предаване той отново беше верен на себе си: едва престанал да се хвали, че е хомосексуалист, той вече говореше за пропастта между поколенията. Камерата го даде отблизо. Той бе дебел, брадат и с леко безумен поглед (пиян ли беше?). Дълги коси растяха в безредни ивици от двете страни на иначе плешивата му глава. Бе облечен в тениска с нарисувана върху плата вратовръзка и с дупка и носеше няколко реда мъниста. Въпреки че говореше сериозно — и според мен много смислено — за проблемите на младежта, публиката в студиото се смееше. Те, изглежда, се отнасяха към него като към шут. Изведнъж осъзнах, че по всяка вероятност мнозинството от хората, които гледаха поета, удобно излегнали се в дома си, не биха могли да се отнесат сериозно към него независимо колко смислени бяха думите му и колко сериозно ги говореше. Външният му вид вероятно предопределяше реакцията на публиката. Изследователят в мен жадуваше да замени поета с безумния поглед с консервативния banker в акуратно изгладен делови костюм и да го накара да движи устните си, докато Гинсбърг изговаря същите думи зад кадър. Предполагам, че при тези обстоятелства думите на Гинсбърг щяха да бъдат приети добре.

Това не беше нужно, защото подобни експерименти вече са провеждани. Действително хипотезите за влиянието на престижа върху убеждаването датират от древни времена. Повече от 300 години пр. Христа Аристотел — автор на първия труд по социална психология, е писал:

На добрите хора вярваме по-пълно и по-охотно, отколкото на другите: Това е обикновено вярно независимо за какво става въпрос и абсолютно вярно там, където пълната увереност е невъзможна и има разногласие... Не е вярно, както някои автори допускат в трудовете си по реторика, че личната доброта, проявена от оратора, не допринася нищо за силата на убеждението му, напротив, неговият характер почти може да се нарече най-ефективното средство за убеждаване, което той притежава²⁸.

Трябваше да изминат близо 2300 години, докато забележката на

Аристотел бъде подложена на строго научно изследване. То бе извършено от Карл Ховланд и Уолтър Уайс²⁹. Тези изследователи правят нещо съвсем просто — на голям брой хора дават за разглеждане съобщение, в което се доказва дадено твърдение — например, че построяването на атомни подводници е осъществимо начинание (този експеримент е проведен през 1951 г., когато овладяването на атомната енергия за подобни цели беше само мечта). На някои от хората се казва, че това твърдение е от много достоверен източник; на други се съобщава, че то е от недостоверен източник. По-специално твърдението, че атомни подводници могат да се построят в близко бъдеще, бе приписано на Дж. Робърт Опенхаймер, световноизвестен и високоуважаван атомен физик, или на в. „Правда” - официоза на КПСС в СССР — който не се славеше с обективност и точност. Преди да прочетат твърденията, членовете на аудиторията е трябвало да попълнят оценъчни скали, които отразяват мненията им по въпроса. Висок процент от хората, които смятали, че твърдението е на Опенхаймер, променили мнението си, като повярвали по-силно във възможността да се построят атомни подводници. Много малък брой от онези, които прочели същото съобщение, приписано на в. „Правда”, променили мнението в посока съгласие със съобщението.

Същото явление многократно е потвърждавано от редица изследователи, които използват най-различни теми и приписват съобщенията на най-различни комуникатори. Грижливо провеждани експерименти показват, че съдия от съда за малолетни престъпници най-успешно може да повлияе на мнението и детската престъпност, известен поет и критик може да промени мнението и достойнствата на едно стихотворение, а медицинско списание може да повлияе върху мнението дали антихистамините трябва да се отпускат с рецепта, или не. Какво притежават Робърт Опенхаймер, съдията, поетът и медицинското списание, което не притежава в. „Правда“? С други думи, каква е разликата, която определя различната им ефективност? Аристотел казва, че вярваме на „добрите хора”, като под „добри” разбира хора с високи морални качества. Ховланд и Уайс използват термина „достоверен”, който отменя моралния смисъл в дефиницията на Аристотел.

Опенхаймер, съдията от съда за малолетни престъпници и поетът вдъхват доверие — това не означава, че те са непременно „добри“ — те са експерти и заслужават доверие. Има смисъл човек да си позволи да бъде повлиян от някого, който заслужава доверие и съзнава какво говори. Има смисъл човек да се повлияе от Дж. Робърт Опенхаймер, когато той изказва мнение за атомната енергия, и от поета Т. С. Елиът, когато говори за поезия. Това са опитни хора, заслужаващи доверие. Но не всички се влияят еднакво от един и същ комуникатор. Един и същ комуникатор може да бъде сметнат от някои членове на дадена аудитория за човек, вдъхващ голямо доверие, а от други — за човек, вдъхващ недоверие. Освен това определени „периферни“ особености на комуникатора могат да приемат неестествено големи размери за някои членове на аудиторията и да го направят или изключително ефективен, или изключително неефективен.

Това явление бе убедително доказано в експеримент, който проведех съвместно с Бъртън Голдън³⁰. В този експеримент пред шестокласници бе изнесена беседа, която възхваляваше ползата и значението на аритметиката. Комуникаторът бе представян на учениците или като инженер от прочут университет и лауреат на награди, или като човек, който изкарва прехраната си като мияч на чинии. Както би могло да се очаква, инженерът влияеше много по-ефективно върху мнението на децата за аритметиката, отколкото миячът на съдове. Този резултат съответстваше на предишни изследвания, но сам по себе си е очевиден и не твърде интересен. Освен това ние променяхме расата на комуникатора: в някои от опитите той беше бял, а в други — чернокож. Няколко седмици преди експеримента децата (всички бяха бели) попълниха въпросник, предназначен да измери степента на тяхната предубеденост към чернокожите. Резултатите бяха поразителни: Върху децата, най-силно предубедени към чернокожите хора, чернокожият инженер имаше по-слабо влияние, отколкото белият инженер, въпреки че двамата изнесоха една и съща беседа. Върху децата, които бяха най-слабо предубедени към чернокожите, чернокожият инженер имаше по-силно влияние от белия инженер. Изглежда нелогично, че такава периферна особеност като цвета на кожата може да окаже влияние върху доверието, което човек

е способен да вдъхне у слушателите си. Би могло да се твърди, че в един чисто рационален свят инженерът с престиж — независимо от цвета на кожата си — би трябвало да повлияе върху шестокласниците по въпроса за значението на аритметиката. По всичко личи обаче, че светът не е чисто рационален: в зависимост от отношението на отделния слушател към цветнокожите хора той се влияе по-силно или по-слабо от чернокожия комуникатор, отколкото от белия, като двамата не се различават по нищо друго освен по цвета на кожата си.

Този вид поведение не помага много за адаптацията. Ако качеството на живота ви зависи от това, доколко можете да позволите дадено твърдение за аритметиката да повлияе на мнението ви, знанията и достоверността на комуникатора биха изглеждали най-разумните фактори, с които човек би трябвало да се съобрази. Дотолкова, доколкото странични фактори (като цвета на кожата) намаляват или увеличават податливостта ви към убеждаване по въпрос, съвсем несвързан с тези фактори, Вие се държите по начин, който затруднява адаптацията. Рекламните агенти обаче използват това не адаптивно поведение и често разчитат, че странични фактори ще повишат доверието, което Вдъхва говорителят. Например от ранните години на телевизията актьори, които в телевизионните филми играят ролята на лекари, редовно участват в търговски реклами, които продават аспирин и лекарства срещу настинка. В търговските реклами по телевизията не само че се подчертават различни периферни страни на комуникатора, но често единствените черти, които зрителят може да възприеме, са напълно периферни. През 50-те и 60-те години един от най-упоритите „амбулантни търговци” на зърнени закуски е бившият олимпийски шампион по десетобой Боб Ричардс; той може би продаваше зърнените закуски „Уийтис” с много по-голям успех, отколкото някой учен професор-диетолог би го правил, дори ако професорът беше признат за много по-голям специалист по въпроса. През 70-те години Ричардс бе сменен с друг шампион по десетобой и златен медалист — Брус Дженър. Колко ефективни са тези хора? Не можем да кажем със сигурност, но когато и Брус Дженър накрая, през 80-те години, бе сменен, производителите

на „Уийтис” отново решиха да не използват диетолог и наеха Мери Лу Ретон, олимпийска златна медалистка по гимнастика. Затова не беше изненада, когато впоследствие наеха такива големи спортисти като Майкъл Джордън, Тайгър Уудс и Пейтън Менинг да продават зърнените закуски. Очевидно който и да ръководи продажбите на „Уийтис”, е убеден, че спортистите са ефективни комуникатори.

Оправдано ли е това убеждение? Ще се повлияят ли хората от дадена реклама само защото в нея участва известен спортист? Дори да се възхищаваме от майсторството на тези спортисти на стадиона, можем ли да сме сигурни, че те ни казват истината за продуктите, които рекламират? В края на краищата знаем, че спортната звезда, която ни препоръчва даден вид зърнени закуски или кейове, получава щедро заплащане за участието си в рекламата. Предполагам, че повечето хора веднага ще отсекаат: „Няма начин. Нямам намерение да ям „Уийтис” и да купувам „Найкс” само защото Майкъл Джордан казва, че закусва с „Уийтис” и предпочита „Найкс”. Друг някой може да хукне да купува стоки само защото го е посъветвал някой известен спортист. Когато става въпрос за парите ми, спечелени с пот на челото, не бих послушал и най-любимия си играч.” Могат ли обаче хората да предвиждат собственото си поведение? Преди да отговорим, нека разгледаме фактора доверие.

Увеличаване на доверието Ясно е, че доверието е важен фактор, който определя дали комуникаторът ще е ефективен. Например възможно е шестокласниците от експеримента на Арънсън-Голдън — които имат сравнително по-силни предразсъдъци — да са се повлияли по-малко от аргументите на чернокожия, отколкото от аргументите на белия инженер, просто защото не вярват на цветнокожите хора. Ако това е вярно и бихме могли да дадем на аудиторията ясни и недвусмислени доказателства, че на даден човек може да се вярва, то той би трябвало да е много ефективен комуникатор.

Как един човек може да ни накара да му повярваме? Единият от начините е, като прави изказвания не в своя полза. Ако човек няма

какво да спечели (а може даже нещо да изгуби), като се опитва да ни убеждава, ние ще му повярваме и той ще бъде по-убедителен. Ето един пример: представете си, че един престъпник-рецидивист, наскоро осъден за незаконна търговия и контрабанда на хероин, говори за нередностите в американската система на правораздаването. Ще му повярвате ли? Вероятно не. Повечето хора ще намерят, че той е непривлекателен и не вдъхва доверие — той безспорно излиза извън Аристотеловата дефиниция на „добър човек”. Представете си сега, че той твърди следното: правосъдието при углавните престъпления е твърде снизходително и престъпникът почти винаги би могъл да избегне наказанието, ако има добър адвокат, а ако все пак бъде признат за виновен, присъдите, които обикновено се издават, са твърде меки. Ще му повярвате ли този път? Сигурен съм, че ще му повярвате. Заедно с Елейн Уолстър и Дарси Ейбрахамс³¹ проведохме този експеримент и потвърдихме предложената хипотеза. На изследваните лица показахме изрезка от вестник с разговор между репортер и Джо Наполитано — Рамото, който бе обрисуван така, както го представих по-горе. В едно от експерименталните условия Джо Рамото искаше по-строги съдилища и по-тежки присъди. В друго експериментално условие той призоваваше съдилищата да бъдат по-снизходителни и присъдите — по-леки. Инсценирахме две други успоредни експериментални условия, в които същите изявления бяха приписани на уважавано длъжностно лице. Призивът на Джо Рамото за по-снизходителни съдилища бе напълно неубедителен и дори стана причина мненията на изследваните лица леко да се наклонят в противоположната посока. Когато обаче искаше по-строги и по-влиятелни съдилища, той беше извънредно убедителен — толкова, колкото и уважаваното длъжностно лице, което поддържаше същото мнение. Изследването показва, че Аристотел не е бил изцяло прав — комуникаторът може да е непривлекателен и неморален човек и въпреки това да оказва въздействие, щом като е ясно, че няма какво да спечели (а може даже нещо да изгуби), ако ни убеди.

Защо Джо Рамото бе толкова убедителен в експеримента ни? Да разгледаме въпроса по-внимателно. Повечето хора няма да се учудят, ако чуят известен затворник да настоява за по-снизходителна система на наказателното правораздаване

Познанията им за средата на престъпника и личния му интерес ще ги карат да очакват такова послание. Когато обаче получат противоположното послание, очакванията им се разколебават. За да си обяснят това противоречие, членовете на аудиторията може да решат, че престъпникът се е поправил или че някой упражнява върху него натиск да апелира за по-тежки присъди. При липсата на доказателства в подкрепа на едното или другото предположение обаче друго обяснение изглежда по-логично: може би истината за проблема е толкова убедителна, че макар очевидно да противоречи на обкръжението му и на личната му изгода, престъпникът искрено вярва в позицията, която поддържа.

Допълнителни доказателства на този феномен дава наскоро проведен експеримент. Алис Ийгли и сътрудниците ѝ³² запознават група студенти с аргументите на спор във връзка с компания, която замърсява река. Спорът е между бизнес интереси и природозащитни групи. След това студентите прочитат изказване по спорния въпрос. В едни експериментални ситуации говорителят е описан като човек с бизнес обкръжение и се казва, че разговаря с група бизнесмени. В други експериментални ситуации средата и публиката му са разнородни и това променя очакванията на участниците във връзка с посланието му. Резултатите потвърждават представените по-горе разсъждения; когато посланието противоречи на очакванията им, слушателите възприемат комуникатора като по-искрен и по-убедителен. Например човек трудно би могъл да си представи по-убедителен говорител на кампания против тютюнопушенето от някого, който е натрупал богатството си от навика на милиони американски пушачи, фактически Патрик Рейнолдс, който наследи милиони долари от „Р. Дж. Рейнолдс Табако къмпани”, основана от дядо му, зае силна публична позиция срещу пушенето, като насърчи жертвите на болести, свързани с тютюнопушенето, да заведат съдебни иски срещу тютюневи компании!³³

Доверието, което ни вдъхва един човек, може също да се увеличи, когато аудиторията е напълно сигурна, че той не се старее да ѝ повлияе. Представете си, че по телефона ви се обади жена-борсов агент и ви съветва да купите дадени акции. Ще я послушате ли? Трудно е да се каже със сигурност.

От една страна, борсовият агент е експерт и това може да би накара да купите акциите. От друга страна, като би дава този съвет, жената има какво да спечели (комисионна) и това би могло да намали убедителността ѝ. Но да кажем, случайно я чуете да казва на близка приятелка, че курсът на дадени акции ще се повиши. Ясно е, че тя не се старее да би влияе, и затова по-лесно бихте могли да се повлияете.

Преди няколко години реалната брокерска фирма „Е. Ф. Хътън” включи точно този сценарий в поредица изключително успешни телевизионни реклами. Една типична реклама започва с кадър на двама души, които водят разговор в шумен ресторант, пълен с хора. Когато единият събеседник започва да дава борсови съвети от „Е. Ф. Хътън”, в залата внезапно настава тишина и всички — сервитьори, клиенти и момчета помощници — се напрягат да чуят съвета. „Когато Е. Ф. Хътън говори - казва говорителят, — хората слушат.” Импликацията е ясна: всички хора в ресторанта искат да чуят съвета, който не е предназначен за тях. В резултат информацията става още по-ценна. Когато комуникаторите не се опитват да ни влияят, възможността им да направят това нараства.

Именно това установяват с експеримент Елейн Уолстър и Лейън Фестингър³⁴ няколко години преди създаването на рекламите за „Хътън”. В това изследване те инсценират разговор между двама завършили студенти, в който единият изразява мнението си по даден Въпрос. Ситуацията е така режисирана, че разговорът да бъде чул от незавършил студент, който е изследваното лице. В едно от експерименталните условия на изследваното лице е ясно, че завършилите студенти знаят за присъствието му в съседната стая; за това изследваното лице смята, че всичко, което се говори, би могло да е насочено към него с цел да се повлияе на мнението му. В другото експериментално условие изследваното лице вярва, че завършилите студенти не знаят за присъствието му в съседната стая. В този случай мнението му се променя, като значително се доближава до мнението, поддържано от завършилите студенти.

Привлекателност Каква е връзката между тези открития и Пейтън Манинг или Тайгър Уудс, които ни препоръчват да закупуваме с „Уийтис” или да носим „Найкс”? Очевидно е, че те се стараят да ни повлияят. Освен това изглежда, че те действат в съгласие с личните си интереси; ако погледнем нещата от всички страни, ще ни стане ясно, че „Уийтис” и „Найк” плащат много пари на спортистите, за да продават стоките, които те произвеждат. Естествено, че ще препоръчват тези стоки и естествено, че ще искат да гледаме рекламата. Тези фактори би трябвало да намалят доверието ни към тях, но прави ли ги това по-малко убедителни?

Не непременно. Въпреки че повечето хора може да не вярват в искреността на спортистите, това не означава, че не купуваме стоките, които препоръчват. Друг важен фактор, който определя ефективността на комуникаторите, е дали са привлекателни и дали са ни симпатични, независимо от знанията им или доверието, което внушават. Преди няколко години заедно с Джъдсън Милс направихме прост лабораторен експеримент, с който доказахме, че една красива жена — просто защото е красива — може да промени мненията на слушателите по въпрос, който няма нищо общо с хубостта ѝ. Нещо повече, влиянието ѝ е най-силно, когато изразява открито желанието си да повлияе на аудиторията³⁵. Неотдавна Алис Ийгли, Шели Чайкъл и други колеги осъществиха експерименти, които не само потвърдиха откритието, че по-симпатичните комуникатори са по-убедителни, но показаха също, че от привлекателните източници на информация се очаква да подкрепят по-атрактивни схващания³⁶.

Изглежда, че свързваме привлекателността на комуникатора с атрактивността на посланието. Хората, които харесваме, имат влияние над нас. Когато изпитваме симпатия към комуникатора (без да се интересуваме от знанията му), ние се държим така, сякаш се опитваме да го зарадваме. Също така, колкото по-силно комуникаторът желае да промени мнението ни, толкова повече го променяме — но *само*, когато се касае *маловажни въпроси*. С други думи, изглежда вярно, че футболистите могат да ни накарат да използваме рекламирания от тях крем за бръснене, а красивите жени — да се съгласим с тях по някой абстрактен въпрос,

независимо дали бихме го признали или не. Те обаче едва ли биха могли да ни повлияят да гласуваме за техния кандидат за президент или да възприемем тяхната позиция за моралността на абортите. За да обобщим този раздел, бихме могли да изброим следните явления:

- На мненията ни могат да повлияят отделни лица, които са едновременно специалисти и вдъхват доверие.
- Доверието към комуникатора (и неговата ефективност) може да нарасне, ако той поддържа позиция, която очевидно е в противоречие с личните му интереси.
- Доверието към комуникатора (и неговата ефективност) може да нарасне, ако той не дава вид, че се старее да повлияе на мнението ни.
- Когато става въпрос за мнение и поведение, свързани с по-маловажни проблеми, ако харесваме даден човек и можем да се идентифицираме с него, мнението и поведението му ще имат по-голямо влияние върху нашето мнение и поведение, отколкото съдържанието им обикновено предполага.
- И пак, когато става въпрос за мнение и поведение по маловажни проблеми, ако харесваме даден човек, ние сме склонни да се повлияем от него, макар и да е ясно, че той се старее да ни влияе и извлича полза от това.

Характерът на информацията

Начинът, по който се поднася дадена информация, играе важна роля при определянето на нейната убедителност. Типовете информация могат да се различават по няколко начина. Подбрал съм пет, които според мен са сред най-важните:

1. Кога една информация е по-убедителна — когато е предназначена да въздейства върху разума или върху чувствата на аудиторията? 2. Кога информацията е по-убедителна— когато е свързана със запомнящо се лично изживяване или когато е подкрепена с изобилие от ясни и безупречни статистически данни? 3. Трябвали информацията да представя само едната страна на въпроса, или трябва да включва и опит да се опровергае противоположното схващане? 4. Когато са налице две страни, както в спор, дали редът, в който те се представят, е от значение за относителното въздействие на всяка от тях? 5. Каква е връзката между ефективността на информацията и несъответствието, което съществува между първоначалното мнение на аудиторията и мнението, застъпено в съобщението?

Рационален или емоционален подход Преди няколко години живеех в квартал, който трябваше да гласува дали питейната вода да се флуорира, или не като средство за борба със зъбния кариес. Поддръжниците на идеята за флуориране на водата организираха кампания, която изглеждаше разумна и уместна. Тя включваше предимно изказвания на известни стоматолози за ползата от флуоридите и намаления брой зъбни кариеси в райони, където питейната вода се флуорира, както и изявления на лекари и други представители на органите на здравеопазването, които твърдяха, че флуорирането на водата няма вредно действие. Противниците на идеята за флуориране на водата използваха подход, който въздейства в много по-висока степен върху чувствата. Например в една брошура бе нарисувана едър, грозен плъх с надписа: „Не позволявайте да Ви пуснат мишеморка във водата за пиене.” Привържениците на флуорирането на водата претърпяха поражение в референдума. Разбира се, този случай не доказва безспорно, че въздействието върху чувствата е по-успешно главно защото това не беше контролирано научно изследване; ние нямаме представа как биха гласували хората, ако на проблема не бе дадена гласност, нито знаем дали брошурата срещу флуорирането е достигнала до повече хора, дали е била по-лесна за четене от литературата, обясняваща ползата от флуорирането, и така нататък.

Макар съвременните изследвания в тази област да не са окончателни, все пак има някои доказателства в полза на предимно емоционалния подход. В едно свое ранно изследване например Джордж Хартман³⁷ прави опит да измери до каква степен е възможно да се убедят хората да гласуват за определен политически кандидат в зависимост от приложения към тях подход. Той показва, че индивидите, които са получили предимно емоционална по дух информация, са гласували за предложените в посланието кандидати в по-голяма степен, отколкото индивидите, получили предимно рационална информация.

Думата предишно не случайно е в курсив — може би тя очертава основната трудност на изследванията в тази област. По-точно не съществуват безпогрешни, взаимно изключващи се определения на емоционално и рационално. В случая с флуорирането на водата например повечето хора вероятно биха се съгласили, че памфлетът срещу флуорирането е имал предназначението да събуди страх; всъщност това не е съвсем нелогично, защото в ниска концентрация флуоридът наистина се използва за предотвратяване на зъбния кариес, но във високи концентрации той се употребява като отрова за мишки. От друга страна, представянето на схващанията на специалисти не е напълно лишено от емоционален заряд: фактът, че лекарите и стоматолозите подкрепят употребата на флуоридите, може би внася известно успокоение (от емоционална гледна точка).

Тъй като на практика е трудно да се установят работни разграничения между рационално и емоционално, някои учени се заеха с не по-малко интересен проблем, който много по-лесно се поддава на изследване: това е въздействието, което степента на силата на определена емоция оказва върху промяната на мнението. Да предположим, че желаете да събудите страх у слушателите си, за да предизвикате промяна в мнението. Кое ще има по-голям ефект — ако само малко ги сплашите или ако им „изкарате ума”? Например, ако целта ви е да убедите хората да шофират по-внимателно, кога бихте имали по-голям успех — ако им покажете цветни филми, представящи разкъсаните и окървавени тела на жертвите в пътно-транспортни злополуки, или ако им поднесете информацията в смекчена форма и показвате смачкани калници, обсъждате

повишаването на застраховките вследствие невнимателно шофиране и припомняте, че на водачите, които шофират невнимателно, могат да бъдат отнети документите за правоуправление? Здравият разум се колебае между тези два подхода. От една страна, той предполага, че силната уплаха ще подтикне хората да действат. От друга страна обаче, твърде силният страх може да разстрои човека, т.е. може да попречи на способността му да се съсредоточи върху информацията, да я осмисли и реагира съответно. За всички от нас е имало моменти, в които сме си казвали: „Това се случва с другите — с мен няма да се случи.” И хората продължават да шофират с висока скорост и да сядат зад волана, след като са изпили няколко чашки, въпреки че не би трябвало да го правят. Може би това е така, защото евентуалните отрицателни последици от тези действия са толкова тежки, че се опитваме да не мислим за тях. Някои учени са склонни да мислят, че ако дадена информация събужда силен страх, ние обикновено не ѝ придаваме голямо значение.

Какво показват резултатите от изследванията? Преобладаващата част от експерименталните данни сочат, че при равни други условия, колкото по-уплашен е човек от дадена информация, толкова по-вероятно е той да вземе конкретни предпазни мерки. Най-плодотворните изследователи в тази област са Хауард Левънтал и сътрудниците му³⁸. В един от експериментите си те правят опит да убедят три групи пушачи да спрат да пушат и да си направят рентгенова снимка на дробовете. Част от изследваните лица са поставени в ситуация, която създава у тях слаб страх — те просто биват посъветвани да спрат да пушат и да си направят рентгенова снимка на дробовете. У втората група се предизвиква средно силен страх, като ѝ се прожектира филм за млад човек, чиито рентгенови снимки показват, че има рак на белите дробове. Лицата, поставени в ситуация, създаваща силен страх, гледат същия филм плюс кървав цветен филм за операция на белите дробове. Резултатите показват, че лицата, които са били най-силно изплашени, имат най-голямо желание да спрат да пушат и са най-склонни да си направят рентгенова снимка на белите дробове.

Важи ли това еднакво за всички хора? Не. Можем да си обясним

защо здравият разум кара някои хора да вярват, че силният страх води до бездействие: Това наистина е така при определени индивиди, поставени в определени обстоятелства. Левънтал и колегите му установяват, че хора, които имат сравнително високо самочувствие (висока само оценка), най-лесно се активизират под действието на силен страх. Хора с ниска само оценка най-трудно вземат незабавни мерки, когато се сблъскат с информация, причиняваща силен страх — но (и това е интересното тук) след известно закъснение те реагират подобно на лицата с висока само оценка. Следователно ако не е необходимо непосредствено действие, а би могло да се действа и по-късно, индивидите с ниска само оценка по-лесно биха взели необходимите мерки, ако получат информация, създаваща у тях силен страх. Причината за това може би е, че хората с ниско самочувствие много трудно се справят със заплахите. Събуждащата силен страх информация ги завладява и създава у тях желанието да се свият в леглото и да се завият презглава. Със слабия или средно силния страх те по-лесно могат да се справят в момента, в който го изпитат, А ако им се даде време — т.е. ако не се налага да действат мигновено, — те по-лесно ще вземат активни мерки, ако информацията наистина им е „изкарала акъла”.

По-нататъшни изследвания на Левънтал и сътрудниците му подкрепят този анализ. В един от експериментите на изследваните лица се показват филми на тежки автомобилни катастрофи. Някои от лицата гледат филмите отблизо върху широк екран: други ги гледат от голямо разстояние върху по-малък екран. Тези от изследваните лица, които имат висока или средно висока само оценка и гледат филмите върху голям екран, впоследствие се оказват по-склонни да вземат предпазни мерки от лицата, които са гледали филмите върху малък екран. Изследваните лица с ниска само оценка са по-склонни да вземат активни предпазни мерки, когато са гледали филмите върху малък екран. Онези, които са гледали филмите върху голям екран, заявяват, че са много уморени и им е трудно дори да си представят, че могат да станат жертва на автомобилна катастрофа. Така наистина изглежда, че лицата с ниска само оценка в момент на страх се объркват, ако от тях се изисква мигновена реакция.

Би трябвало да е сравнително лесно да се накара човек с висока само оценка да се държи като човек с ниска само оценка. Ние можем да го потиснем, като го накараме да почувства, че нищо не може да направи, за да предотврати или смекчи ситуация, която крие заплаха. Това ще накара повечето хора — дори и онези, които имат висока само оценка — да заровят глава в пясъка. И, обратно, представете си, че искате да намалите броя на автопроизшествията или да помогнете на пушачите да се откажат от цигарите, а пред Вас са хора с ниска само оценка. Какво ще направите? Ако изготвите информация, която съдържа ясни, конкретни и оптимистични указания, бихте могли да засилите у вашите слушатели чувството, че могат да се изправят срещу страховете си и да се справят с опасността. Тези предположения са потвърдени; експериментите на Левънтал и сътрудниците му показват, че събуждащите страх съобщения, в които има конкретни указания как, къде и кога да се действа, са много по-ефективни от препоръки, които не съдържат такива указания. Така например в района на един колеж се организира кампания, която агитира студентите да се ваксинират срещу тетанус. Печатните материали включват конкретни указания къде и кога може да стане това — карта, върху която е означено местоположението на студентския здравен пункт, и съвет към всеки студент да се отбие в пункта в подходящ за него час. Резултатите показват, че информацията, събуждащи силен страх, са по-ефективни от информацията, събуждащи слаб страх, тъй като създават у студентите в по-висока степен положителна нагласа към инжекциите срещу тетанус и увеличават броя на студентите, изказали намерение да се ваксинират. Подробните указания за това, как трябва да постъпи всеки студент, за да бъде инжектиран, не оказват никакво влияние. Върху тези мнения и намерения, но повлияват значително върху трайното поведение на студентите: от изследваните лица, получили указания как да постъпят, 28% се инжектират против тетанус, но от онези, които не са получили никакви конкретни указания, само 3% се явяват, за да бъдат инжектирани. От лицата в контролна група, която е получила само указания за действие — без съобщение, извикващо страх, — никой не е инжектиран. Това показва, че само конкретните указания

не са достатъчни, за да подбудят към действие. В подобни ситуации страхът е необходим компонент за действие.

Левънтал получава подобни резултати и в друг свой експеримент. В опитите си да помогне на хората да спрат да пушат той установява, че информацията, събуждаща силен страх, предизвиква много по-сериозно намерение за отказване от цигарите. Но такава информация не дава големи резултати, ако не е придружена с препоръки за конкретно поведение. От друга страна, само конкретни указания („купете си илюстрирано списание вместо пакет цигари; пийте повече вода, когато изпитвате желание да пушите” и т.н.) без информация, събуждаща страх, са сравнително неефективни. Съчетаването на информация, събуждаща страх, с конкретни указания дава най-добри резултати; студентите, поставени в тази експериментална ситуация, продължават да пушат по-малко четири месеца, след като са били подложени на експерименталната процедура.

Следователно в някои ситуации пораждащите страх послания, придружени с конкретни препоръки за съответни действия, могат и наистина водят до предприемане на препоръчаните действия. Левънтал и колегите му обаче посочват, че въздействието на посланията, извикващи страх, зависи от контекста. В някои ситуации информациите, извикващи страх - дори когато са придружени със специфични указания — не водят до желания ефект. Да разгледаме най-сериозната заплаха за човешкото здраве през последните години: синдромът на придобитата имунна недостатъчност (СПИН). Масмедите описват СПИН като „Чумата на ХХ век”³⁹, която продължава да настъпва и през ХХІ в. Служителите от здравеопазването работиха упорито, за да запознаят обществото с вредата от не безопасния секс и инжектирането на наркотици. Бяха направени опити сексуално активните хора да бъдат просветени как става заразяването с ХИВ и да бъдат убедени, че заплахата за живота им е реална. Тази информация се съпровожда с конкретни препоръки за профилактика като безбрачие, моногамия или използване на презервативи. Макар безбрачието или моногамията сами по себе си да са ценни като цели, оказва се, че не е реалистично да се очаква мнозинството от тийнейджърите и младежите да изберат тези

пътища за профилактика на СПИН. Дори политически консервативни експерти като бившия Главен лекар на САЩ Чарлз Евърет Кууп в края на краищата се убедиха, че за повечето сексуално активни млади хора редовната употреба на презервативи може би е най-реалистичният начин за предотвратяване на СПИН⁴⁰.

Следователно целта става да бъдат убедени сексуално активните хора да използват презервативи. Под каква форма бяха направени тези послания? Под формата на картинни описания на опасностите, които крие не безопасният секс, и пораженията, които болестта причинява. Косвеното предположение на лицата, които определят държавната политика, и на педагозите е, че като събудят силен страх у хората, ще ги накарат да променят сексуалното си поведение. Производителите на презервативи очевидно правят същото предположение. Реклама на презервативи например показва привлекателна жена, която казва: „Обичам секса, но не искам да умра за него”⁴¹. Звучи ефектно, но има данни, че когато става въпрос за профилактиката на СПИН, такъв подход може в най-добрия случай да остане безрезултатен, а в най-лошия — да причини вреда. Защо?

Когато мислят за секс, повечето хора не искат да си представят, че ще умрат или ще се разболеят. Ако познавателната асоциация между смърт и презервативи е прекалено силна, мисълта да се използват презервативи може да е толкова неприятна, че да намали удоволствието, свързано със секса. При тези обстоятелства мнозина ще потиснат всички мисли за смърт, болест и презервативи и ще заемат позиция на отрицание, но няма да спрат да правят секс. Сами себе си ще убедят, че „Това не може да ми се случи”, „Не ме привличат хора, които може да са болни от СПИН”, или „Само като погледна някого, мога да разбера, че има СПИН”. Други ще се отбраняват срещу посланието, бъдещо страх, като откажат да повярват на данните, представени в информацията; Акива Либерман и Шели Чайкърн⁴² установяват, че колкото по-свързана с поведението на даден член от аудиторията е създаващата страх информация (и следователно колкото е по-заплашителна), толкова по-силно тези хора се убеждават, че споменатите в посланието опасности са пресилени.

Този анализ се потвърждава от редица резултати в литературата за СПИН. Изследване на Ръсел Кларк⁴³ например показва, че епидемията от СПИН почти не оказва влияние върху общото желание на младежите да правят безразборен секс; Кейти Лийшман⁴⁴ е установила, че „много хора, за които рискът е голям, Въпреки всичко не вземат дори минимални предпазни мерки”; изследване на Сънина Уилямс и колегите ѝ⁴⁴ посочва, че студенти в колеж оправдават факта, че продължават да правят не безопасен секс с невярното убеждение, че ако познават и харесват партньора/партньорката си, той/тя не може да е носител на ХИВ. По същия начин анкети, провеждани на територията на американски колежи, показват, че мнозинството от сексуално активните колежани не вземат предпазни мерки, когато правят секс, не обсъждат с партньорите си болестите, предавани по полов път, и дори нито веднъж не са си купували презерватив⁴⁴.

Ако предизвикването на страх води до отрицание и не дава желаня резултат, трябва ли да седим със скръстени ръце и да чакаме да ни връхлети епидемия? Не непременно. Вярно е, че няма лесно решение на проблема. Ако вярвате обаче, че убеждаването на хората да ползват презервативи е най-реалистичният начин да се спре разпространението на СПИН, можете да съставите информацията така, че да превъзмогнете онова, което прави презервативите непривлекателни за сексуално активните хора. В изследването си на сексуално активни студенти в колеж ние разбрахме например, че за мнозинството от младежите слагането на презерватива „убива желанието”, защото е като „антисептична процедура”, която намалява романтиката на сексуалното изживяване⁴⁷. Този проблем може да се реши и като намерите начин да промените нагласата на хората. Това може да стане, като ги убедите, че слагането на презерватива може да се превърне във взаимно действие, в еротичен елемент на любовната игра — по-скоро в прелюдия към сношението, отколкото в досадна намеса⁴⁸. Други стратегии, насочени към решаване на този важен проблем, ще опишем в глава 5.

Страхът заплахата от тероризъм След терористичната атака от 11 септември повечето американци бяхме разбираемо потресени, гневни и изплашени. Освен всичко друго, искахме да разберем кога

може да дойде следващата атака и какво можем да направим, за да сведем опасността до минимум. В критичния момент помощ оказаха Министерството на вътрешната сигурност и министърът на правосъдието на САЩ. Тяхната работа е да събират информация за терористични намерения, да бият тревога и да ни казват какво да правим. Повечето от нас с радост ще последваме препоръките им.

Видяхме, че убедителни са тези предупреждения и указания, които почиват върху надеждни доказателства и са представени от достоверен комуникатор. Той трябва да каже ясно каква е заплахата и какви конкретни действия трябва да се предприемат, за да се избегне катастрофа. Когато приближава ураган, ни казват да заковем прозорците си и дори да напуснем домовете си, ако се намират на пътя на бурята. Когато има опасност да прелеят реки, ни предупреждават да се качим на високо място. Ако например ми съобщят, че през уикенда терористи ще нападнат мола, в който пазарувам, ще се въздържа от пазаруване. Ако ми кажат, че терористи ще атакуват самолетите, влаковете и автобусите, ще си отложат пътуването.

Едно предупреждение не дава ефект, ако не казва ясно каква е заплахата, откъде идва или какво могат да направят хората, за да я избегнат. През петте години, които изминаха между атаката срещу Световния търговски център и тази книга, високопоставени правителствени служители отправиха няколко предупреждения, че е възможна предстояща терористична атака. Нито едно от тези предупреждения не отговаряше поне на един от критериите за ефективност: не казваше нито в какво ще се състои атаката, нито къде и кога ще бъде, и не беше ясно какво трябва да направят хората, за да не станат жертва. В същото време директорът на вътрешната сигурност ни предупреди да бъдем бдителни, но да не допускаме това да разстрои ежедневието ни. Какво значи това? Предполагам, че това означава да не отменям полета си до Ню Йорк, но след като се кача в самолета, да се уверя, че човекът, седнал до мен, не се опитва да подпали обувката си!

Ако положението не бе толкова опасно, бихме могли да разглеждаме тези предупреждения откъм комичната им страна. Действително публичните предупреждения на правителствените служители осигуриха материал за предаванията на Джей Лено

и Дейвид Летерман. По време на паниката през февруари 2003 г.* тези служители ни съветваха да се запасим с пластмасово фолио и лепливи ленти, за да залепим прозорците и вратите си срещу евентуална атака с отровен газ или антракс. Някои експерти обаче изразиха опасение, че като залепим прозорците и вратите си, можем да се задушим. В отговор на това предупреждение правителствените служители заявиха: „Казваме да се запасите с тези неща, не да ги използвате!”

Ситуацията обаче действително е тревожна. Вероятността от силна терористична атака е реална. Освен това поведението на правителствените ни служители е не само нелепо. Бих казал, че то е донесло повече вреда, отколкото полза. Както отбелязах по-рано, сплашването на хората, без да им се предлагат смислени мерки за избягване на опасността, води до състояние на силна тревожност, без да поражда конструктивни действия. Дори по-лошо, хората трудно понасят да живеят в постоянна тревога. Следователно, ако се повтарят смътни предупреждения, които се оказват фалшива тревога, повечето хора в края на краищата ще изпаднат в състояние на отрицание, ще се успокоят и отегчат и накрая ще престанат да обръщат внимание на предупрежденията⁴¹.

Еднопосочни статистически данни или един-единствен личен пример Представете си, че искате да си купите нова лека кола и най-важните неща, които търсите в нея, са надеждност и дълготрайност. С други думи, не се интересувате от външния ѝ вид, дизайн или скорост. Интересува ви колко често ще се налага да я ремонтирате. Като разумен и здравомислещ човек преглеждате „Кънсюмър рипортс”** и научавате примерно, че колата, която най-рядко се ремонтира, е „Волво”. Естествено решавате да купите кола от тази марка. Представете си обаче, че в деня преди покупката отидете на вечеря с приятели и споделите

*Тогава правителството на САЩ издава брошура за вземане на мерки срещу биологична или химична атака — Бел. ред.

** Consumer Reports — американско ежемесечно списание, издавано от Съюза на потребителите — Бел. ред.

намеренията си с един от тях. Той не може да би повярва и казва: „Ти се шегуваш. Братовчед ми миналата година си купи волво и оттогава има само ядове с колата. Първо се развали системата за впръскване на горивото, после отказа предаването; след това двигателят започна да издава странни и необясними шумове; накрая незнайно откъде започна да капе масло. Горкият ми братовчед направо се страхува да кара колата, защото не знае какво още ще се случи.”

Да предположим, че класацията в „Кънсюмър рипорте” е изготвена въз основа на извадка от 1000 притежатели на лека кола „Волво”. Несполуката, преживяна от братовчедата на приятеля ви, увеличава извадката на 1001 и добавя отрицателен случай в базата ви от статистически данни. Логично погледнато, това не бива да влияе върху решението ви. Обширно изследване, проведено от Ричард Нисбет и сътрудниците му⁵⁰ (от което е взет примерът), обаче показва, че подобни случаи са много ярки и придобиват много по-голяма важност, отколкото предполага логиката. Тези случаи често изиграват дори решаваща роля. Като имате предвид примера с несполучливата покупка, направена от братовчедата на вашия приятел, едва ли ще се втурнете да си купите „Волво”.

Освен това колкото са по-ярки примерите, толкова по-силно убеждават. В реалния живот това се демонстрира с пример, свързан с икономията на енергия. Заедно с мои студенти преди няколко години започнах да убеждавам собственици на жилища да направят подобрения, за да могат да икономисват електроенергия⁵¹. Работихме с жилищни финансови ревизори от местни компании за комунални услуги и ги научихме да използват нагледни примери, когато препоръчват жилищните подобрения. Когато не са преминали през специално обучение, повечето ревизори просто посочват процепите около вратите и съветват собственика да ги уплътни. Ние обучихме няколко ревизори да казват на хората, че ако съберат всички процепа около вратите в жилището си, в стената на всекидневната им ще се образува дупка с големината на баскетболна топка. „Ако имате в стаята си такава дупка, няма ли да я зазидате? Уплътняването на вратите прави точно това.” Получиха се невероятни резултати. Убедителността на ревизорите, обучени да говорят по този картинен начин, нарасна четворно. Докато преди

само 15% от собствениците изпълняваха дадените им съвети, броят им нарасна на 61%, след като ревизорите започнаха да използват по-цветист език. Един ясен, жив личен пример оказва върху повечето хора по-дълбоко влияние, отколкото голям брой статистически данни.

Еднострани и двустрани аргументи Да предположим, че се стараете да убедите аудиторията си в необходимостта от смъртното наказание. Как ще убедите повече хора — ако просто изложите своето гледище и пренебрегнете аргументите срещу смъртното наказание, или ако обсъдите тези аргументи и се опитате да ги оборите? Преди да отговорим на този въпрос, да се постареем да разберем какви фактори участват в играта. Ако комуникаторът спомене аргументите на противната страна, това може да означава, че той е обективен и справедлив, което би могло да повиши достоверността му, а оттук и убедителността му. От друга страна, ако комуникаторът само спомене аргументите на другата страна, слушателите могат да помислят, че въпросът е спорен; това може да ги обърка, да събуди съмнение у тях и в крайна сметка да намали убедителността на комуникацията. Като има предвид тези възможности, читателят не би трябвало да се изненадва, че няма проста зависимост между убедителността на комуникацията и едностранното представяне на аргументацията. До известна степен това зависи от информираността на аудиторията: колкото по-добре информирани са слушателите, толкова по-трудно ще ги убеди едностранно представената аргументация и толкова по-лесно ще ги убеди излагането на значимите противникови аргументи и опитът за оборването им. В това има логика: по-вероятно е добре информираният човек да знае някои от контрааргументите и когато комуникаторът избегне да ги спомене, знаещите слушатели могат да стигнат до извода, че комуникаторът е или недобросъвестен или не е в състояние да обори подобни аргументи. От друга страна, за недобре информирания човек е по-малко вероятно да знае, че съществуват противоположни аргументи. Ако комуникаторът не спомене контрааргументите, по-малко информираният слушател ще се убеди, а ако бъдат изложени контрааргументи, може и да се обърка.

Друг фактор, който играе Важна роля, е първоначалното становище на слушателите. Както можем да очакваме, ако член от аудиторията е поначало склонен да повярва в твърдението на комуникатора, едностранното представяне оказва по-силно влияние върху мнението му, отколкото представянето на двете страни по въпроса. Ако обаче някой от слушателите клони към противоположната позиция, представянето на двете страни на въпроса и оборването на противниковите аргументи действа по-убедително⁵². Повечето политици, изглежда, добре познават това явление и се стремят да подготвят изказванията си в зависимост от състава на аудиторията, пред която говорят. Когато говорят пред предани членове на своята партия, те почти винаги енергично привеждат аргументи в полза на собствената си политическа платформа и кандидатура, а ако Все пак споменат опозицията — правят го с ироничен и подигравателен тон. От друга страна, когато се явяват по телевизията или говорят пред аудитория от привърженици и противници, те възприемат по-дипломатична позиция и след доста точно и подробно излагане гледището на противника пристъпват към сриването му.

Редът на представянето Представете си, че сте се кандидатирали в изборите за градски съветник. Заедно с вашия противник сте поканени да говорите пред голяма аудитория в местната зала. Предизборната борба е оспорвана — голям брой членове на аудиторията все още се колебаят за кого от двамата да гласуват — и изходът може би зависи от Вашето слово. Положили сте усилия да го напишете и репетирате. Докато заемате мястото си на сцената, председателят на събранието Ви пита дали предпочитате да говорите пръв или последен. Известно време обмисляте, като си казвате: *„Да говориш пръв може да е изгодно, защото първите впечатления са най-важни; ако успея отрано да спечеля аудиторията на своя страна, противникът ми ще трябва не само да се представи в изгодна светлина, но и да настрои аудиторията срещу мен. От друга страна, може да е изгодно да говоря последен, защото при излизането си от залата слушателите вероятно ще запомнят последното, което са чули. Изказването на противника ми, предхождащо моето — независимо колко е убедително, - ще*

потъне в красноречието ти просто защото, като говоря последен, думите ти ще бъдат по-живи и ще се запомнят.” Измънквате: „Бих искал да съм първи... не, последен... не, първи... не, почакайте малко.” Объркан кое да предпочетете, изтичвате от сцената, намирате телефонен автомат и се обаждате на своя приятелка, социален психолог. Тя сигурно ще знае дали е по-изгодно да говорите пръв или последен.

Страхувам се, че ако очаквате отговор от една дума, ще останете разочарован. Освен това, ако изслушате всички разяснения и забележки на социалния психолог, има опасност изобщо да не успеете да произнесете словото си. А бихте могли да пропуснете и самите избори.

Излишно е да споменавам, че въпросът е сложен и засяга както възприемането на информацията, така и задържането ѝ в паметта (ретенцията). Ще се постарая да представя нещата колкото е възможно по-просто. Все едно че става въпрос за проблемите, които вие като въображаем политик обмисляхте от гледна точка на здравия разум. Вярно е, че при равни други условия последното изказване ще бъде по-прясно в паметта на слушателите просто защото е най-близко по време до изборите. От друга страна, фактическото възприемане на второто изказване няма да е така цялостно, както възприемането на първото изказване, просто защото със самото си съществуване първият материал разстройва и потиска процеса на възприемане. От това, което знаем за процесите на учене, излиза, че при равни други условия първият аргумент ще бъде по-убедителен: ще го назовем **ефект на първенството**. От това, което знаем за процесите на запаметяването (ретенцията) обаче излиза, че при равни други условия последният аргумент ще е по-убедителен; него ще назовем **ефект на свежестта**.

Фактът, че тези два подхода привидно водят до противоположни предвиждания, не означава, че редът на представяне на аргументите е без значение; нито пък означава, че опитите да се стигне до окончателно предвиждане са осъдени на неуспех. Това, което той означава, е, че познавайки начина, по който действа потискането и запаметяването, можем да предвидим в какви условия би преобладавал ефектът на първенството и при какви — ефектът на свежестта. Решаващият фактор е *времето* — т.е. интервалът, който разделя събитията в дадената ситуация:

1) интервалът между първата и втората информация и 2) интервалът между края на Втората информация и момента, в който членовете на аудиторията трябва да вземат окончателно решение.

Ето най-важните въпроси:

1. Потискането (намесата) е най-голямо, ако между двете информации има много малък интервал от време; в този случай първата информация най-много се намесва и затруднява възприемането на втората информация, като настъпва ефектът на първенството — първият оратор ще бъде в по-изгодна позиция.
2. Запаметяването е най-голямо и ефектът на свежестта ще преобладава, когато аудиторията трябва да вземе решение веднага след като изслуша втората информация.

Дотук добре. Още ли е на телефона кандидатът за градски съветник? Ето планът за действие: ако двамата оратори представят аргументите си един след друг и ако до изборите все още остават няколко дена, вие би трябвало да говорите пръв. Произнесена първа, вашата реч ще затрудни слушателите да възприемат аргументите на противника ви; а тъй като до изборите има още няколко дена, различията в запаметяването ще са минимални. Но ако изборите се провеждат непосредствено след втората реч и има продължителна почивка между двете речи, по-добре е да говорите последен. Благодарение на почивката между двете речи първата информация ще се намеси и ще затрудни незначително възприемането на Втората информация и тъй като аудиторията трябва да вземе решение веднага след втората реч, процесът на запаметяване ще работи в полза на втория оратор. Следователно ще преобладава ефектът на свежестта и при равни други условия последната реч ще бъде по-убедителна.

Тези разсъждения се потвърждават с експеримент, проведен от Норман Милър и Доналд Камбъл⁵³. Инсценира се съдебен процес със съдебни заседатели, при който изследваните лица получават съкратен вариант на протокола от действителен съдебен процес със съдебни заседатели по иск за обезщетение, предявен срещу производителите на дефектен пулверизатор. Доводите на страната в полза на иска включват показанията на свидетелите на ищеца, кръстосан разпит на свидетелите на защитата от адвоката на ищеца

и встъпителната и заключителната реч на адвоката на ищеца. Доводите на страната „против иска включват показанията на свидетелите на защитата, кръстосаните разпити на адвоката на ответника и неговата встъпителна и заключителна реч. Съкратеният вариант на този протокол е съставен така, че всички доводи „за” са в един блок, а всички доводи „против”- в друг блок. Изследователите променят интервала между прочитането на двата блока аргументи и между прочитането на втория блок аргументи и обявяването на решението. Ефект на свежестта се получава, когато има голям интервал между първия и втория блок аргументи и малък интервал между втория блок аргументи и решението. Ефект на първенството се получава, когато има малък интервал между първия и втория блок аргументи и голям интервал между втория блок аргументи и присъдата. Темата на експеримента (съдебен процес) позволява да се очертае огромната практическа стойност, която тези явления могат да имат. В повечето съдебни процеси обвинението минава първо (встъпителна реч и представяне на доказателства) и последно (заключителни аргументи), като по този начин на щата се дава както предимството на ефекта на първенството, така и предимството на ефекта на свежестта. Тъй като редът на представянето може да влияе върху това дали съдебните заседатели ще признаят обвиняемия за виновен или за невинен, бих препоръчал реалните съдебни процедури да се модифицират така, че да се предотвратят евентуални грешки в правораздаването поради ефекта на първенството или ефекта на свежестта.

Степента на несъответствието Ако даден комуникатор говори пред аудитория, която изобщо не споделя неговото гледище, кога ще бъде по-убедителен — ако изложи позицията си в най-крайната ѝ форма или ако я смекчи и представи така, че тя да не изглежда много по-различна от позицията на слушателите му? Например вие вярвате, че за да бъде здрав, човек трябва всеки ден да се занимава с активни физически упражнения; всякакъв вид активни физически упражнения биха били полезни, но за предпочитане е упражненията да са по един час дневно. Вашата аудитория е съставена от група професори, за които прелистването страниците на някоя книга вероятно е достатъчно физическо упражнение за

обикновения човек. Как ще промените мнението им в по-голяма степен — като заявите, че трябва да започнат да спазват строга дневна програма с физически упражнения, включваща тичане, плуване и гимнастика, или като препоръчате по-кратък и лек режим? Накратко, коя е най-ефективната степен на несъответствие между мнението на аудиторията и препоръките на комуникатора? Това е особено важен проблем за всеки пропагандист или просветен работник.

Да анализираме тази ситуация от гледна точка на аудиторията. Както споменах в глава 2, у повечето от нас съществува силно желание да са прави — да имат „правилно” мнение и да извършват разумни постъпки. Когато някой прояви несъгласие с нас, изпитваме неловкост, защото това означава, че мнението и постъпките ни може да са погрешни или да се дължат на погрешна информираност. Колкото по-голямо е разногласието, толкова по-неприятни усещания изпитваме. Как можем да намалим тези неприятни усещания? Просто като променим мнението или постъпките си. Колкото по-голямо е разногласието, толкова по-голяма ще бъде промяната в мнението ни. Този начин на разсъждаване очевидно ни води до извода, че комуникаторът би трябвало да препоръчва строгата дневна програма с физически упражнения — колкото по-голямо е несъответствието, толкова по-голяма ще е и промяната в мнението. Наистина някои изследователи установяват, че тази линейна зависимост е вярна. Добър пример за подобна зависимост дава един от експериментите на Филип Зимбардо⁵⁴. Всяка от студентките, участващи в неговия експеримент, трябва да доведе в лабораторията своя близка приятелка. На всяка двойка приятелки се описва случай на малолетна престъпност и всяко от изследваните лица трябва поотделно и насаме да даде препоръки по дадения проблем. Всяка от участничките е заблудена, че близката ѝ приятелка поддържа мнение, което в малка или в много голяма степен се различава от нейното собствено мнение. Зимбардо установява, че колкото по-голяма е явната разлика между първоначалните преценки на всяка двойка изследвани лица, толкова повече тяхното мнение се променя впоследствие, като се доближава до предполагаемото мнение на приятелките им.

Внимателното проучване на специализираната литература обаче

разкрива и няколко експеримента, които опровергават описаната по-горе линия на разсъждения. Например Джеймс Уитакър⁵⁵ открива криволинейна зависимост между несъответствието и промяната в мнението. Под *криволинейна* зависимост разбирам, че когато малкото несъответствие нарасне в известна степен, нараства и степента на промяна в мнението; когато несъответствието продължи да расте обаче, промяната в мнението започва да намалява; накрая, когато несъответствието стане голямо, степента на промяна в мнението става много малка. При много голямо несъответствие не се наблюдава почти никаква промяна в мнението.

Въз основа на откритието на Уитакър Карл Хобланд, О. Дж. Харви и Мюзарф Шериф³⁶ твърдят, че ако дадено съобщение се различава значително от собствената позиция на даден човек, то фактически остава извън неговия *обсег на приемане* и няма да му повлияе в голяма степен. В експеримента на Хобланд и колегите му съобщението засяга твърде актуален проблем, който силно вълнува изследваните лица, а именно дали в щата трябва да продължи „сухият“ режим, т.е. забраната върху продажбата на алкохол, или трябва да се отмени законът, забраняващ продажбата на алкохол, и да се мине на „мокър режим“. Гласоподавателите в щата са били почти наполовина разделени в мнението си по този въпрос, а изследваните лица са представителна извадка от тях: някои от изследваните лица са убедени, че щатът трябва да остане на „сух“ режим, други — че трябва да се мине на „мокър“ режим, а трета група се придържат към по-умерено мнение. Изследваните лица се разделят на групи, в които са представени и трите мнения. На всяка група се поднася различно становище, така че някои от лицата го намират близко до собствената си позиция, други — умерено различно, а трети — напълно различно от собствената им позиция. По-специално на една от групите се поднася „мокро“ становище, което призовава към свободна и неограничена продажба на алкохолни напитки; на друга група — „сухо“ становище, призоваващо към пълна забрана; и на трета група се поднася умерено „мокро“ становище, в което се настоява да се разреши консумацията на известно количество алкохол, но с определен контрол и ограничения. Най-голяма промяна в мнението е наблюдавана при *умерено* несъответствие между съобщението и

мненията на отделните членове на аудиторията.

За един учен това положение е много интересно. Наличието на значителен брой изследователски данни, които клонят към едни изводи, и на също така голям брой данни от изследвания, които клонят към различни изводи, не означава непременно, че някой не е прав. Това по-скоро показва, че има важен фактор, който не е обяснен — и това е действително интересно, защото дава възможност на учения да влезе в ролята на детектив. Моля читателите за търпение, тъй като бих желал да се спра подробно на този въпрос — той има не само съдържателна стойност, но ни дава възможност да анализираме една от най-приключенските страни на социалната психология като наука. В тази игра на детективи се постъпва по два основни начина. Можем да започнем със събирането на всички експерименти, които показват единия резултат, и на всички експерименти, показващи другия резултат, и (с помощта на въображаема увеличителна лупа) грижливо да ги разгледаме, като търсим фактора, който е общ за експериментите от група А и отсъства в експериментите от група Б; след това трябва да се постареем да установим — от концептуална гледна точка — защо този фактор води до различни резултати. Или, обратно, можем да започнем с концептуално разсъждение за фактора (факторите), който вероятно води до различни резултати; след това с концептуалния фенер в ръка можем да проучим съществуващата литература, за да видим дали експериментите от група А се различават от експериментите от група Б в това измерение.

Лично аз предпочитам втория начин. И така заедно с двама мои студенти — Джудит Търнър и Мерил Карлсмит — започнахме да разсъждаваме кой фактор (фактори) би могъл да води до такива различни резултати. В началото възприехме разгледаното по-горе схващане, че колкото по-голямо е несъответствието, толкова по-силни са неприятните усещания за членовете на аудиторията. По-късно разсъдихме, че това не означава непременно, че те ще променят мнението си. Членовете на аудиторията могат да намалят дискомфорта си най-малко по четири начина: 1) като променят мнението си; 2) като склонят комуникатора да промени своето

мнение; 3) те могат да потърсят подкрепа на първоначалното си мнение, като намерят други хора, които споделят възгледите им въпреки думите на комуникатора; или 4) могат да подценят комуникатора — като убедят сами себе си, че комуникаторът е не интелигентен или неморален — и по този начин направят мнението му невалидно.

В голям брой комуникационни ситуации, включително ситуацията в тези експерименти, съобщението се поднася или в писмена форма (например като статия във вестник или списание), или от комуникатор, до когото аудиторията няма достъп (например от телевизионния екран, от лекторския подиум и т.н.). Също така изследваните лица често са сами или са част от аудитория, чиито членове не могат да взаимодействат помежду си. При тези обстоятелства за реципиентите на информацията не е възможно нито да имат непосредствено влияние върху мнението на комуникатора, нито да търсят непосредствена социална подкрепа. Това означава, че за реципиентите остават два основни начина да намалят неприятните си усещания — като променят мнението си или подценят комуникатора.

Трудно или лесно ще е за индивида да подцени комуникатора при тези обстоятелства? Много трудно би било да се подцени обичан и уважаван личен приятел; трудно би било също да се подцени някой вдъхващ голямо доверие специалист по разглеждания проблем. Но ако доверието към комуникатора е недостатъчно, не би било трудно той да бъде подценен. Следвайки тази линия на разсъждения, стигнахме до извода, че при голямо доверие към комуникатора, колкото по-голямо е несъответствието между неговите и на аудиторията възгледи, толкова по-голямо въздействие има той върху мнението на слушателите. Ако обаче доверието, което комуникаторът вдъхва, не е много голямо, на теория той може да бъде подценен. Това не означава, че той не би могъл да повлияе на хората да променят мнението си, ако неговото мнение не се различава много от тяхното. Колкото повече се различава позицията на такъв комуникатор от мнението на аудиторията му обаче, толкова по-вероятно е слушателите да започнат да се съмняват в неговата мъдрост, висока интелигентност

и уравновесеност. Колкото повече се съмняват в неговата мъдрост, висока интелигентност и уравновесеност, толкова по-малка е вероятността да се повлияят от него.

Сега да се върнем към примера с физическите упражнения: представете си 73-годишен мъж с физиката на двойно по-млад човек, който току-що е спечелил Бостънския маратон на 26 мили. Ако той ми каже, че за да поддържа добра форма и да има дълъг и здрав живот, човек трябва да се занимава с активни физически упражнения най-малко по два часа дневно, аз ще му повярвам. Как мога да не му повярвам! Той би ме накарал да се упражнявам много повече, отколкото ако беше препоръчал да се упражнявам само по десет минути на ден. Да си представим сега, че същото съобщение е направил човек, който вдъхва по-малко доверие — например училищен треньор по лека атлетика. Ако той ми препоръча да се занимавам с физически упражнения по десет минути дневно, съветът му ще е в моя обсег на приемане и той би могъл да повлияе върху мнението и поведението ми. Ако ме посъветва обаче да се занимавам с активни физически упражнения по два часа на ден, ще бъда склонен да го сметна за шарлатанин, сноб на тема здраве или маниак—и ще продължа да мързелувам с чиста съвест. Съгласен съм с изследователите Ховланд, Харви и Шериф: човек ще сметне, че мнение, което чувствително се различава от неговото собствено мнение, е извън обсега му на приемане — но само ако източникът не е достатъчно достоверен.

Въоръжени с тези разсъждения, заедно с моите колеги проучихме проведените върху този проблем експерименти; специално внимание отделихме на начините, по които е бил описван комуникаторът. И ето — открихме, че във всеки експеримент, който показва пряка линейна зависимост между несъответствието и промяната в мнението, източникът на информацията се описва като притежаващ по-голяма достоверност в сравнение с експериментите, които показват криво-линейна зависимост. Това откритие потвърди разсъжденията ни за ролята на достоверността. Но ние не спряхме дотук, а подготвихме експеримент, в който систематично проучихме степента на несъответствието и достоверността на източника в един изследователски проект⁵⁷. В този експеримент студентки трябваше да прочетат

няколко строфи абстрактна модерна поезия и да ги степенуват по качество. След това на всяка участничка бе дадено да прочете критично есе върху модерната поезия, в което конкретно се споменава строфа, оценена ниско от участничките. В есето, предназначено за една група изследвани лица, критикът хвали горещо въпросната строфа — това създава голямо несъответствие между мнението на комуникатора и мнението, изразено от студентките в това експериментално условие. В есето, предназначено за друга група изследвани лица, критикът описва строфата умерено благосклонно — това води до средно голямо несъответствие между критика и студентките в това експериментално условие. В третата експериментална ситуация критикът се отнася с леко презрение към въпросната строфа — това постави реципиентите на информацията в ситуация на „слабо несъответствие”. Накрая на половината от участничките в експеримента бе съобщено, че авторът на есето е поетът Т. С. Елиът, комуникатор, вдъхващ голямо доверие; на другата половина от изследваните лица бе съобщено, че авторът на есето е студент. След това на участничките бе дадена възможност повторно да степенуват строфите. Когато студентките бяха подведени да мислят, че комуникаторът е Т. С. Елиът, есето имаше най-голямо влияние върху тях, когато изразената в него преценка за строфата се различаваше най-много от тяхната собствена преценка; след като им бе съобщено, че авторът е техен състудент — комуникатор, не вдъхващ голямо доверие, — есето предизвика малка промяна в мнението, когато преценката в него малко се различаваше от мнението на студентките; голяма промяна, когато несъответствието бе средно голямо, и съвсем малка промяна в мнението, когато несъответствието бе извънредно голямо.

За да обобщим този раздел, ще заявим, че за противоречивите резултати, изглежда, има обяснение: при голяма достоверност на източника вероятността аудиторията да се убеди се увеличава с нарастването на несъответствието между изказаното от него гледище и мнението на слушателите; от друга страна, когато достоверността на даден източник е съмнителна или недостатъчна, той ще предизвика максимални промени в мнението при средно големи несъответствия.

Характеристики на аудиторията

Не всички слушатели, читатели или зрители са еднакви. Някои хора се убеждават по-трудно. Също — както видяхме — типът информация, която въздейства върху един човек, може да не окаже влияние върху друг. Например, спомнете си, че степента на знанията на даден член от аудиторията и първоначалното му мнение ще имат основно значение за това, дали едностранно представената комуникация ще е по-убедителна от двустранно представената.

Само оценка Какво значение има личността на даден индивид върху податливостта му към убеждаване? Единствената личностна променлива, която е най-последователно свързана с податливостта към убеждаване, е само оценката. Индивид, който се чувства непълноценен като личност, се повлиява по-лесно от убедителна комуникация, отколкото човек с високо самочувствие⁵⁸. Това изглежда логично; в края на краищата, ако един човек не се харесва, той няма да поставя и собствените си идеи много високо и няма да отстоява твърдо убежденията си. Когато идеите му бъдат оспорени, той може сравнително лесно да се откаже от тях. Спомнете си, че хората искат да са прави. Ако Сам, който има висока само оценка, чуе изказване, което се различава от собственото му мнение, той трябва да реши дали шансът му да е прав ще е по-голям, ако промени мнението си, или ако остане на същата позиция. Човек с висока само оценка може да изживее конфликт, ако се окаже, че поддържа мнение, различно от това на комуникатор, към когото има голямо доверие. Той може да разреши конфликта, като промени мнението си, а може и да остане твърд. Ако обаче Сам има ниска само оценка, конфликтът е слаб или отсъства; тъй като няма особено високо мнение за себе си, той вероятно смята, че има по-голям шанс да е прав, ако се съгласи с мнението на комуникатора.

Предварителният опит на аудиторията Друг важен фактор, свързан с аудиторията, е нагласата ѝ непосредствено преди комуникацията. Дадена група от хора може да се поддаде на убеждаване, ако е добре нахранена, свободна и щастлива.

Действително — както установяват Ървинг Джанис и сътрудниците му — хора, на които е дадена възможност да се нахранят вкусно, докато четат убедителна информация, се повлияват в по-висока степен от прочетеното, отколкото индивиди от контролна група (които не ядат)⁵⁹. Изследване, осъществено от Ричард Пети и сътрудниците му, също показва, че когато са в добро настроение, хората повече се поддържат на убеждаване⁶⁰. Джефри Коен и колегите му⁶¹ установяват, че хора, които неотдавна са получили обратна връзка, потвърждаваща високата им само оценка (научили са, че са харесвани), също са по-възприемчиви към убеждаване от дадена комуникация.

И обратно, съществуват начини членовете на аудиторията да станат по-невъзприемчиви и неподатливи на убеждаване. Както по-рано отбелязах, хората предполагат, че ще устоят на опити за убеждаване като телевизионни реклами, ако бъдат предупредени, че ще се направи опит да бъдат убедени⁶². Това е особено вярно, ако съдържанието на съобщението се различава от собствените им убеждения. Склонен съм да твърдя, че фразата: „А сега едно съобщение от нашия спонсор” прави това съобщение по-неубедително, отколкото ако комуникаторът го направи без това въстъпление. Предупреждението сякаш казва: „внимавайте, сега ще се постарая да ви убедя”, и хората са склонни да реагират, като заемат отбранителна позиция срещу съобщението. Това явление се показва в експеримент, проведен от Джонатан Фридман, Дейвид Сиърс и други⁶³. В експеримента на Фридман на група младежи се съобщава, че ще чуят беседа, озаглавена „Защо на тийнейджърите не бива да се позволява да шофират”. Десет минути по-късно лекторът изнася беседата. Същата информация се изнася и пред контролна група юноши, които не са предупредени десет минути по-рано. Лицата в контролната група са по-цялостно убедени от информацията в сравнение с лицата, които са били предупредени.

Хората са склонни да защитават чувството си за свобода. Според теорията на Джек Брем за противодействието⁶⁴, когато усетят, че то е застрашено, хората се опитват да го възстановят. Например аз обичам да получавам подаръци за рождения си ден. Ще се почувствам неудобно обаче, ако слаб студент, който е на път да

отпадне от моя курс, ми направи скъп подарък за рождения ден точно преди да прочета оценките за семестъра. Чувството ми за свобода или независимост ще бъде накърнено. Хората могат да възприемат като посегателство срещу свободата им на избор и информации, целящи да убеждават, особено ако са натрапчиви или агресивни. Такива информации събуждат у тях съпротива и желание за противодействие. Например, ако настоятелен продавач ми каже, че съм длъжен да купя нещо, първата ми реакция ще е да отстоя независимостта си, като напусна магазина.

В експеримент, проведен от Лилиан Бенсли и Руи Ву⁶⁵, студенти в колеж гледат едно от две послания, насочени срещу употребата на алкохолни напитки. Едното е непохватно и догматично и заявява, че безопасно количество алкохол няма и че всички трябва изобщо да се въздържат от пиене на алкохол. Тонът на втората информация е по-мек. Тя изтъква колко е важно човек да контролира пиенето си. Втората информация в много по-висока степен убеждава хората да намалят консумацията си на алкохол. С особено голяма сила това важи за заклетите пиячи, у които тромавото послание почти сигурно е събудило желание за противодействие.

Противодействието се проявява по редица интересни начини. Например, докато вървя по улицата, някой учтиво ми предлага да се подпиша под петиция. Не знам за какво е петицията и докато някой ми обяснява, към мен се приближава друг човек, който настоява да не се подписвам. Според теорията за противодействието, за да неутрализирам този натиск и да защита правото си за свобода на избора, ще съм по-склонен да се подпиша. Този сценарий е инсцениран от Мадлин Хейлман⁶⁶ и резултатите потвърждават предвиждането ѝ, че в повечето обстоятелства колкото са по-силни опитите да се попречи на изследваните лица да се подпишат под петицията, толкова по-вероятно е те да се подпишат. Разбира се, както видяхме в тази и в предишната глава, хората могат да се влияят и действително се влияят и отстъпват пред косвен социален натиск, както е в експеримента на Аш. Когато този натиск обаче е толкова неприкрит, че застрашава чувството на хората за свобода, те не само се съпротивляват на натиска, но са склонни да реагират

и в противоположната посока.

Ще споменем и още една страна на тази нужда от свобода и независимост. При равни други условия, когато са изправени пред информация, която противоречи на техни убеждения по важни въпроси, хората са склонни при възможност незабавно да измислят контрааргументи⁶⁷. Така те могат да опазят мненията си от неоснователни влияния, като запазват и чувството си за независимост. В известна степен обаче тази съпротива може да се преодолее. Лейън Фестингър и Нейтън Маккоби⁶⁸ провеждат експеримент, в който се стараят да попречат на членовете на аудиторията да измислят аргументи, оспорващи предоставената им информация. Това се постига лесно, като вниманието на аудиторията се отвлича, докато ѝ се представя информацията. Две групи студенти, които членуват в студентско дружество, трябва да слушат магнетофонен запис на информация за лошите страни на студентските дружества. Аргументите са силни, ерудирани и, както бихте могли да предположите, значително се различават от убежденията на изследваните лица. Докато информацията се прослушва, вниманието на една от групите се отвлича, като ѝ се прожектира забавен филм. Фестингър и Маккоби разсъждават по следния начин: тъй като тази група е заета с две задачи едновременно — да слуша магнетофонния запис на аргументите против студентските дружества и да гледа забавен филм — съзнанието на слушателите ще е толкова ангажирано, че почти няма да имат възможност да измислят аргументи, с които да оборят записаното върху магнетофонната лента твърдение. Членовете на контролната група, които не се разсейват с филм, ще имат по-голяма възможност да посветят мисълта си на оборването на твърдението, като измислят контрааргументи. Резултатите на експеримента потвърждават тези разсъждения. Мнението на студентите, чието внимание се разсейва с филм, претърпява значително по-голяма промяна в посока срещу студентските дружества, отколкото мнението на студентите, чието внимание не се раздвоява.

Да разгледаме внимателно другата страна на проблема. Как можем да помогнем на хората да се противопоставят на опитите за убеждаване?

Уилям Макгуайър и сътрудниците му са разработили сложен метод за предизвикване на съпротива, който сполучливо е наречен **ефект на имунизация**. Вече видяхме, че представянето на двустранна аргументация (с опит да се оборят аргументите на противника) убеждава повечето аудитории по-ефективно, отколкото едностранното представяне на аргументите. Като продължи изучаването на това явление, Макгуайър изказа предположението, че ако на един човек бъде прочетено кратко съобщение, което той може да опровергае в момента, човекът сякаш получава „имунитет” срещу следващото разгърнато представяне на същия аргумент. Почти по същия начин малко количество отслабен вирус имунизира даден човек срещу силна атака на същия вирус. В експеримент, проведен от Уилям Макгуайър и Димитри Папагеоргис⁶⁹, изследваните лица изказват мнението си по даден въпрос, след това тяхната позиция се критикува умерено и те оборват критиката. По-късно на същите лица се представя силен аргумент срещу първоначалното им мнение. Членовете на тази група са проявили много по-малка склонност към промяна в мнението си в сравнение с членовете на контролна група, чието мнение не е било предварително подложено на опит за оборване. Така лицата от експерименталната група се оказали имунизирани срещу промяна в мнението и са били сравнително неподатливи на представените аргументи. Следователно представянето на аргументите на двете страни често е не само по-ефективен метод за пропаганда, но когато се използва умело, такова представяне повишава устойчивостта на аудиторията към евентуална контра пропаганда

В интересен експеримент на терена Алфред Макалистър и сътрудниците му⁷⁰ имунизират седмокласници срещу натиск от страна на връстниците им да пушат цигари. Например на учениците се показват реклами (навремето бяха популярни), подсказващи, че истински освободените жени са пушачки — „Дълъг път извървя, сладурче!” После ги имунизират, като ги научават, че една жена всъщност не може да е освободена, ако е пристрастена към никотина. Също така, понеже много тийнейджъри започват да пушат отчасти защото това изглежда „страхотно” или „яко” (като мъжа от рекламата на „Марлборо”), натискът на връстниците се изразява в това, че този, който не пуши, е наричан „страхливец”.

И така, Макалистър инсценира ситуация, в която противодейства на този процес; седмокласниците разиграват ситуация, в която репетират привеждането на контрааргумент, като казват нещо от рода на: „Ще съм истински страхливец, ако запаля цигара само за да ти угодя.” Тази имунизация срещу натиска на връстниците се оказва много ефективна. Когато стават деветокласници, само половината от имунизираните ученици са склонни да пушат в сравнение с тийнейджърите от контролна група в сходна прогимназия.

Изследванията са показали, че имунизирането предизвиква най-ефективна съпротива, когато атакуваното убеждение е всеизвестна истина⁷¹. Това е убеждение, което мнозинството от членовете на едно общество приемат за безспорно вярно, напр. „Съединените американски щати е най-прекрасната страна в света” или „Ако работи упорито, човек ще успее”. Ние рядко поставяме тези убеждения под съмнение и в такъв случай лесно можем да забравим защо ги поддържаме. Следователно, ако бъдат подложени на силна атака, тези убеждения може да рухнат. За да бъде подтикнат човек да поддържа убежденията си, трябва да му се даде възможност да осъзнае тяхната уязвимост, а това най-успешно може да се осъществи чрез смекченото им атакуване. Предварителният опит под формата на слаба атака срещу убежденията на даден човек създава у него устойчивост срещу по-късно убеждаване, защото: 1) той получава подтик да брани убежденията си и 2) добива опит в отстояването на тези убеждения, като бива принуден да осъзнае защо ги поддържа. Това прави индивида по-добре подготвен да отблъсне по-силна атака.

Това е важен въпрос, често пренебрегван и погрешно разбран от хората, които вземат значими решения в разгара на Студената война. Например след войната в Корея, когато имаше големи опасения, че американските военнопленници по всяка вероятност са били подложени от китайските комунисти на „промиване на мозъка”, сенатска комисия препоръча в държавните училища да се въведат курсове по „патриотизъм и американизъм”, за да се изгради у хората устойчивост срещу „промиването на мозъци” и други форми на комунистическа пропаганда. Но резултатите от

изследването върху имунизирането ме доведоха до съвсем различно заключение. По-специално аз твърдах, че най-добрият начин да се помогне на хората да се съпротивляват срещу антидемократичната пропаганда е да се атакува тяхната вяра в демокрацията, а най-добрият начин да се създаде устойчивост към едностранната комунистическа пропаганда е в гимназиите да се организират честни и безпристрастни курсове за запознаване с комунизма⁷². В разгара на Студената война такова предложение несъмнено беше сметнато за гибелно от политиците, които се ужасяваха от перспективата нашите младежи да могат да научат нещо положително за комунизма. Те изпитваха страх, че това ще направи младите хора по-податливи на пропаганда. Историческите събития обаче потвърдиха социалнопсихологическите изследвания, като показаха, че ако човек иска да смекчи ефекта от примитивно водена пропаганда, няма нищо по-добро от свободното проучване на най-различни идеи. На „промиване на мозъка” най-лесно би се поддавал човекът, чиито идеи се опират върху лозунги, които никога не са били сериозно атакувани.

Как се проявяват принципите в действителната ситуация

Представете си, че получите в наследство участие в управлението на телевизионна мрежа. Ето ви блестяща възможност да предизвикате промени в мнението на хората по важни въпроси. Да кажем, че сте запален привърженик на националната здравно осигурителна система и бихте искали да убедите хората в нейните предимства. Току-що сте прочели настоящата глава (така че знаете как да го направите) и разполагате с мощно средство за информация. Как ще постъпите? На пръв поглед няма нищо по-просто. Избирате си отрязък от време след програма с високо интелектуален характер (за да сте сигурен, че ви гледат начетени хора) и представяте двустранна аргументация (защото двустранната

аргументация оказва най-голямо въздействие (Върху начетените хора). Подреждате доводите си така, че аргументът в полза на националната здравно осигурителна система да е по-силен и да се появи най-напред (за да се възползва от ефекта на първенството). Описвате тежкото положение на бедните — как се разболяват и умират поради липсата на достъпна медицинска помощ, и правите това, като давате конкретни примери с хора, които лично познавате. Говорите така, че да възбудите силен страх; същевременно предлагате конкретен план за действие, тъй като това съчетание предизвиква най-голяма промяна в мнението и най-бързо убеждава повечето хора да вземат конкретни мерки. Излагате някои от доводите против вашето становище и убедително ги опровергавате. Ангажирате оратор, който е специалист, вдъхва доверие и е извънредно симпатичен. Построявате аргумента си така, че да изглежда колкото може по-положителен, за да се увеличи максимално несъответствието между представения аргумент и първоначалното мнение на аудиторията. И накрая се настанявате удобно в креслото, отпускате се и чакате мненията на зрителите да започнат да се променят.

Нещата обаче не са така прости, както изглеждат. Представете си типичния телевизионен зрител: да кажем, това е 45-годишна брокерка за недвижими имоти от средната класа, която е силно настроена срещу намесата на държавата в живота на гражданите. Тя смята, че всяка форма на социално законодателство подкопава предприемаческия дух, който е същността на демокрацията. Брокерката попада случайно на вашето предаване, докато търси забавна програма за вечерта, и чува аргументите ви в полза на националната здравно осигурителна система. Докато слуша, увереността в първоначалните ѝ схващания започва да намалява. Тя престава да е така сигурна, както е била доскоро, че правителството не би трябвало да се намесва в проблемите на здравеопазването. И какво прави тя? Ако прилича на изследваните лица в експеримента на Ланс Канън⁷³, ще се пресегне към пулта за дистанционно управление на телевизора и ще превключи на ТВ играта „Колелото на съдбата”. Канън установи, че когато увереността на индивида намалява, той става по-малко склонен да слуша аргументи срещу

собствените си убеждения. Така точно тези хора, които най-много искате да убедите и които биха били най-склонни да променят мнението си, обикновено най-неохотно продължават да слушат информация, създадена именно с такава цел.

Трябва ли да се примирите, че ще излъчвате информацията си пред зрители, които вече подкрепят националното здравно осигуряване? Това може да е така, ако държите да излъчвате сериозен документален филм по въпроса. След като обаче прецените алтернативите си, вие може да решите да подходите по друг начин. Решавате да се възползвате от социалния принцип (който обсъдихме по-горе), че хората са най-податливи на влияние, когато не съзнават, че някой се опитва да им въздейства. Свикват събрали на мениджърите от телевизионната си мрежа. Дават указания на програмния директор да поръча няколко сценария, драматизиращи тежкото положение на семейства, застрашени от разорение поради разходите, свързани с тежко заболяване. Наредват на новинарския екип да подготви няколко материала, в които се изтъква успехът на националното здравно осигуряване в други държави. Накрая предоставяте няколко комични случки на водещия късното ток шоу. Те се отнасят за неговия неспособен, но преуспяващ лекар и водещият може да ги разкаже пред публиката. Въпреки че нито една от тези програми не съдържа информацията, която дава документалният филм, смея да твърдя, че сумарното им въздействие ще е по-голямо. Вложени в драматизирани сценарии или в новинарски сегменти, аргументите в подкрепа на националното здравно осигуряване няма да се схващат като такива. Те ще са безобидни, но посланието в тях е недвусмислено. Тъй като не приличат на опити за убеждаване, те няма да предизвикат съпротива, ще избегнат ефекта на имунизация и ще потиснат формулирането на контрааргументи чрез разсейване на аудиторията. Най-важното е, че хората вероятно ще ги видят, а няма да превключат на друг канал. Макар че този метод за пропагандиране на политика, която очевидно е в интерес на обществото, дава резултати, трябва да се замислим дали някои от използваните тактики са етични. В края на краищата с помощта на тези тактики всеки един — от рекламния агент до демагога — може да избегне радара на нашата защита и да ги използва, за да пласира

нездравословни продукти, неразумни социални решения и дори войни.

Смятам, че е много важно тактиките на убеждаването да се познават, да се разбира кога се прилагат и да се оспорва злоупотребата с тях тъкмо защото социалнопсихологическите принципи могат толкова добре да работят. Това е особено вярно, като се има предвид как хората прекаляват с гледането на телевизия. В САЩ Това е изключително разпространено⁷⁴. В средностатистическото домакинство телевизорът се включва 7 пъти дневно⁷⁵ и средният американец гледа телевизионни предавания 30 часа седмично, което прави малко повече от 1500 часа в годината. Средният младеж, завършил гимназия, е прекарал много повече време пред телевизора, отколкото в общуване с родителите си или учителите⁷⁶.

Телевизията като средство за масова информация оказва въздействие и възприемането на реалността, което тя внушава, рядко е без значение. Джордж Гърбнър и сътрудниците му⁷⁷ правят най-изчерпателния анализ на телевизионните програми, съществуващ досега. От края на 60-те години на ХХ в. изследователите заснемат на видео лента и внимателно анализират хиляди телевизионни програми и герои, излъчвани в праймтайма. Изводите им общо взето показват, че представата за реалността, която дава телевизията, по традиция заблуждава американските зрители. В програмирането на праймтайма през 60-те и 70-те години например съотношението между броя на мъжете и броя на жените бе почти 3 към 1, като жените са представяни като по-млади и по-неопитни от мъжете. Цветнокожите (особено латиноамериканците или американците от азиатски произход) и старите хора са представяни в много по-малка степен, а членовете на малцинствените групи са снимани главно във второстепенни роли. Освен това повечето герои, показвани в праймтайма, са обрисувани като хора с професии и мениджъри. Въпреки че 67% от работната сила в САЩ е съставена от физически работници (т.н. сини якички) или хора, заети в услугите, само 25% от телевизионните герои се занимават с такава работа. Накрая, престъпността — както навремето, така и сега — присъства на телевизионния екран почти 10 пъти по-често в сравнение с реалността и половината от

героите по телевизията се замесват в някакво насилие всяка седмица, докато в живота по-малко от 1% от американците са жертви на криминално престъпление през всяка дадена година. През последните няколко години статистиките на ФБР сочат, че в САЩ процентът на престъпленията, свързани с насилие, намалява непрекъснато, докато този на насилие, показвано по телевизията, расте. Телевизионният сценарист Дейвид Ринтелс, бивш президент на Гилдията на американските сценаристи, най-добре обобщил положението с думите: „От 20 до 23 ч. всяка вечер телевизията е една голяма лъжа”⁷⁸.

И хората вярват на тази лъжа. Проведените изследвания сравняват нагласите и убежденията на хора, прекаляващи с гледането на телевизия (повече от 4 часа дневно), и такива, които гледат по-малко (по-малко от 2 часа). Резултатите са, че хората, които гледат дълго телевизия, 1) изразяват повече нагласи, белязани от расови предразсъдъци; 2) надценяват броя на хората, работещи като лекари, адвокати и спортисти; 3) смятат, че жените са с по-ограничени възможности и интереси от мъжете; 4) имат преувеличени схващания за честотата на насилието. Най-тревожният извод, до който изследването неизменно води, е, че колкото повече даден човек гледа телевизия, толкова повече светът му изглежда като зловещо място, където хората внимават да не им се случи нещо лошо и ако им се удаде случай, биха се възползвали от ближните си. С други думи, за онези, които прекалено много гледат телевизия, животът е като истинско риалити шоу. Тези нагласи и убеждения отразяват невярно американския начин на живот, обрисован от телевизията*.

*Трябва да се отбележи, че изследването на Гърбнър е корелационно, а не експериментално. Следователно, не е възможно да се определи дали продължителното гледане на телевизия действително причинява нагласи, белязани от предразсъдъци и неверни убеждения, или хората, които вече споделят такива нагласи и убеждения, просто са по-склонни да гледат телевизия. За да подкрепят заключенията си, Гърбнър и сътрудниците му правят извадка от телевизионни зрители от всички възрасти, степени на образование, доходи и етнически групи. След като вземат предвид тези особености на зрителите, експериментаторите установяват, че зависимостта между продължителното гледане на телевизия и неверните убеждения се среща във всяка категория — Бел. авт.

Разбира се, всеки човек влиза в широки лични контакти с много хора в безброй социални ситуации; средствата за масова информация са просто само един източник на познанията на хората за половете и за различните етнически или професионални групи. Информацията и впечатленията, които получаваме чрез медиите, може би ни въздействат по-слабо, отколкото ако разчитаме на личния си опит. Тези от нас, които са поддържали близък контакт с няколко жени, работещи извън дома си, вероятно са по-слабо податливи на стереотипния образ на жените, представян по телевизията. От друга страна, макар всеки индивид да има схващания за престъпността и насилието, те едва ли се базират върху личния му опит. За повечето хора телевизията е фактически единственият жив източник на информация за престъпността. Доста голям дял от телевизионните програми е съставен от криминални филми, така че средният 15-годишен ученик е проследил повече от 13 000 убийства по телевизията. Освен това няколко изследвания са показали, че криминалните филми изграждат учудващо правдиви образи както на полицията, така и на престъпниците. Полицаяте, показвани по телевизията, например са удивително ефективни, разкриват почти всяко престъпление и са безпогрешни в едно: в края на шоуто в затвора никога не попада неподходящ човек. Телевизията подхранва илюзията за сигурност в борбата с престъпността. Престъпниците, изобразявани от телевизията, обикновено извършват престъпление поради психическо заболяване или поради ненаситна (и ненужна) алчност. Телевизията подчертава, че извършителите на дадено престъпление носят лична отговорност за действията си и пренебрегва отнасящите се до престъпното деяние ситуационни подбуди като бедност и безработица. Това обрисуване има важни социални последици. Хората, които гледат прекалено много телевизия, възприемат тази система от убеждения. Тя влияе върху очакванията им и може да ги накара да заемат твърда позиция, когато са съдебни заседатели. Хората с твърда позиция са склонни да отхвърлят презумпцията за невинност, защото са убедени, че обвиняемият трябва да е виновен в нещо; в противен случай той нямаше да бъде даден под съд⁷⁹.

Установено е също, че случаите на кражби се увеличават, когато

телевизията е въведена в даден район⁸⁰. Защо е така? Най-разумното обяснение е, че чрез рекламите, които излъчва, телевизията насърчава потреблението на стоки и обрисова като норма начина, по който живеят горната и средната класа. Илюзията за ширещо се охолство и консумация може да фрустрира и разгневи зрителите, лишени от добри условия за живот. Те сравняват начина си на живот с този, показван по телевизията, и това ги подтиква да „вземат участие в сбъдването на американската мечта” така, както могат.

Почти е невъзможно да се определи точно степента, до която медийното осветяване на даден проблем влияе върху общественото мнение и поведение. Тук са намесени твърде много други фактори. Тъй като описаното по-горе изследване не е експериментално, трудно могат да се отделят ефектите на масовите комуникации от влиянието на личния опит и контакта със семейството и приятелите. Експерименти обаче могат да се провеждат. Да предположим например, че като мениджър на телевизия вие изпълнявате първоначалния си замисъл и излъчвате документален филм за националното здравеопазване. В този случай вие сравнително лесно ще установите дали посланието ви е било убедително, като преди и след телевизионното предаване попитате извадки от зрители какво мислят за националната здравно осигурителна система. Ако те променят мнението си в благоприятна посока, можете да направите извода, че програмата ви е била убедителна. Ако целта ви е да постигнете максимална убедителност, можете да запишете върху магнетофонна лента няколко версии на документалния филм, за да изпробвате различни говорители, аргументи и типове представяне. Ако излъчите тези варианти пред различни аудитории, можете да сравните въздействието на различни съчетания от фактори, фактически този сценарий се доближава до начина, по който бяха проведени повечето от изследванията, описани по-горе в настоящата глава. Подготвени бяха информации на различни теми, като систематично бяха променявани определени аспекти на презентацията — достоверността на комуникаторите например или редът на аргументите — и подготвените варианти на посланието бяха представени пред аудиториите. Когато се проверява мнението на членовете на аудиторията, може да се измери ефектът на

променливите. Тази процедура позволява да се упражнява голям контрол над посланието и е много подходяща за изследване на голям брой участници, фактически този метод е толкова резултатен, че е бил адаптиран за контролирана с компютър процедура за промяна на някои фактори, заобикалящи посланията и представящи ги на хора, седнали пред компютърни пултове⁸¹. Появата и разпространението на кабелните телевизионни мрежи дава на зрителите, седнали в дома си, технологичната възможност да установяват обратна връзка със станцията. Това означава, че сега е възможно моментално да се проверява как хиляди зрители реагират на определени предавания.

Представете си, че вместо документалния филм решите да излъчите сериата от по-неуловими послания, скрити в редовните програми и повтаряни многократно. Много по-трудно ще е да се измери и прецени ефектът на този подход, но той вероятно се среща по-често. На хората рядко се предлагат ясни и убедителни послания в полза на определена позиция, непосредствено преди да им се наложи да вземат решение по даден въпрос. Изключение правят може би политическите кампании. Повечето си убеждения формираме постепенно, чрез повтарящи се контакти с хора в течение на дълъг период от време. Убежденията по значими въпроси общо взето трудно се променят чрез директна комуникация. Изглежда, че има фундаментална разлика между въпрос като националното здравно осигуряване, от една страна, и въпроси като възможността да се построят атомни подводници, трябва ли антихистамините да се продават без рецепта и какво е практическото значение на аритметиката, от друга. Каква е разликата? Едно от различията е в това, че темата за медицинското обслужване изглежда по-значима. Кой е критерият обаче, по който може да се прецени дали един въпрос е значим или маловажен?

За да отговорим на този въпрос, най-напред трябва да изясним какво разбираме под термина „мнение”, който нашироко използвахме в настоящата глава. Най-просто казано, мнение е това, което човек вярва, че е фактически вярно. Така аз съм на мнение, че в Калифорнийския университет в Санта Крус са записани 15 000 студенти, че носенето на предпазни колани намалява броя на смъртните случаи при ката строфи и че през лятото в град Ню Йорк

е горещо. Подобни мнения имат предимно познавателен характер — т.е. те не са емоционални, формират се в главата, а не в сърцето. Те са също нетрайни — могат да се променят при наличието на сигурни и ясни доводи, поддържащи противоположното мнение. Така ако дългогодишният защитник на потребителите Ралф Нейдър (когото считам за източник, вдъхващ голямо доверие по въпросите на автомобилната безопасност) ми представи сведения, сочещи, че предпазните колани, така както ги изработват днес, не намаляват значително броя на смъртните случаи, аз ще променя мнението си по този въпрос.

От друга страна, представете си, че някой е на мнение, че евреите се занимават с тъмни търговски сделки, че азиатците са потайни, че старите хора са бремене за обществото, че Съединените американски щати е най-великата (или най-ужасната) страна в историята на света, или че град Ню Йорк е джунгла. По какво тези мнения се различават от мненията, изложени в предишния параграф? Най-напред те имат оценъчен характер — т.е. свързани са със симпатии и антипатии. Ако някой е убеден, че азиатците са потайни, това говори за неговата антипатия към азиатците. Мнението, че град Ню Йорк е джунгла, е различно от мнението, че през лятото в град Ню Йорк е горещо. Мнението, че град Ню Йорк е джунгла, не е само познавателно — то съдържа в себе си негативна оценка и известна степен на страх или тревожност. Мнение, което включва оценъчен и емоционален компонент, се нарича нагласа (**атитюд**). Сравнени с мненията, нагласите се променят изключително трудно.

Представете си, че Сам е пламенен и грижлив потребител, който силно се интересува от въпроси, свързани със здравето. През годините той е повярвал в проучванията на Ралф Нейдър по различни въпроси — като несигурните леки коли, съдържанието на холестерол в кренвиршите, опасните електроуреди, замърсяването на въздуха и т.н. По-нататък обаче си представете, че Сам е бял расист, който вярва, че бялата раса в интелектуално отношение превъзхожда всички други раси. Но, да кажем, Нейдър е провел задълбочено изследване, което по-казва, че когато се подложат на тестове за природна интелигентност, групите от малцинствата имат

същите резултати като белите. Ще повлияе ли това върху мнението на Сам? Вероятно не. Защо? Нали Сам е убеден, че Нейдър е съвестен изследовател? Предполагам, че тъй като Това е строго емоционален въпрос, изводите на Нейдър за проверката на интелигентността няма да повлияят така лесно или цялостно върху Сам, както му влияят заключенията за леките коли, холестерола или замърсяването. Нагласите се променят по-трудно, отколкото обикновените мнения.

Хората невинаги мислят логично. Въпреки че са способни да разсъждават правилно и проникателно, те са еднакво способни да изопачават истината и да проявяват голяма небрежност в мисловните си процеси. За да разберем как да *променим*, нагласите, първо трябва да разберем сложността на човешкото мислене, както и мотивите, които карат хората да се съпротивляват срещу промяната. С тези интересни и значими въпроси ще се занимаем в следващите две глави. Глава 4 е опит е да се разбере как хората дават правилно и погрешно тълкувание на социалните събития; глава 5 описва основните мотиви, на които се дължат правилните и погрешните тълкувания.

”.

4 Социално познание

В своя шедьовър *Public Opinion* (Общественото мнение) изтъкнатият политически анализатор Уолтър Липман¹ разказва за младо и весело момиче, отгледано в малък миньорски град, което един ден изпаднало в неопишуема скръб. Изглежда, порив на вятъра внезапно счупил кухненски прозорец. Момичето било неутешимо и с часове говорело несвързано. Когато вече можела да говори смислено, девойката обяснила, че счупеният прозорец означава, че близък роднина е починал. Тя скърбяла за баща си, като била убедена, че той току-що е умрял. Момичето било безутешно няколко дена, докато не получило телеграма от баща си, че е жив и здрав. Девойката измислила цяла история от външен факт (счупен прозорец), суеверие (счупеното стъкло означава смърт), страх и обич към баща си.

През Средновековието за европейците било обичайна практика да изпразват през прозорците си долу на улицата гърнетата, в които събирали урина и изпражнения през деня. Нечистотиите оставали на улицата и причинявали епидемии и болести. Днес практиката изглежда примитивна, варварска и направо глупава, особено като се има предвид, че дребните римляни са създали битовата канализация. Как се е появило гърнето? През Средновековието възникнало поверието, че голотата е не само грях, но и че върху

¹За черновата на първоначалния вариант на тази глава изказвам благодарност на моя приятел и колега Антъни Пратканис — Бел. авт.

непокритото с дреха тяло се нахвърлят зли духове. Поради това обичаят на римляните да се къпят всеки ден бил изоставен в ияла Европа и бил заменен с къпане веднъж в годината. Малко по малко римските бани се разрушили и обществото изгубило водопроводните си умения, необходими за поддържането на вътрешни клозети. Нуждата родила нощните гърнета. Стотици години по-късно теорията за болестите, причинявани от „зли духове”, била сменена със съвременната теория за вирусите и бактериите².

Целта ми тук не е нито да изследвам механизмите на болния мозък, нито да описвам съвременния напредък в областта на здравеопазването и хигиената. Като разказвам тези истории, искам да повдигна фундаменталния въпрос: в каква степен ние, съвременните хора се държим като момичето от миньорския град и хората, ползвали Средновековното нощно гърне? Как нашите измислици диктуват поведението и постъпките ни? Няма да се изненадам, ако авторка на учебник по социална психология от XXII в. започне главата върху социалното познание не с разказ за нощните гърнета, а с приказка за отлагане на пестициди или смъртни случаи, причинени от вируса на СПИН. Историята може да звучи така:

През XX и XXI в. милиони са умирали от глад — не защото нямало храна, а защото храната им е била отровена с отлагащи се химични замърсители, които с години са се натрупвали в хранителната верига. Голям брой добре осведомени хора са подозирали, че това става, но не може да се обясни защо не са били взети почти никакви мерки за предотвратяването му.

Освен това повече от 150 милиона души са умрели от вируса на СПИН, защото не са искали да ползват презервативи. Съвременният читател ще се чуди как така цивилизация, която е качила мъжете и жените на Луната и е лекувала множество опасни болести, е могла да се държи толкова глупаво. Вярно е, че в онези дни мнозина са вярвали, че откритото говорене за действието на половите им органи е грешно и може да им навреди. В началото на XXI в. например повечето от родителите на тийнейджъри са се придържали към примитивното схващане, че раздаването на презервативи в гимназиите ще увеличи броя на

безразборните сексуални връзки, въпреки че задълбочени изследвания са доказали, че няма такова нещо.

Целта, поради която разказвам тези истории обаче не е да изтъкна колко глупави са били повечето хора през XX и XXI в., а да повдигна по-фундаментален въпрос: „В каква степен приличаме на тези лекомислени жертви на СПИН и на тези земеделци, използващи пестицидите толкова невнимателно?”

Ние винаги се опитваме да проумеем нашия социален свят; как го правим е друг въпрос. При запознанство с нов човек винаги си съставяме първо впечатление. Когато влезем в супермаркет, неизменно минаваме по пътека между подредени по няколко различни марки от всяка от стотици стоки; опитваме се да познаем коя най-точно ще отговаря на нуждите ни. От време на време някой ни задава въпрос за нас самите и тогава ние мислено се връщаме назад към късчетата от нашия живот и формулираме отговори, които смятаме за верни. Всеки ден ние вземаме решения - какви дрехи да облечем, с кого да обядваме, какво да ядем, кой филм да гледаме, да вдигнем ли телефона. Понякога решенията ни са от жизненоважно значение: на кого да вярваме, какво да специализираме, каква професия да изберем, коя социална политика да подкрепим, за кого да се омъжим/оженем, да имаме ли деца и т.н. как вземаме решения както по маловажни, така и по значими въпроси, зависи от това как разбираме света.

Как разбираме света

Хората имат мощен и ефективен мозък. Колкото и да е чудесен обаче, той далеч не е съвършен. Една от последиците на нашето несъвършенство е, че повечето от нас „знаят” много неща, които просто не са верни. Ще дам често срещан пример: много хора смятат, че за относително стерилни съпрузи, които осиновят дете, има по-голяма вероятност впоследствие да си заченат биологично дете, отколкото за относително стерилни двойки, които не са осиновили дете. Разсъжденията са следните: след осиновяването напрежението спада; двойката се успокоява и зачеването по

някакъв начин се улеснява. Според Том Гилович⁴ това широко разпространено схващане просто не е вярно; за относително стерилни двойки, които осиновят дете, няма по-голяма вероятност да заченат, отколкото за относително стерилни двойки, които не са осиновили дете. Две са причините, поради които повечето хора мислят това: 1) идеята е толкова привлекателна и успокояваща, че хората *искат* да е вярна, и 2) хората са склонни да обръщат внимание на редките случаи, в които двама осиновители по-късно си раждат свое дете, и да *пренебрегват* случаите, когато не си раждат дете или когато родители, които не са осиновили дете, си зачеват свое. Следователно схващането *изглежда* вярно поради избирателното внимание и избирателната памет.

Разумни или неразумни животни сме? Опитваме се да бъдем разумни. Широко разпространено е схващането, че човешкото познание е напълно рационално; всеки индивид се стреми да прави всичко възможно, за да е прав и да има правилни мнения и убеждения. Един от главните защитници на този възглед за човешкото мислене е философът от XVIII в. Джереми Бентам. Като привърженик на утилитаризма Бентам смята, че хората се занимават с т.нар. изчисляване на щастието (*felicific calculus*), за да установят кое е добро и кое — лошо⁵. Ще дам пример от живота: Представете си, че искам да си купя нова кола. За да избира модела и марката, ще сумирам предимствата на всяка марка (спортен дизайн, комфортно купе, мощен двигател) и ще извадя недостатъците (месечни вноски по ипотека, висока цена за пълнене на резервоара с гориво и т.н.). Накрая избирам марката, която ми подхожда най-много и е с най-малки недостатъци. Според Бентам ролята на правителствата и икономическите системи е да осигуряват „най-голямо щастие за най-много хора”. И други са съгласни с него, така че концепцията на Бентам за *felicific calculus* се превърна в предпоставка на модерния капитализъм.

В по-ново време социалният психолог Харолд Кели лансира малко по-сложен възглед за рационалността на човешкото мислене: Хората разсъждават като наивни учени⁶. За да достигнат до най-доброто обяснение на дадено събитие или явление, учените търсят определени зависимости в данните, с които разполагат — т.е. опитват се да открият случаи, в които „X предхожда Y, и винаги варира с Y и само с Y, за да заключат, че X причинява Y”.

Така например, ако една изследователка иска да установи дали тютюнопушенето причинява белодробен рак, може да вземе предвид Всички пушачи, които заболяват от рак на белия дроб, Всички пушачи, които не се разболяват от рак на белия дроб, Всички които не пушат и се разболяват от белодробен рак, и Всички, които не пушат и не заболяват от рак на белия дроб. По този начин тя може да отчете ролята на тютюнопушенето в заболяването от белодробен рак. Кели предлага сходен процес, когато човек се опитва да обясни поведението на някой друг. По-специално, не изкушеният учен търси три вида информация: *постоянството* в постъпките на дадения човек (Винаги ли се държи по този начин в други ситуации и в други моменти), *консенсуса* (други хора държат ли се по същия начин в същата ситуация) и/или *отличителността* на постъпката (само той ли се държи по този начин).

Например да си представим, че Бет целуне Скот и някой ви попита защо. Според Кели, преди да дадете смислен отговор на въпроса, ще поискате да узнаете нещо повече за ситуацията като: склонна ли е Бет да целува хората с повод и без повод. От постоянството на Бет вероятно бихте заключили, че Бет е целунала Скот, защото е много сърдечен човек. Да предположим, че разберете, че почти всеки целува Скот. Консенсусът ще подсказе, че Бет е целунала Скот, защото той е много обичлив човек и всички го харесват. Накрая, ако Бет целуне само Скот и ако никой друг не го целуне, отличителността на целувката ще подсказе, че между Бет и Скот има специални отношения или че са влюбени, или че Скот е направил нещо, с което си е заслужил целувка.

Разбира се, начинът, по който използваме информацията, за да приписваме качества, може да стои в основата на много по-значими решения от това, защо един човек целува друг. Учителите трябва да решават защо учениците имат ниски оценки. Съдебните заседатели трябва да се произнасят дали един обвиняем е невинен или виновен. Народите трябва да решават как да отговорят на провокациите на други народи. Във всички случаи от този тип систематичното претегляне на информацията за консенсус, последователност и отличителност може да е много ценно и изключително важно.

Мислят ли хората обаче по този начин? Разумни ли сме в смисъла,

който Бентам и Кели влагат в думата?⁷ Почти няма спор, че сте способни на такова поведение. Бенджамин Франклин например съобщава, че редовно прави изчисление на щастието, като записва предимствата и недостатъците, когато взема решения по важни въпроси. Много често мнозина от нас се държат по същия начин — когато купуваме нова кола или решаваме в кой колеж да се запишем. Лекотата, с която направихте изводи за Бет и Скот, когато получихте подходяща ковариационна информация, показва, че е възможно да се мисли като не изкушен учен. Рационалното мислене обаче изисква поне две условия: 1) мислещият да има достъп до точна и полезна информация; и 2) мислещият да притежава умствените ресурси, за да преработи житейската информация. Във всекидневието тези условия почти никога не са налице.

Хората не притежават всевиждащия поглед на Бог за света — погледа, който разбира всичко и е безпристрастен. Помислете за нещо толкова елементарно като моята покупка на кола. Вероятно не са ми известни всички факти. Ако моделът е нов, просто не съществуват данни за дългосрочното му поддържане. По-нататък погледът ми за колата е ограничен от моята собствена ограничена перспектива; за колата чувам предимно от рекламните агенти, които имат интерес да преувеличават предимствата ѝ. Опитът ми с колата е ограничен — карал съм я 10 минути в присъствието и под контрола на търговеца. Това е много малко в сравнение с дългосрочното шофиране във всякакви опасни пътни и атмосферни условия. Ако в нещо толкова просто като покупката на нова кола има информация, която липсва или е подвеждаща, представете си колко е трудно да се вземат по-необичайни решения от типа на: кога да обявиш война, за кого да се омъжиш/ожениш или как да инвестираш парите си.

Освен това дори да имам данните, просто нямам нужното свободно време или подтик да направя пълен анализ на всеки проблем, на който се натъквам. Да кажем, че направя изчисление на щастието на коя кола да се спра и това ми отнеме пет часа проучвания и претегляне на алтернативи. През това време трябва да взема десетина-двайсет други решения: какво да приготвя за обяд, как да преработя бележките за лекциите си, кой кандидат за работа е най-добре да наема, трябва ли наистина да се слага тази скъпа

шина на дъщеря ми (Всъщност какъв е проблемът с обратната захапка).

Трябва ли да губя няколко ценни часа, за да изброявам предимствата и недостатъците на всяко от тези решения, като отлагам десетки бъдещи решения? Живеем в среда, наситена с послания и предоставяща богата възможност за вземане на решения. Средният американец вижда повече от 7 милиона реклами през живота си и всеки ден му се налага да взема безброй решения — някои са важни, някои — маловажни, трети — изглеждащи маловажни, но имащи значими последствия. Невъзможно е да се обмисля задълбочено всяка попаднала ни информация и всяко решение, което трябва да вземем.

Какво правим в такъв случай? Както можете да се досетите, когато е възможно, съкращаваме процедурата. Според Сюзън Фиск и Шели Тейлър човешките същества са **когнитивни скъперници** - т.е. хората винаги се опитват да съхранят когнитивната си енергия⁸. Като се има предвид ограничената ни способност да преработваме информацията, ние се стремим да възприемаме стратегии, които опростяват сложните проблеми. Правим го, като пренебрегваме част от информацията, за да намалим когнитивния си товар; друга част използваме прекалено много, за да не се налага да търсим нова; или се задоволяваме с посредствен вариант. Стратегиите на когнитивния скъперник са ефикасни — ограничената ни познавателна способност се използва в някаква степен за преработване на почти безкрайната налична информация. Тези стратегии обаче могат да ни въвлекат в сериозни грешки и отклонения, особено богато изберем неподходяща кратка процедура или в стремежа си да вървим напред пренебрегнем важен елемент от информацията⁹.

Някои читатели ще се обезсърчат, като научат, че не са толкова разумни или задълбочени, колкото са смятали. Вълнуващо е да вярваме, че човешкият ум притежава неограничени способности или че имаме личен канал към абсолютната обективна истина. Независимо дали сме обезсърчени или не, важно е да знаем, че кратките процедури могат да доведат до отклонения и предразсъдъци, които замъгляват истината. Ако не осъзнаем познавателните си ограничения, ще станем техни роби. Например, ако не разберем, че често преценяваме другите хора на базата на стереотипи или че специфичното поднасяне на една информация

може да повлияе върху преценките ни, няма да можем да вземем мерки, за да поправим грешките си. Нещо по-лошо, ако не осъзнаем последиците от това, че сме когнитивни скъперници, има опасност да смесим собствените си тълкувания за нещата с абсолютната истина и да решим, че хората, които не виждат света като нас, са заблудени, тъпи, побъркани или зли. Както показва историята, хората Все по-лесно извършват актове на омраза и жестокост, като са убедени, че са напълно прави¹⁰. Следователно склонността на хората към предразсъдъци и грешки може да е значителна пречка към междуличностното и между груповото разбирателство.

Фактът, че сме когнитивни скъперници, не означава, че сме осъдени да изопачаваме нещата. След като веднъж узнаем някои от ограниченията и често срещаните отклонения на човешкия ум, можем да започнем да мислим малко по-добре и да вземаме по-мъдри решения. Целта ми в тази глава не е само да посоча някои от ограниченията на нашето мислене. Надявам се, че като анализирам тези ограничения, хората ще се научат да мислят малко по-ясно.

Влиянието на контекста върху социалната преценка

В началото ще проверим как социалният контекст—начинът, по който нещата се представят и описват — влияе върху нашите преценки за хората, включително за самите нас. Ще разгледаме последователно четири различни страни на социалния контекст: сравнението на алтернативи, мислите, породени от една ситуация, как едно решение се оформя или представя и начинът, по който се представя информацията. Докато правим това, ще се открие следният основен принцип на социалното мислене: всяка преценка е относителна; начинът, по който мислим за даден човек или предмет, зависи от заобикалящия го контекст.

Ефекти на контраста Един предмет може да изглежда по-добре или по-зле в зависимост от това, с какво го сравняваме. Предполагам, че търговците негласно са наясно с това явление и

някои реагират съответно. Ще дам пример с избор на къща заедно с агент за недвижими имоти. След като уточни нуждите ви, агентът ви отвежда в няколко жилища, „които могат да представляват интерес за вас”. Първото е къщичка с две спални върху малък парцел. Къщата се нуждае от преобоядисване; вътре цари безредие; линолеумът в кухнята е подут; килимът във всекидневната е изтънял и мирише лошо; основната спалня е толкова малка, че едва може да побере средно голямо двойно легло. Когато брокерът Ви съобщи цената, която искат за къщата, Вие се смайвате: „Боже мой! Толкова много за тази къща? Човек трябва да е луд, за да даде толкова много за тази плевня?” Нито вие, нито някой друг би дал толкова пари. Как смятате, че огледът на тази разнебитена къща ще повлияе върху преценката ви, след като после ви покажат една прилично изглеждаща къща?

Разнебитената къща в известен смисъл е примамка — а примамките може да изиграят важна роля за решенията ни, като повлияят върху начина, по който ни изглеждат алтернативите. Този процес е подходящо илюстриран в експеримент, проведен от Антъни Пратканис и сътрудниците му¹¹. В контролната ситуация на експеримента студенти са накарани да вземат поредица решения от следния вид: Кое бихте избрали: а) или б)?

- а. Нютри-бургер: бургер, приготвен от тофу и други зеленчуци, който е много хранителен, но средно добър на Вкус.
- б. Тейсти-бургер: хамбургер, който е много добър на Вкус, но средно хранителен.

Дотук добре. Решението е ясно: ако предпочитате добрия вкус пред хранителността, ще изберете нютри-бургер, а ако хранителността е по-важна за вас, ще изберете тейсти-бургер. В експеримента приблизително половината от студентите избират нютри-бургер, а другата половина — тейсти-бургер.

Да предположим обаче, че работим за производителите на тейсти-бургер. Как бихме могли да го направим по-привлекателен? Може да използваме примамка. **Примамката** е алтернатива, която е очевидно по-долнокачествена от други възможни избори,

но прави един от другите екземпляри — този, на който тя прилича най-много — да изглежда сравнително по-добър. В експеримента на Пратканис на половината от студентите е предложен изборът между: а), б) или в).

- а. Нютри-бургер: бургер, приготвен от тофу и други зеленчуци, който е много хранителен, но средно добър на вкус [повтаря се описанието в контролната ситуация].
- б. Тейсти-бургер: хамбургер, който е много добър на вкус, но средно хранителен [повтаря се описанието в контролната ситуация].
- в. Бъмър-бургер: хамбургер, който е средно добър на вкус и средно хранителен.

Никой разумен човек няма да избере бъмър-бургер, защото нито е хранителен като нютри-бургер, нито е вкусен като тейсти-бургер. Въпреки че никой не го избира, включването на бъмър-бургер в меню-то все пак има ефект; значително повече студенти в тази експериментална ситуация предпочитат тейсти-бургер пред нютри-бургер. Как един нищо и никакъв бургер поражда такова ясно предпочитание? Отговорът с две думи е: чрез ефекта на контраста. За разлика от бъмър-бургер тейсти-бургер изглежда върхът. Когато всяко нещо се сравни с нещо подобно, но не толкова добро (красиво, високо и т.н.), то се преценява като по-добро, по-красиво и по-високо, отколкото е в действителност. Например, ако мъж с нормален ръст (напр. 1,80 м) е в компанията на джуджета, той изглежда много висок, но ако е състезател от професионален отбор по баскетбол, изглежда много нисък. Някои от вас може да си спомнят един млад мъж, който играеше баскетбол в „Бостън селтикс” преди няколко години. Казваше се „Малкия” Арчибалд. Можете ли да си представите, че „Малкия” беше висок 1,86 м? В класическия роман „Пътешествията на Гъливер” от Джонатан Суифт героят е мъж с нормален ръст. Когато пътува в земите на лилипутите, го смятат за гигант, а когато е в страната на гигантите — за джудже. Това е ефектът на контраста.

Един от моите най-любими примери за ефекта на контраста предлага експериментът, проведен от Дъглас Кенрик и Сара Гутиерес¹².

Той се състои в това, че студенти - мъже, трябва да преценят привлекателността на една жена, която никога не са виждали, преди или след като гледат епизод от популярното шоу, „Ангелите на Чарли”. (Сигурно си спомняте, че „ангелите” са много привлекателни млади жени.) Мъжете преценяват жената, с която се срещат, като далеч по-слабо привлекателна, след като са гледали шоуто, отколкото преди да го гледат . В сравнение с „ангелите” почти всяка друга жена ще изглежда по-малко привлекателна.

Ефектите на контраста може да се проявят неусетно и да оказват силно влияние. Търговец на използвани автомобили може да постави стара таратайка близо до колите, които продава, за да „подобри изгледа им”. Кандидат за президент на САЩ пък може да подбере кандидат за вицепрезидент от по-малък калибър, за да подчертае собствените си президентски качества. Какво да кажем за разнебитената къща, която брокерът на недвижими имоти ви показва? Естествено никога няма да я купите, но е сигурно, че всички други къщи, които видите след нея, ще ви се сторят по-хубави. Изследването върху ефектите на контраста показва, че подборът чрез сравняване има значение. В зависимост от контекста обектите и алтернативите могат да бъдат направени да изглеждат по-добре или по-зле. Често не забелязваме как влияе контекстът и не оспорваме алтернативите, които ни се представят. Това засилва влиянието на „контекстмейкърите” — политици, рекламни агенти, журналисти и търговски пътници. Контекстът, който те предлагат, може да влияе върху нашите възприятия и преценки и да ни доведе до решения, които в други случаи не бихме взели.

Важните преценки, които правим за самите себе си, също могат да бъдат силно повлияни от ефектите на контраста. Например самочувствието на мнозина отличници, които произнасят прощално слово при завършване на гимназиалния випуск, спада, когато отидат в някои колеж и се окажат сред други бивши отличници. Вече не са смятани за най-умните и затова може да се почувстват глупави само защото са около средното ниво”. Изследванията също показват, че когато на хората се показват снимки на красиви лица, те преценяват себе си като по-малко привлекателни в сравнение с тези, на които се показват лица с по-посредствена външност¹⁴.

Създаване на преднастройка и достъпност на конструкта Едно от стандартните комедийни средства в телевизионните комедии на ситуациите (ситком) е двусмислието. Ето едно типично двусмислие: в началото на шоуто дъщерята-тийнейджърка съобщава на всички, освен на баща си, че е била приета в училищния отбор по софтбоул като начален кечър. От друга страна, баща ѝ разбира за голямо парти, организирано от някои от съучениците на дъщеря му, което обещава да „има бурни моменти” и е насрочено за същата вечер, когато е мачът по софтбоул. В кулминационната сцена бащата дочува „невинната” си дъщеря да разказва на приятелка за един питчър: „Ей, не зная как ще доживея до довечера — толкова се вълнувам. Досега никога не съм играла с Томи. Обожавам техниката му. Тръгне ли, знам, че ще стигне до края. Томи е страшно надарен.” Бащата се вбесява и изхвърква от къщи, за да пресрещне малката си дъщеря. Публиката се забавлява, защото знае какво става; бащата мисли, че дъщеря му говори за секс, а тя всъщност говори за софтбоул.

Двусмислието в комедията илюстрира важен принцип в социалното познание: тълкуването на социалните събития обикновено зависи от това, за което мислим в момента, както и от убежденията и категориите, които нормално използваме, за да разбираме нещата. Категориите, в които интерпретираме света, зависят от индивидите. Едни хора гледат света през розови очила, а други го виждат в черни краски. Тълкуването зависи и от това, което в момента изпъква в ситуацията. То, от своя страна, може да се предизвика чрез създаване на пред настройка — процедура, основана на представата, че идеи, на които човек се е натъкнал неотдавна или които често пуска в действие, по-лесно идват на ум и следователно ще се използват за тълкуване на социалните събития.

Изследване, осъществено от Тори Хигинс, Уилям Роулс и Карл Джоунс, илюстрира ролята на преднастройката в създаването на впечатления от хората¹⁵. Лицата в експеримента са поканени да участват в два „различни” изследователски проекта — върху възприемането и върху разбирането на прочетен текст. Чрез първия експеримент се създава преднастройка за различни категории отличителни черти; на едните от изследваните лица се казва да си припомнят думи за положителни черти (апел, самоуверен,

независим, упорит), а на другите — за отрицателни (безразсъден, самомнителен, отчужден, инат). Пет минути по-късно като част от експеримента върху разбирането на прочетен текст на лицата се прочита неясен откъс за въображаем мъж на име Доналд.

В откъса се описват постъпки и победения на Доналд, които може да се изтъкват като смели или безразсъдни (напр. скай-дайбинг), самоуверен или самомнителен (напр. вярва в собствените способности), независим или отчужден (напр. не разчита на никого), упорит или инат (напр. не променя често мнението си). След това изследваните лица описват характера на Доналд със свои думи и преценяват доколко е привлекателен. Резултатите показват, че създадената преднастройка влияе върху впечатленията им от Доналд. Когато имат преднастройка за отрицателни черти, лицата описват Доналд с отрицателни черти и го възприемат като по-непривлекателен, отколкото когато имат предварителна нагласа за положителни черти. Следователно преценките ни за поведението на хората може да се влияят от сигнали, твърде неуловими, за да бъдат осъзнати. Могат ли обаче тези сигнали да влияят на собственото ни поведение? Очевидно да. Джон Бардж и сътрудниците му провеждат изследвания, които показват, че четенето на думи, описващи поведение¹⁶, Влияе изненадващо силно. Участниците в едно от изследванията подреждат буквите в объркани думи (анаграми) и им се казва, когато са готови, да повикат експериментатора от съседната стая. Участниците не знаят, че свързаната с анаграмите задача е да ги накара да прочетат различни видове думи; някои лица виждат думи, свързани с грубост (натрапвам се, смущавам), а други виждат думи с по-неутрално значение. По-късно, когато трябва да извикат експериментатора, изследваните лица го виждат в коридора, потънал в разговор с друг човек. За разлика от участниците, получили преднастройка с неутрални думи, тези, които са прочели думи, свързани с грубост, са далеч по-склонни да прекъснат разговора.

В сходно изследване¹⁷ експериментаторите наблюдават лица, които след участие в експеримент си тръгват по коридора. Някои е трябвало да прочетат думи, съвместими със стереотипа за стари хора (Флорида, пенсиониране, сенилен), а други — неутрални думи. Първите са се движели значително по-бавно — като старците, за които са били предварително настроени да мислят. Това показва, че

поне за кратък период хората могат да се „превърнат” в когото или каквото се мерне в ума им.

Създаването на преднастройка може и действително влияе силно Върху нагласите и поведението на хората — дори на обиграни професионалисти в ситуации на живот и смърт в реалния свят. Помислете си например за опитните лекари, които работят с болни от СПИН. Можем да си представим, че те имат ясна и обоснована представа за собствения си риск от заразяване. Линда Хийт и колегите й¹⁸ откриват, че нещата не стоят непременно така. Те са разпитали неколкостотин лекари какво мислят за опасността да се заразят с ХИВ по време на работа. У една група лекари Хийт създава преднастройка, като ги кара да си представят, че се излагат на вируса, докато работят с пациентите си. Когато оценяват риска, тези лекари се влияят силно от преднастройката. По-специално лекарите, които са инструктирани да си представят, че се излагат на ХИВ, докато работят, смятат, че има значително по-голяма опасност да се заразят, отколкото смятат лекари, у които не е създадена преднастройка. Това е вярно без оглед на действителния опит на лекарите със серопозитивни пациенти (т.е. такива, които са заразени с ХИВ).

Да разгледаме създаването на преднастройка в средствата за масово осведомяване. Няколко изследвания показват, че съществува връзка между темите, които медиите отразяват, и това, което зрителите смятат, че са най-важните проблеми на деня¹⁹. С други думи масмедии правят някои идеи и понятия злободневни и по този начин определят политическия и социален дневен ред за обществеността. Пример за това дава новаторското изследване на Максвел Маккумс и Доналд Шо²⁰ върху избори в Северна Каролина. Те установяват, че проблемите, които гласоподавателите смятат за най-важни в предизборната кампания, абсолютно съвпадат с честотата, с която местните масмедии ги отразяват. По същия начин голям брой хетеросексуални лица за пръв път се разтревожиха дълбоко за опасностите, свързани с ХИВ, Веднага след като медиите широко отразиха съобщението на баскетболната суперзвезда Маджик Джонсън, че е ХИВ-позитивен²¹.

В серия остроумни експерименти специалистите по политическа психология Шанто Айенгар, Марк Питърс и Доналд Киндър

показват колко е важна преднастройката за връзката между честотата на отразяване в медиите и значимостта на проблемите²². В един от експериментите изследователите редактират вечерните новини по такъв начин, че участниците получават голяма доза новини за определен проблем, засягащ САЩ. Една група участници например гледат известия за недостатъците на отбраната на САЩ; втора група гледат новини, изтъкващи тревогите, свързани със замърсяването, докато трета група гледат репортажи за инфлацията и по други икономически въпроси.

Резултатите са категорични. След като една седмица гледат редактираните програми, участниците в експеримента по-силно се убеждават, че решаването на контролния проблем — широко отразяван в новините, за да се създаде преднастройка — е по-важно за страната, отколкото са смятали, преди да гледат програмите. Нещо повече, изследваните лица действат в съзвучие с новите си възприятия, като оценяват какви стъпки предприема президентът, за да реши контролния проблем, и са по-положително настроени към кандидатите, които имат твърди позиции по тези въпроси. Във връзка с това политологът Бърнард Коен каза следното:

„През по-голямата част от времето масмедииите може да не успяват да покажат на хората *какво да мислят*, но с изненадващо голям успех показват на читателите си *какво да мислят за...* Различни хора ще виждат света различен в зависимост... от картата, която им начертаят сценаристите, редакторите и издателите на вестниците, които те четат”²³.

Формулиране на проблема и решението Друг фактор, който Влияе върху конструирането на социалния свят, е формулирането на проблема или решението - т.е. дали един проблем или решение се излага по такъв начин, че дава възможност да се претърпи загуба или да се извлече печалба. За да илюстрираме каква сила има формулирането на решението, представете си, че сте президент на САЩ и че страната се подготвя за избухването на необичайна епидемия, която се очаква да отнеме живота на 600 души. Висшите Ви съветници са подготвили две алтернативни програми за борба с болестта и доколкото им позволяват възможностите, са

пресметнали вероятните последствия от прилагането на всяка от двете програми.

- Ако се възприеме програма А, 200 души ще бъдат спасени.
- Ако се следва програма Б, има една трета вероятност да се спасят 600 души и две трети — никой да не бъде спасен.

Госпожа или Господин Президент, коя програма ще изберете? Размислете внимателно и отговорете, преди да продължите по-нататък.

Ако сте като повечето участници в експеримент, проведен от Даниъл Канеман и Амос Тверски, ще се спрете на програма А (72% от техните изследвани лица избират тази опция)²⁴. Можете да си помислите: „Програма А гарантира, че 200 души ще се спасят, а програма Б проигрива живота на тези хора при шанс само 1 на 3, че можем да спасим повече хора.”

Да предположим, че Вашите съветници поискат преценката Ви, като Ви представят проблема по различен начин, например:

- Ако се възприеме програма А, 400 души ще умрат.
- Ако се следва програма Б, има една трета вероятност никой да не умре и две трети — да умрат 600 души.

Коя програма ще предпочетете? Размислете внимателно и отговорете на въпроса, преди да прочетете още по-нататък.

Двете програми са функционално еднакви. В двата варианта програма А означава, че 200 души ще живеят, а 400 ще умрат; при програма Б има една трета шанс никой да не умре, а 600 — да живеят и две трети шанс никой да не бъде спасен и 600 души да умрат. Повечето хора обаче разсъждават за епидемията по различен начин, а именно: „Ако избира програма А, 400 души със сигурност ще умрат. Затова ще заложа на Б.” Когато изследваните лица в експеримента на Канеман и Тверски са попитани по втория начин, 78% от тях избират програма Б!

Защо такава проста промяна на фразите предизвиква такава рязка промяна в отговорите. Канеман и Тверски отбелязват, че хората не обичат загубата и се стремят да я избягват. Мъката да се откажеш от 20 долара е по-голяма от радостта, че печелиш 20.

В първия вариант вашите съветници формулират решението така, че програма Б изглежда като по-голямата загуба; във втория вариант го формулират така, че програма А изглежда като чиста загуба. Следователно формулирането на въпроса е от голямо значение.

Това обаче е въображаемо събитие и ситуацията е хипотетична. Такова просто перифразиране на въпроса не може да повлияе върху реалното поведение, нали? Не бъдете толкова сигурни. Заедно с двама мои студенти — Марти Гонзалес и Марк Костанзо — проведохме експеримент, който показва, че формулирането може да изиграе основна роля за решението на хората дали да похарчат няколкостотин долара, за да направят топлоизолация на дома си и да икономисат енергия²⁵. В едната експериментална ситуация енергетиците преглеждат всяко жилище и дават на собственика подробно индивидуализирано описание колко ще може да пести на година от сметките за отопление. В другото експериментално условие експертите са обучени да формулират описанието от гледна точка на загубата; т.е. те съобщават същата информация, но обясняват на собствениците, че всеки ден губят пари — все едно хвърлят парите си на вятъра. Собствениците на жилища в ситуацията, в която се говори за „загуба”, са двойно по-склонни да инвестират парите в топлоизолация на домовете си, отколкото лицата в ситуацията, свързана с „пестене”.

Сега да разгледаме профилактиката на рака на гърдата. Болестта е сериозна заплаха за здравето на много жени. За щастие ранното откриване и поставяне на диагноза при рак на гърдата може значително да увеличи шансовете на жената да се справи с болестта. Голямото мнозинство от жените обаче не прилагат редовно един от най-сигурните методи за откриване на рака — ежемесечно самоизследване на гърдите. Бет Майероуиц и Шели Чайкюн съставят и разпространяват три брошури, предназначени да стимулират жените редовно да се самонаблюдават²⁶. В едната брошура има само информация за необходимостта от самонаблюдения и как да се извършват. Втората съдържа същата информация плюс аргументи, изтъкващи ползата от самонаблюдението (напр. жените, които се самонаблюдават, имат по-голям шанс да открият тумор в ранна и лечима фаза). Третата брошура подчертава

отрицателните последствия от не извършването на самонаблюдения (напр. жените, които не се самонаблюдават, имат по-малък шанс да открият тумора в ранна и лечима фаза). Майероуиц и Чайкюн установяват, че четири месеца след като са прочели брошурата, по-склонни да изследват гърдите си са само жените, получили брошурата, която подчертава отрицателните последствия. Начинът, по който едно решение е формулирано, може да е от голямо значение в ситуация на живот или смърт.

Редът на представяне на информацията Друг фактор, от който се влияе организирането и тълкуването на социалния свят, е начинът, по който информацията се подрежда и разпространява. Да се вгледаме в две особености на начина, по който информацията се представя, и в тяхното влияние върху социалната преценка: 1) кое се представя най-напред и 2) количеството на дадената информация.

Ефект на първенството и създаване на впечатление В предишната глава разгледахме реда на представянето на аргументи, които целят да убеждават, и при какви условия аргументите имат по-голяма тежест — когато се излагат най-напред (ефект на първенството) или накрая (ефект на свежестта). Когато обаче става въпрос да си създадем впечатление за другите, няма спор и старата максима „Постарай се да се покажеш в най-добра светлина” важи, макар и с малки изключения. Това, което най-напред научим за даден човек, поставя значим отпечатък върху преценката ни за него. Соломон Аш провежда новаторски експеримент, с който показва колко е важен ефектът на първенството в създаването на впечатление²⁷. Лицата, които Аш изследва, са помолени да съобщят преценката си за човек, описан със следните изречения:

- а. Стив е интелигентен, трудолюбив, импулсивен, критичен, инат и завистлив.
- б. Стив е завистлив, инат, критичен, импулсивен, трудолюбив и интелигентен.

Забележете, че двете изречения дават абсолютно една и съща информация за Стив, като изречение а) първо излага положителните черти, а изречение б) ги споменава накрая. Аш открива, че участниците в експеримента дават по-скоро положителна оценка на Стив, когато е описан с изречение а), отколкото с б) — ефект на първенството.

Първоначалният резултат на Аш се повтаря многократно по различни начини. Едуард Джоунс и колегите му например провеждат експерименти, в които участниците наблюдават друг човек, който попълва серия тестове за интелигентност, съдържащи 30 въпроса²⁸. При всеки случай той отговаря правилно на 15 от 30-те въпроса. Понякога обаче човекът започва „силно” — дава правилни отговори на много от въпросите в началото, а към края се представя по-слабо. В други случаи човекът започва по-слабо, като отначало дава малко правилни отговори, а към края отговаря правилно на повечето от въпросите. Кой е смятан за по-интелигентен? Като изхождаме от това, което знаем за ефекта на първенството, логично е човекът, който започва „силно”, да бъде сметнат за по-интелигентен, отколкото „къснозрейката”, въпреки че и двамата дават еднакъв брой правилни отговори.

В много случаи ние не само наблюдаваме хората, които преценяваме, а активно взаимодействаме с тях и им влияем. Имаме определени цели, които оформят нашите интерпретации за хората, с които взаимодействаме. Учителите например често преценяват интелигентността на учениците си, но също така ги обучават и влияят върху представянето им, въз основа на което правят преценките си. По този начин Джошуа Арънсун и Едуард Джоунс²⁹ провеждат експеримент, с който откриват интересно изключение на ефекта на първенството. Изследваните лица ръководят ученици, които се опитват да решават серия анаграми. На половината от лицата е обещана награда, ако успеят да подобрят резултатите на своя ученик. На останалите е обещана награда, ако подобрят уменията на учениците да решават анаграми, така че в бъдеще да покажат по-високи резултати в решаването на този тип задачи. По време на обучението постиженията на учениците — предварително уредени от експериментатора — следват модела в споменатия по-горе експеримент на Джоунс: т.е. половината от учениците се представят много добре в началото, а после — по-слабо;

други започват по-бавно и след това набират скорост. Сборът е един и същ, само редът е различен.

Изследваните лица, които са мотивирани да подобрят максимално представянето на учениците си, ги преценяват като по-интелигентни, когато ранното им представяне е добро. Това е ефектът на първенството: изследваните лица искат да помогнат на учениците си да се представят успешно и след първите няколко опита решават, че учениците им са интелигентни — независимо от по-късното им представяне. Лицата, които са мотивирани да увеличат умението на учениците си да решават анаграми, преценяват като по-интелигентни онези ученици, които в началото се представят слабо, но по-късно се подобряват. С други думи, по-добро впечатление им прави подобрието в представянето на учениците, отколкото бързият старт. Това подсказва, че ако учителите са заинтересувани от дългосрочното развитие на учениците си (а не от това колко добре ще се представят в следващия тест), те ще се въздържат да правят прибързано заключение въз основа на първото си впечатление.

Резултатите от експеримента на Арънсън и Джоунс показват сложността на явлениято, което е интересно изключение от общото правило. Когато си създаваме впечатления за хората, думите на майка ни, че първите впечатления са много важни, са абсолютно верни с някои изключения.

Защо действа ефектът на първенството при създаването на впечатления? Изследователите са открили доказателства за две обяснения, всяко от които може да е истина в зависимост от обстоятелствата. Според обяснението за *отслабване на вниманието* учениците се уморяват, умът им започва да блуждае и те отделят по-малко внимание на въпросите към края на теста; следователно тези въпроси са по-маловажни за общата преценка. Според *тълкувателното комплексно* обяснение от отговорите на първите въпроси се съставя първоначалното впечатление. То се използва, за да се тълкува следващата информация — или като се пренебрегват несъвместими факти (напр. ако Стив е интелигентен, защо трябва да е завистлив), или чрез незначителни промени в смисъла на думите към края на списъка (напр. ако Стив е интелигентен, това, че е критичен, е положителна черта, но ако е инат, чертата е отрицателна).

Независимо от обяснението ефектът на първенството оказва голямо влияние върху социалната преценка. Нещо повече, тъй като обикновено не можем да контролираме реда, в който ни се поднася информацията — от новинарско телевизионно предаване или от всекидневното наблюдение на приятели и съседи — важно е да разпознаваме и разбираме тези ефекти и да се опитваме да внасяме съответните корекции.

Количество на информацията когато човек размишлява над трудно за вземане решение, често казва: „Ех, ако имах повече информация.” Това понякога помага, но може и да промени начина, по който един обект се възприема и преценява. Това се дължи на т.нар. ефект на разреждането, когато неутрална и неуместна информация разводнява преценката или впечатлението. Да разгледаме примера, извлечен от експеримент, проведен от Хенри Зукиър³⁰. Кой зрелостник има по-висок среден успех?

- Тим прекарва около 31 часа в извънучебни занятия в рамките на средна учебна седмица.
- Том прекарва около 31 часа в извънучебни занятия в рамките на средна учебна седмица. Том има един брат и две сестри. Той посещава дядо си и баба си веднъж на всеки 3 месеца. Веднъж е отишъл на среща с непозната жена и играе на зарове веднъж на всеки два месеца.

Ако сте като учениците в изследването на Зукиър, ще сметнете, че Тим е по-умен от Том. Експериментаторът установява, че внасянето на неуместна и паразитна информация (като тази за брата и сестрите, семейните посещения и навиците за срещане с хора), която няма връзка с обсъждания въпрос, може да разрежи, т.е. да направи по-слаб ефекта от уместната информация (че и Тим, и Том прекарват доста време в учене).

Ефектът на разреждането има очевидна практическа стойност за онези, които се интересуват от управлението на впечатленията в областта на търговията или политиката. Рекламните агенти знаят, че като включат слаби или неуместни твърдения, може да намалят ефекта на ударната реклама. Нехаресван политик може да намали въздействието

на отрицателния си имидж, ако включи неуместна информация — като разказ за детството си или описание на бащиния си дом — в предизборните си клипове. Защо съществува ефектът на разреждане обаче? В крайна сметка при правенето на преценка няма голямо значение дали човек ще обърне внимание на паразитната информация. Защо се приема, че информацията за навиците за срещане с хора прави един човек да изглежда по-малко интелигентен, а разказът за родното място на един политик намалява въздействието на отрицателния му имидж? Един възможен отговор е, че неуместната информация за един човек го прави по-подобен на останалите, а следователно по-обикновен и нормален. По-обикновеният човек по-рядко ще има изключително висок среден успех или пък изключително слаб.

Оценъчна евристика

Един от начините да осмисляме шумната и натрапваща се разнородна информация, която ни залива, е чрез използването на оценъчната евристика. Оценъчната евристика е интуитивен скок; често тя е само просто приблизително правило или стратегия за решаване на един проблем³¹. Ето някои примери: „Ако по една улица вървят мъж и жена, мъжът е от външната страна”, „Ако един хранителен продукт се продава в магазин за диетични храни, трябва да е полезен за здравето” или „Ако един човек живее в град от селски тип в Арканзас, той сигурно е изостанал в интелектуално отношение”. Евристиката почти не изисква да се мисли, а само да се избере правило, което да се следва (а то може да не е най-вярното) и директно да се приложи към проблема за решаване. На евристиката може да бъде противопоставено по-систематично мислене, при което един проблем може да се разгледа от много страни, като се събере и прецени максимално количество подходяща информация и подробно се обобщят последствията от различни решения. Ще разгледаме три от най-разпространените оценъчни евристики — евристиката на представителността, евристиката на достъпността и евристиката на нагласата.

Евристика на представителността Според Даниъл Канеман и Амос Тверски³², когато използваме този вид евристика, акцентираме върху сходството между два обекта, за да заключим, че първият е като втория. Например знаем, че стоките с високо качество са скъпи; следователно ако някоя стока е скъпа, можем да заключим, че тя действително е високо качествена. От това следва, че ако на щанда видя две бутилки Вино и едната от тях е по-скъпа, ще заключа, че в по-скъпата виното е по-добро. Избирам цената от многобройните други подробности, които може да са привлекли вниманието ми — като вида грозде, производителя, годината на реколтата, лозарския район — и я използвам, за да взема решение. Повечето опитни потребители обаче знаят, че високата цена невинаги означава високо качество. Да разгледаме по-подробно последствията от използването на евристиката на представителността, като „подслушаме” разговор между майка и дете на пътеката в местен супермаркет.

Представете си сцената: 7-годишната Рейчъл вижда любимата си марка зърнени храни за закуска Lucky Charms, взема една кутия и тихо я слага в пазарската количка. Майка ѝ поглежда кутията с погнуса. Тя е яркочервена, с картинка, на която елфче пръска искрящи звезди (може би захар) върху разноцветни бонбони. Върху задната страна на кутията майката прочита съобщение, че в опаковката има очила, с които могат да се търсят скрити елфчета.

Майката казва строго: „Рейчъл, върни този боклук на рафта. Кутията е пълна със захар и в нея няма нищо друго освен празни калории. Рейчъл отговаря: „Но мамо, много е вкусно.”

Съобразителната майка предлага на дъщеря си друга марка и я поощрява: „Защо не пробваш тези? Наричат се 100% Natural Granola. Много са полезни за теб. Яж от тях, за да пораснеш голяма.”

Рейчъл поглежда кутията, която е малка, но тежка. Отпред върху картинката е нарисувана чаша, пълна със светлокафяви овесени ядки на фон с цвят на дървесина и няколко кафяви пшенични стебла с цели зърна. На гърба на кутията има ситен текст, труден за четене.

Рейчъл надава вой: „Не искам да бъда голяма.”

Как бихте решили големия спор за зърнените закуски? Бихте ли взели страната на майката? Бихте ли предпочели хранителната

закуска, въпреки че Рейчъл може да не харесва вкуса ѝ? Или ще решите, че макар и малка, Рейчъл Трябва самостоятелно да Взема решения, независимо от последствията? Моята препоръка може да Ви изненада: Спорът е безсмислен. Кажете на Рейчъл и майка и да купят Lucky Charms, тъй като фактически тази закуска е по-хранителна от „естествените” зърнени храни. Ако майката на Рейчъл си бе направила труда да прочете текста с дребен шрифт и да направи систематично сравнение между Lucky Charms 100% Natural Granola, щеше да установи, че Lucky Charms съдържа по-малко калории и наситени мазнини от 100% Natural Granola. Макар в Lucky Charms да има също малко повече захар, разликата е незначителна и не Трябва да се взема под Внимание. Действително през 1981 г. сп. „Консьюмър рипорٹс”, което е високо престижен източник на информация за потребителите, направи изследване върху зърнените храни за закуска³⁴. За период от 14 до 18 седмици негови експерти даваха на млади плъхове — чиито нужди от храна са изненадващо близки до тези на човека — комбинация, съставена изключително от вода и една от 32 марки зърнени храни за закуска. Учените установиха, че плъховете растат и остават здрави, когато им се дава марката Lucky Charms. И обратно — когато са хранени със 100% Natural Granola на фирмата Quaker, плъховете изостават в растежа си!

Какво води до неразбирателството между Рейчъл и майка ѝ? Ясно е, че те използват пакета със зърнени храни за закуска (не самите зърнени храни) като евристика на представителността. В този случай задачата на майката е да избере хранителна закуска, докато за Рейчъл проблемът е да получи забавна и вкусна закуска. Кутията на Lucky Charms прилича на детска играчка с ярки цветове, герои от анимационен филм, искряща захар. Заключаваме, че тази марка е „детинска”, а тъй като децата, оставени без надзор, ядат „боклуци”, следователно марката е боклук. И обратно, кутията на 100% Natural Granola е в землисти цветове, има картинка с цели зърна и прилича на самата природа. Разбира се, названието на марката отговаря на истината; закуската е „природосъобразна”, а в човешкото съзнание природно е равносилно на полезно и здравословно и затова според майката на Рейчъл марката задължително е хранителна.

Евристиката на представителността може да се използва и другаде

освен в супермаркета³⁵. Анализ на народните лечебни средства и ранната западна медицина показва, че е разпространено схващането, че лекарството трябва да е подобно на причинителя ш заболяването. В една култура например епилепсията се лекува с лекарство, приготвено от тъкани на маймуна, чиито движения изглеждат епилептични. Също така вестниците на запад първоначално са се присмивали над предположението на Уолтър Рийд*, че жълтата треска се пренася от комарите, тъй като няма голямо сходство между причината (комарите) и резултата (малария). Евристиката на представителността се използва и за ограничаването на психологически причини. През 60-те и 70-те години например мнозина възрастни с консервативни разбирания са смятали, че политическият радикализъм на студентите в коледжите по това време се дължи на практиката за либерално възпитание на децата. В ранните психоаналитични теории obsесивно-компулсивната личност е била смятана за анално ретентивна и пряк резултат от ранното и строго приучване на малки деца да ходят в тоалетна. В повечето от изборите за президент на САЩ е побеждавал по-високият от двамата основни кандидати. Това подсказва вероятността някои американци тайно да вярват, че ръстът на един човек може да е свързан със способността му да ръководи.

Евристиката на представителността често се използва за създаване на впечатления и даване на преценки за други хора. Първата информация, която получаваме за даден човек — за неговия пол, раса, физическа привлекателност и социално положение — обикновено е свързана с прости правила, които ръководят мисълта и поведението. Полът и етническите стереотипи ни показват „само по какво се различават мъжете и жените” и „какво представлява даден член на една етническа група”. Много изследвания показват, че хората с привлекателна външност обикновено са приемани за по-успешни, по-чувствителни, по-сърдечни и имащи по-добър характер от по-малко привлекателните хора. За личностите с високо обществено положение хората често съдят по облеклото и маниерите им, уважават ги и ги ценят. Чудно ли е тогава, че книгите за самоусъвършенстване и самопомощ, често съветват

* Известен американски военен лекар (1851-1902) — Бел. ред.

читателите си да използват тези евристики, като се „обличат, за да имат успех”; т.е. какви дрехи да носят, за да си създадат образа на човек, който е преуспял. Това е евристиката на представителността в действие

Евристика на достъпността Представете си, че сте на ресторант с приятели. Приятелят Ви Нийл поръчва стек с лучени кръгчета, но сервитьорът му донася стек с пържени картофи. На масата се завързва разговор дали Нийл не е Трябвало да откаже стека с пържените картофи. Марлийн обвинява Нийл, че не си отстоява правата. Той се обръща към вас и ви пита: „Смяташ ли, че не си отстоявам правата?” Как ще отговорите на този Въпрос?

Ако познавате Нийл добре и Вече имате лични впечатления доколко умее да отстоява правата си, можете да отговорите на въпроса лесно и бързо. Да предположим обаче, че никога не се сте замисляли дали Нийл умее да отстоява правата си. В този случай повечето от Вас ще се опитат да се сетят за някакъв пример. Ако можете лесно да се сетите за някой случай, в който Нийл е отстоявал правата си (напр. „оня случай, когато той не позволи да го прередят на опашката за киното”), ще заключите, че Нийл умее да отстоява правата си. Ако ви е по-лесно да се сетите за случай, в който Нийл не е съумял да защити правата си (напр. „случая, когато се остави амбулантен търговец да го убеди да купи резачката за зеленчуци Veg-O-Matic за 29,99 долара”), ще заключите, че той не умее твърде да си отстоява правата.

Това неписано практическо правило се нарича **евристика на достъпността**. То се отнася за преценки, основаващи се на лекотата, с която се сещаме за специфични примери. Евристиката на достъпността се оказва точна и полезна в редица ситуации. По-специално, ако лесно ви дойдат наум няколко примера, в които Нийл е защитил правата си, ще заключите, че той вероятно умее да ги отстоява; ако лесно ви дойдат на ум няколко примера, в които Нийл се е оставил другите да го водят, той вероятно не умее да отстоява правата си. Главният проблем при използването на евристиката на достъпността е, че понякога това, за което човек най-лесно се сеща, не представя цялата картина и може да доведе до погрешни заключения.

Да направим един опит: Според вас от какво умират повече хора в САЩ — от нападения на акули или от падащи части от самолети? Според вас от какво загиват повече хора — в пожари или от удавяне? Размислете над това една минута.

Когато им бъдат зададени тези въпроси, повечето хора отговарят, че смъртните случаи от нападения на акули са по-чести от тези, причинени от падане на части от самолети, и че гибелта в пожари е по-честа от удавянията. Всъщност и двата отговора са погрешни. Защо мнозинството от хората вярват тези неща? Както предполага Скот Плъс, Вероятно човек по-лесно се сеща за смърт, настъпила след нападение на акули и в пожари, защото такива събития обикновено влизат с големи подробности във вечерните новини и следователно са по-достъпни в паметта на хората^{3в}.

По същия начин, ако попитате няколко души колко престъпления, свързани с насилие, се извършват всяка година в САЩ, ще получите различни отговори. Те ще зависят от това, колко бreme прекарват хората в гледане на телевизия в праймтайма, както научихме в глава 3. Хора, които гледат прекалено много телевизия — и следователно виждат доста романизирани насилия — в голяма степен надценяват броя на реалните престъпления, които се извършват в САЩ³⁷.

Евристика на нагласата Социалната нагласа е специален тип убеждение, което включва емоционални и оценъчни компоненти; в известен смисъл тя е съхранена оценка — благоприятна или неблагоприятна — за даден обект. Според Антъни Пратканис и Антъни Грийнуолд хората използват **евристиката на нагласата** като начин за вземане на решения и решаване на проблеми⁴. Атитюдите могат да се използват, за да се отнесат дадени обекти към положителен вид (за който са подходящи стратегии на одобряване, доближаване, хвалене, ценене и защитаване) или към отрицателна категория (за която се използват стратегии на не одобряване, избягване, обвиняване, пренебрегване и вредене). Например, когато Джон — който не харесва бившия президент на САЩ Роналд Рейгън - се сеща за текущия федерален дефицит, той е склонен да приписва причината за дефицита на икономическата политика, следвана от Рейгън през 80-те години.

Редица изследвания показват, че чрез атитюдите може да се осмисля нашият социален свят. Например изследване, направено от Антъни Пратканис, открива, че атитюдите на един човек играят основна роля за определянето на онова, което той „знае“, че е вярно³⁹. В това изследване студенти са помолени да определят кои от две възможни твърдения са верни:

- а. Роналд Рейгън е имал среден успех „отличен“ (А) в колежа „Еврика“.
- б. Роналд Рейгън никога не е достигал среден успех над „добър“ (С) в колежа „Еврика“.

Какво установява Пратканис? Фактически много малко хора знаят действително какъв е бил успехът на Рейгън и отговорът им зависи от отношението, което имат към него. Студенти, които го харесват, са по-склонни да вярват на твърдение а), а такива, които не го харесват — на б). Нещо повече, колкото по-крайно е отношението към Рейгън, толкова студентите са по-сигурни в преценките си. С други думи, студентите в изследването използват атитюдите си като евристика, за да познаят кое е вярно, и са убедени, че това, което са преценили, е правилното. Между Впрочем правилно е твърдение б). В колежа Рейгън никога не е достигал среден успех над „добър“ (С). (Бързам да добавя, че това е факт, който няма нищо общо с личното ми отношение към г-н Рейгън!) Използването на евристика на нагласата (атитюда) може да повлияе. Върху логиката и способността за разсъждаване. Например в края на 40-те години Доналд Тисълуейт⁴⁰ кара респонденти да определят дали следните силогизми са валидни:

Предпоставка 1: Ако производството е важно, желателно е да има мирни производствени отношения.

Предпоставка 2: Ако производството е важно, погрешно е чернокожи хора да са бригадири и ръководители на бели хора.

Следователно: Ако е желателно да има мирни производствени отношения, погрешно е чернокожи хора да са бригадири и ръководители на бели.

Краткият размисъл показва, че така, както е изложен, силогизмът е погрешен; заключението не следва логично от предпоставките. Тисълуейт обаче установява, че индивиди, които страдат от предразсъдъци (и са съгласни със заключението), са много по-склонни да посочат (погрешно), че логиката е валидна, отколкото хората с по-малко предразсъдъци.

Друго измерение на евристиката, основана върху атитюда, е **ефектът на ореола**. Това е общо предубеждение, вследствие на което благоприятното или неблагоприятното общо Впечатление, което ни прави даден човек, влияе върху заключенията ни и бъдещите ни очаквания спрямо него. Например, ако вие истински харесвате Джордж Буш, ще сте склонни да пренебрегнете или да оправдаете всяка негова постъпка, която може да бъде сметната за отрицателна, и да преувеличите правилността на положителните му постъпки. Във вашето съзнание той почти е обкръжен с ангелски ореол. И обратно, на не харесвания човек се приписват отрицателни черти и проявите му впоследствие се подценяват. Ричард Стийн и Каръл Немероф⁴¹ провеждат експеримент, който показва, че студенти слагат ореол (положителен или отрицателен) на жени в зависимост от типа храни, които те ядат. При равни други условия, когато разберат, че някоя жена яде здравословни храни, я оценяват като по-женствена, по-привлекателна и по-симпатична от жените, които ядат „боклуци”.

Още едно измерение на евристиката, основана върху социалната нагласа, е **ефектът на фалшивия консенсус**. Почти всички сме склонни да надценяваме процента на хората, които са съгласни с нас по даден въпрос. Ако вярвам в нещо, ще направя извода, че повечето други хора чувстват нещата като мен. В един експеримент Лий Рос и колегите му⁴² питат студенти дали са готови да разнасят из района на колежа надпис „Яжте при Джоу”. Тези, които се съгласяват да носят табела, смятат, че повечето от колегите им също ще се съгласят; онези, които не искат да носят надписа, очакват, че много малко други студенти ще го носят. С други думи, ние често предполагаме (макар че невинаги сме прави), че останалите хора харесват това, което и ние харесваме, и постъпват така, както и ние.

Кога използваме евристика Разбира се, не е задължително решенията да почиват върху евристика Майката на Рейчъл може да е прочела внимателно съставките върху кутията със зърнените закуски, може да се е абонира за списание за потребители или да е изчала учебници по хранене. По същия начин може да разсъждаваме задълбочено над даден въпрос или да проучим миналото и постиженията на един политик; така ще сме по-малко склонни да използваме нагласите си за по-лесно осмисляне на света. Има ситуации, при които повечето хора пристъпват към вземането на решение по рационален начин.

Тук изниква един важен въпрос: кои условия предразполагат към използване на евристика вместо към вземане на рационално решение? Изследванията ограничават най-малко пет такива условия⁴³. Когато по-рано обсъждахме хората като когнитивни скъперници, споменахме, че евристиките най-често се използват, когато нямаме достатъчно време да се задълбочим над някой проблем, когато сме толкова претрупани с информация, че не можем да я обработим цялостно, или проблемът, който е на дневен ред, не е много важен и не си даваме труд да мислим за него. Евристики се използват и когато разполагаме с малко солидни знания или информация, които бихме могли да използваме при вземане на решение. Кратък размисъл ще ни разкрие, че ситуацията, в която се намират Рейчъл и майка ѝ, съдържа много от чертите, водещи до евристично вземане на решение. Ако майката е като повечето американци, тя изпитва недостиг на време, тъй като свободното ѝ време през последните десет години е намаляло. Като потребител тя се намира в среда, наситена с послания, и е принудена да избира сред триста различни марки зърнени храни за закуска, изложени на пазара. Знанията и опитът ѝ на потребител не са големи, а до нея достигат милиони реклами. Всяка от тях до втръсване повтаря изображението на марката и когато се изправи на пътеката в местния супермаркет, това изображения веднага изниква в съзнанието ѝ. Като се има това предвид, цяло чудо е, че не всички решения се вземат по евристичен път.

Категоризация и социални стереотипи

Преди войната в Персийския залив през 1991 г. в Конгреса на САЩ се проведе редица разисквания, свързани с положителните и отрицателните последици от воденето на война. Хората, които подкрепяха войната, описваха Саддам Хюсеин като „новия Хитлер“; изтъкваха паралелите между избиването на кюрдите от Саддам и избиването на евреите от Хитлер, окупацията на Кувейт от Ирак и на Полша и прибалтийските републики — от Германия, въоръжаването на Саддам и на Хитлер. Онези, които бяха срещу войната, правеха паралели между ситуацията в Ирак и тази във Виетнам; виждаха двата инцидента като граждански войни — борба между Северен и Южен Виетнам и между различни арабски фракции; те се тревожеха за боеспособността на американските военни на чужд терен, осеян с блата и пустини, и описваха бойните действия като борба за победа на „едрия бизнес“ и борба за петрола.

Дебатът дали да се воюва с Ирак всъщност в известен смисъл беше дебат за това чия категоризация на неясните събития е правилна. И то не без основание. След като веднъж се реши как трябва да се категоризира дадено събитие или човек, става ясно какви действия да се предприемат. Ако Саддам действително е „нов Хитлер“, тогава политиката на икономически санкции (която според някои е форма на уталожване) ще доведе само до нови заплахи за мира и впоследствие до много по-тежка война. Ако Ирак е нов Виетнам, тогава намесата би довела до дълга война, причиняваща разделение, и до затъване в блато без победители и победени⁴⁴.

Ние „дебатираме“ как да категоризираме хора и събития стотици пъти в седмицата и макар че не стигаме чак до война за това, кое е правилно, последствията от тълкуването и дефинирането на събитията може да са значими. Например познавам социален психолог, когото смятам за един от най-добрите изследователи на своето поколение. Той е също така сериозен и внимателен човек и главен участник в разработването на теорията Х. Той обаче рядко е описван като „водещо светило в науката, който се грижи за хората“ или като „главен защитник на теорията Х“. Предимно го характеризират като „много талантлив чернокож социален

психолог”. Какви са последствията, когато за този човек постоянно се говори като за чернокож, Вместо да се използват редица други еднакво приложими определения? В една от следващите глави в книгата ще се запознаем подробно със същността и последствията от предразсъдъците. Засега ще разгледаме как категоризираме събитията и хората и какъв е ефектът от това.

Стереотипни знания, и очаквания Едно от най-важните следствия на категоризацията е, че тя може да активира определени данни или **стереотипи**, които впоследствие насочват очакванията ни. Всяка от следните думи например извиква много специфични значения: юпи, преподавател в колеж, купонджийка, расист, либерален демократ. Ако причислим някой човек или събитие към определена категория, използвайки един от тези термини (за разлика от други), ние базираме очакванията си за бъдещите взаимодействия върху съответни стереотипи. Да предположим, че отида в заведение, което мой приятел категоризира като „бар”, а не като „изискано заведение, където можеш да вечеряш”, вероятно моята представа и поведение ще са в съответствие с това. Ако категоризацията е погрешна, държането ми може да е глупаво и дори да ми навлече сериозни неприятности.

Влиянието на очакванията върху начина на мислене и правене на преценки за хората се илюстрира в едно интересно изследване, проведено от Джон Дарли и Паджет Грос⁴⁵. В експеримента те разказват четири различни истории за „Хана” — ученичка от четвърти клас. След като изслушват една от четирите истории, студенти в колеж са помолени да преценят способностите за учене на Хана. В първите две истории изследваните лица гледат видеозапис на Хана, която играе или в богаташки квартал, или в беден и занемарен квартал. Целта е да се създадат стереотипни очаквания за обкръжението на Хана. В останалите две истории участниците в изследването виждат един от видеозаписите, в които Хана играе, и филм, в който Хана попълва теста от 25 въпроса за оценяване на постиженията. Хана отговаря с променлив успех: понякога отговаря правилно на трудни въпроси, а понякога неправилно — на леки.

Дарли и Грос установяват, че когато гледат само един от двата видеозаписа на Хана, играеща в парка, изследваните лица оценяват способностите ѝ като средни; Хана е като Всички други ученици в класа. С други думи участниците в експеримента, които виждат тези видеозаписи, прилагат стереотипите си за богатите и бедните деца, когато оценяват способностите ѝ. Когато обаче гледат и филма, в който Хана попълва въпросник за оценяване на постиженията, ефектите на стереотипите стават очевидни. Изследваните лица преценяват способностите на Хана като по-малки, когато тя е от беден произход, и като по-големи — когато е от богат произход; изследваните лица приемат и променливия успех на Хана в съответствие с преценките си, т.е. смятат теста за по-лек и преценяват, че Хана решава по-малко задачи, когато момичето е от беден произход. От този експеримент могат да се направят два извода за стереотипите. Първият е, че хората в известна степен знаят нещо за стереотипите и ги използват неохотно, когато не разполагат с твърда информация. Вторият извод е, че въпреки това знание стереотипите пак влияят върху възприятията и преценките на хората, когато те имат допълнителна макар и неопределена информация, която придава на преценката им лъжливо усещане за рационалност.

Когато става въпрос за реални човешки отношения, процесът, наблюдаван в експеримента на Дарли и Грос, често не се ограничава само до преценки. Робърт Розентал и Ленор Джейкъбсън⁴⁶ провеждат класически експеримент. Те насаждат лъжлив стереотип в съзнанието на учители, който оказва драматично влияние върху представянето на техните ученици. Най-напред експериментаторите подлагат всички деца в начално училище на тест за интелигентност. След като отбелязват резултатите в тестовете, изследователите произволно подбират по 20% от децата във всеки клас. На учителите съобщават, че тестът е показал, че тези ученици са „ранозрейки”, на които предстои да достигнат значителни интелектуални върхове през предстоящата година. По този начин на учителите се дават лъжливи очаквания за някои от учениците им. По-нататък експериментаторите не правят повече нищо, а само наблюдават. В края на учебната година подлагат децата на втори тест за интелигентност.

Какво става? Учениците, които учителите неправилно смятат за ранозрейки, действително стават по-умни и напредват по-бързо в учението от децата, които не са определени като такива. Процесът, чрез който подобни очаквания или стереотипи карат хората да се отнасят към останалите така, че да потвърдят очакванията им, се нарича само осъществяващо се пророчество. В следващите няколко глави ще срещнем това явление няколко пъти. Само осъществяващото се пророчество се наблюдава, когато хората постъпват в съответствие с впечатленията си от другите. Как очакванията на учителите се трансформират в по-висок коефициент на интелигентност сред учениците, определени като ранозрейки? Когато учителите видят у учениците си потенциал, те им създават по-топъл „микроклимат” (както вербално, така и невербално); отделят им по-голямо внимание, по-критични са, когато проверяват резултатите им, и им предоставят повече възможности за изява. При такива условия коефициентът на почти всеки ученик би се повишил. Накратко казано, вярата на учителите, че даден ученик има потенциал за развитие — независимо дали е истинска или лъжлива—ги кара да създадат за ученика оптимални условия да се развива.

Откриване на несъществуващи връзки: илюзорната корелация

Често пъти хората съзират връзка между два обекта, за които смятат, че трябва да са свързани, но те не са. Това е още един ефект от категоризацията, който социалните психолози наричат илюзорна корелация. Ще обясня какво имам предвид, като опиша експеримента, проведен от Дейвид Хамилтън и колегите му⁴⁷. В експеримента изследваните лица четат 24 твърдения, които описват различни хора с тяхното име, професия и две характерни черти. Например твърдения като „продавачът Том е бърз и отегчителен” или „счетоводителят Бил е стеснителен и вежлив”. От време на време случайно става така, че думите, които описват чертите, съответстват на разпространения стереотип, който мнозинството от хората имат за дадената професия; т.е. продавачът понякога е описван като въодушевен и бърз или счетоводителят — като перфекционист и стеснителен. Данните ясно сочат, че изследваните лица надценяват честотата, с която се използват стереотипни думи

за описание на всяка професия. С други думи, те успяват да установят илюзорна корелация между характерна черта и професия.

Илюзорната корелация се проявява доста често в социалните преценки. Да вземем следните два примера: в неформални анкети хората систематично надценяват степента, до която лесбийките могат да се заразят с вируса на СПИН⁴⁸. В действителност сред лесбийките нивото на заразяване с ХИВ е по-ниско, отколкото сред хомосексуалните мъже и сред хетеросексуалните мъже и жени. Фактът обаче, че сред хомосексуалните мъже има високи нива на серопозитивност, съчетан с категоризацията на една жена като хомосексуална, води до погрешната преценка, че лесбийките често са болни от СПИН. Когато става въпрос за клинични преценки, причисляването на даден човек към определена диагностична категория (напр. шизофренна или маниакално-депресивна) може да доведе до възприемането на връзка (дори когато такава няма) между индивида и поведението, съответстващо на диагнозата⁴⁹. Независимо от ситуацията в повечето случаи илюзорната корелация затвърждава първоначалните стереотипи на хората; стереотипът ни кара да виждаме връзка, която след това изглежда, че осигурява доказателства, че първоначалният стереотип е верен.

Ефектите на своята и чуждата група Един от най-широко разпространените начини за категоризиране на хората е да се разделят на две групи: тези в „моята” група и онези в чуждата група. Например често разделяме света на „нас” и „тях”, моето и твоето училище, моят отбор и противниковият, американци и чужденци, моята и твоята етническа група, или онези, с които обядвам, и вие, останалите. Когато разделим света на две подобни реалности, наблюдаваме две важни следствия: ефектът на еднородността и фаворизирането на собствената група.

Ефектът на еднородността е свързан с факта, че хората са склонни да възприемат членовете на чуждите групи като по-сходни един с друг, отколкото членовете на собствената си група. Хората често си въобразяват, че всички членове на чуждата група изглеждат еднакво, мислят еднакво и постъпват еднакво. Бернадет Парк и Майрън

Ротбарт⁵⁰ провеждат изследване върху женски клубове в колежите и установяват, че жените виждат по-голямо сходство между членове на други женски клубове, отколкото в своя собствен Ефектът може да се обясни с това, че когато мислят за членовете на своята група, жените ги познават като отделни личности, знаят характера и начина на живот на всяка една. Когато мислят за членовете на чуждата група, те не разполагат с подобна индивидуализираща информация и затова ги възприемат като група и виждат всички като сходни с тази идентичност.

Фаворизирането на собствената група се отнася до склонността на хората да виждат членовете на групата си като стоящи по-високо по редица показатели и да раздават награди на своята група, фаворизирането на собствената група е подробно изследвано с т.нар. парадигма на най-малката група. При тази процедура, осъществена за пръв път от британския социален психолог Хенри Ташфел⁵¹, напълно непознати хора се разделят на групи по най-тривиалните и най-незначителни възможни критерии. В едно изследване например Ташфел хвърля ези-тура и разпределя произволно участниците в „Група Х” или в „Група W”.

Експериментът на Ташфел е интересен, защото често се получават значими резултати въз основа на групова идентификация, основана на съвсем незначителен признак. Участниците са напълно непознати преди изследването, никога не взаимодействат един с друг и постъпките им са абсолютно анонимни. При все това те се държат така, сякаш онези, които споделят нищо незначещия етикет (Х или W например), са добри техни приятели или близки роднини. Изследваните лица показват, че харесват онези, които имат същия етикет. Смятат, че е по-вероятно те да имат по-приятен характер и да работят по-качествено, отколкото хората, попаднали в групата с другия етикет. Най-поразително е това, че изследваните лица раздават повече пари и награди на онези, които имат същия етикет. В глава 7 ще видим, че тези тенденции могат да полагат основите на расовите и етническите предразсъдъци.

Конструктивни прогнози и реконструктивна памет

Два мисловни процеса играят важна роля в социалното познание — предвиждането на реакциите ни спрямо бъдещи събития и припомнянето на минали събития. И в двата процеса могат да се допуснат значителни грешки. Предвиждането как ще се почувстваме при определени резултати определя целите, които си поставяме, и рисковете, които сме готови да поемем. Действително, когато се стремим към нещо (сандвич, работа, развод и т.н.), по принцип предполагахме, че ако го получим, ще бъдем щастливи. При все това често правим съвсем погрешни прогнози за самите себе си². Колко щастливи ще се почувствате, ако спечелите 500 000 долара на лотария, и колко дълго ще продължи щастието ви? Колко нещастни ще бъдете, ако получите слаб 2 на класното за срока, и колко дълго ще се чувствате нещастни? Мога да се обзаложа, че ако спечелите на лотария, няма да сте толкова щастливи, колкото сте предполагали, или толкова дълго време, колкото сте мислели. Получаването на слаба оценка пък няма да ви направи толкова нещастни за толкова дълго, колкото сте мислили. Редица изследвания показват, че хората надценяват емоционалния ефект на събитията и времетраенето на реакциите си спрямо тях независимо дали събитията са положителни или отрицателни. В едно от изследванията⁵³ например асистенти на професори са помолени да предвидят колко щастливи ще се почувстват — и колко дълго — ако бъдат назначени на постоянна длъжност, или колко дълго ще са тъжни, ако не бъдат назначени на постоянно място. Тези предвиждания се сравняват с преценката за щастието на хора, които вече са минали по този път — както тези, които са получили постоянна длъжност, така и тези, които не са. Резултатите показват, че асистентите надценяват както радостта, така и тъгата, която очакват, че ще изпитат след решението за постоянното място. Тези, които са били назначени на постоянна длъжност, изпитват по-малка радост, отколкото предвиждат; по същия начин хората, на които е била отказана постоянна длъжност, са били по-малко разочаровани, отколкото са предполагали. Наистина пет години по-късно получилите постоянно място и тези, които не са го получили, са

еднакво щастливи, въпреки че решението за назначаване на постоянна длъжност променя живота им.

Защо правим погрешни предположения? Една от причините е, че хората се нагаждат както към радостните, така и към тъжните събития в живота си, но често не съзнават приспособителните си способности, когато си представят своето бъдеще. Втората причина е, че когато си представят бъдещето, хората обикновено обръщат внимание само на въпросното събитие (напр. дали ще бъдат назначени или не на постоянна длъжност) и изключват всички други събития, които несъмнено ще се случат по същото време и ще намалят болката ни от провала или ще разводнят щастието ни. Следователно хората си представят, че женитбата, лотарийната печалба или слабата ще ги направят луди от щастие за дълго Време, или че загубата на работа или на любим човек завинаги ще ги опустошат. В действителност обаче удоволствието или болката, причинени от тези събития, избледняват.

Припомнянето на миналото, както и представянето на бъдещето играе важна роля в социалните ни взаимодействия и също е подвластно на предубеждението. Психолозите не един път са установявали, че припомнянето е процес на реконструиране. Това означава, че не става въпрос за буквално тълкуване на минали събития или за Връщане назад на магнетофонен или видеозапис; всъщност хората пресъздават спомените си от отделни парчета от действителни събития, които са филтрирани и видоизменени от схващанията им за това, какво може да е било, трябва да е било и биха искали да е било. Спомените силно се влияят и от разказите на други хора за дадените събития, дълго след като са се случили. Антъни Гринуолд⁵⁴ отбелязва, че историците ще си загубят работата, ако преразглеждат и изопачават историята, както правим ние, когато се опитваме да си припомним събития от своя живот. Повечето от нас, разбира се, бихме искали да вярваме, че спомените ни съдържат само истина за миналото, и мисълта, че паметта ни е склонна да изневерява, ни разстройва. Представете си обаче какъв ужас изживява Тимоти Хенис, който едва не загубва живота си поради убеждението на съдебните заседатели по делото му, че паметта е безгрешна.

Сега ще обясня за какво става въпрос. На 4 Юли 1986 г. Хенис е осъден за тройното убийство на Катрин, Кейра и Ерин Истбърн и

за изнасилването на Катрин Истбърн⁵⁵. Престъплението е изключително жестоко. Очевидно някой е влязъл с взлом в дома на семейство Истбърн, заплашил е Катрин Истбърн с нож, изнасилвал я е, след което я е заклал и намушкал 15 пъти. Тригодишният Ерин и петгодишната Кейра също са намушкани всеки един по десетина-дванайсет пъти. Полицията бързо го открива. В началото на седмицата Тимоти Хенис е отговорил на вестникарската обява на семейство Истбърн, които търсели осиновител на кучето си — черен лабрадор ретрийвър. Хенис е взел кучето пробно.

По време на процеса двама очевидци разпознали Хенис като мъжа от местопрестъплението. Чък Барет е дал показания, че е видял Хенис в района в 3.30 ч сутринта в деня на убийствата Сандра Барнс е свидетелствала, че е видяла човек, приличащ на Хенис, да използва банковата карта, която полицията е идентифицирала като тази, открадната от жилището на Истбърн. Хенис обаче е имал желязно алиби за нощта, в която са били извършени убийствата. Освен това не е имало веществени улики (пръстови отпечатащи, нишки от плат, отпечатащи от стъпки, петна от кръв, косми), които да го свържат с мястото на престъплението. Въпреки това съдебните заседатели са сметнали свидетелствата на очевидците за убедителни и са осъдили Хенис на смърт чрез инжекция.

Хенис прекарал близо 845 дни в затвора, преди съдия от апелативния съд да насрочи ново дело въз основа на процедурна техническа подробност, която нямала връзка с показанията на свидетелите. Адвокатите на Хенис са знаели, че за да променят присъдата му, трябва да атакуват свидетелските показания, според които Хенис е бил видян на местопрестъплението. Когато били разгледани внимателно, тези показания се оказват много несъстоятелни. Два дена след убийствата Чък Барет казва пред полицията, че мъжът, когото видял, е имал кестенява коса (Хенис е рус) и че е бил висок 1,80 м (Хенис е много по-висок). По-нататък, когато е помолен да идентифицира Хенис в албум със снимки, Барет не е сигурен в преценките си. Когато няколко седмици след престъплението полицаите за пръв път потърсват Сандра Барнс, тя им казва твърдо и категорично, че в този ден изобщо не е виждала никого пред банкомата. Защо тогава на процеса тези двама очевидци така уверено заявяват, че Хенис е бил на мястото на

престъплението? Дали и двамата са лъжци? Не, те просто са обикновени хора като вас и мен; спомените им за събитията са изгладени и украсени — построени, оформени и реконструирани — от разпитите на полицаи и адвокати, които са продължили повече от година.

На второто дело на Хенис като експерт дава показания изтъкнатата когнитивна психоложка Елизабет Лофтърс. Преди това тя е ръководила интересна програма за изследвания на реконструктивната памет. В тях се проследява как подобен „насочващ” разпит може да повлияе върху паметта и последващите показания на свидетелите. В един от експериментите си⁵⁶ Лофтърс показва на изследваните лица филм, регистрираш, катастрофа с много коли. След филма някои от участниците са запитани с каква приблизителна скорост са се движели колите, преди да се сблъскат. На други изследвани лица е зададен същият въпрос, като думата „сблъскат” е заменена с „ударят”. Тези, които са питани за сблъскващи се, а не за удрящи се коли, преценяват, че колите са се движели със значително по-висока скорост; нещо повече, една седмица след филма те са по-склонни да твърдят (погрешно), че на мястото на катастрофата е имало счупени стъкла.

Насочващите въпроси влияят не само върху преценката на фактите (както в споменатия случай), но могат да се отразят и на спомена за случилото се. В едно от ранните си изследвания Лофтърс показва на участниците поредица диапозитиви от катастрофа между автомобил и пешеходец⁵⁷. На един ключов диапозитив покрай мястото на катастрофата минава зелена кола. Веднага след това половината участници са запитани: „Синята кола, която мина покрай катастрофата, имаше ли багажник за ски върху покрива?” На другата половина е зададен същият въпрос, но без думата „синя”. Изследваните лица, запитани за „синята” кола, са по-склонни да твърдят погрешно, че са видели синя кола. С други думи, един прост въпрос е променил спомените им.

В показанията си на второто дело на Хенис Лофтърс говори за същността на реконструктивната памет и как разпитът може да накара свидетеля да построи въображаем сценарий и след това да повярва, че това е истина. Да припомним първите показания на Сандра Барнс. Отначало тя не може да си спомни да е видяла някого пред банкомата.

След като обаче в продължение на месеци слуша по телевизията и цяла година чете в пресата материали за престъплението, заедно с натиска, на който е подложена поради факта, че е единственият човек, който може да е видял реалния убиец, Барнс реконструира спомен, че е отишла при банкомата. В спомена фигурира някой, който прилича на Хенис. По същия начин студентите си спомнят за синя, а не за зелена кола в експеримента на Лофтгъс. Като повтаря новата конструкция много пъти пред адвокатите и съдиите, Барнс започва да я приема като факт. Важно е да се отбележи, че в началото Сандра Барнс не лъже. Тя просто реконструира събитието и започва да вярва в думите си. Показанията на Чък Барет са изкривени по същия начин. Впоследствие мъжът, когото вижда в сутринта на убийствата, в крайна сметка е идентифициран като друг мъж, отиващ на работа, а не Хенис.

За щастие на Хенис историята му не завършва със смъртната присъда. На 20 април 1989 г. други съдебни заседатели го обявяват за невинен, като отбелязват, че на местопрестъплението липсват веществени улики, свързващи го с престъплението, както отбелязват и недостатъците на свидетелските показания. По време на първото дело Хенис е превърнат в жертва на погрешна идентификация, съпроводена с убеждението на съдебните заседатели, че паметта е точна.

Въпреки че случаят остава неразкрит, местната полиция неофициално дава да се разбере, че има големи основания да се смята, че престъпленията са били извършени от друг човек — поразително подобно изнасилване и убийство са били извършени в съседен град, докато Хенис е очаквал изпълнението на смъртната си присъда. Скоро след тези престъпления Хенис и полицията получават убедителна поредица от анонимни писма, в които на Хенис се изказва благодарност, че е опрал пешкира за убийствата в дома на семейство Истбърн.

Автобиографична памет

Ясно е, че паметта може да се реконструира, когато става дума за бързо протичащи, като на моментална лента, събития — например когато човек се опитва да си припомни подробностите на автомобилна катастрофа. Какво става обаче, когато събитията са

по-продължителни — като припомнянето на вашата лична история? В този случай пак трябва да знаем, че не си спомняме миналото толкова точно, колкото искаме да вярваме. Не е възможно да помним всяка подробност от своя живот. След като е минало време, настъпват сериозни преработки и значителни изкривявания. Както можете да си представите, преработките на автобиографичната памет не са произволни. По-точно, хората имат силна склонност да организират личната си история в „Аз-схеми”, както казва Хейзъл Марксъс⁵⁸, или последователни спомени, чувства и убеждения за самите себе си, които са логични и образуват едно цяло. Следователно спомените ни се изкривяват по такъв начин, че отговарят на общата представа, която имаме за себе си. Например, ако според общата ни представа детството ни е било нещастно, а родителите ни — студени и отчуждени, ще ни е по-трудно да си спомняме събития, които разрушават тази обща картина, отколкото такива, които я потвърждават. Така с течение на годините спомените ни стават все по-последователни и по-малко точни. По такъв начин ние пишем отново историята на живота си. Не че лъжем за миналото си, а изкривяваме спомените си така, че да пасват на схемите ни.

Прост експеримент, осъществен от Майкъл Рос, Кейти Макфарланд и Гарт Флечър, ясно показва как става това⁵⁹. В него на студенти в колеж убедително се внушава колко е важно да се мият често зъбите. След получаване на внушението те променят нагласата си към миенето на зъбите. Разбира се, това не е изненадващо. Изненадващото обаче е, че по-късно същия ден, в различна ситуация студентите са попитани: „Колко пъти сте си мили зъбите през последните 2 седмици?” Тези, които са получили внушението, си спомнят, че са мили зъбите си много по-често, отколкото студентите в контролната ситуация. Студентите не са искали да заблудят експериментатора; те не са имали причина да лъжат, а просто са използвали новите си нагласи като евристика, за да подпомогнат паметта си. В известен смисъл на тях им е нужно да вярват, че винаги са се държали смислено и разумно — въпреки че току-що са разбрали какво е смисленото държане.

Елизабет Лофтъс доразвива изследванията в тази посока. Тя доказва колко е лесно в съзнанието на млади хора да се насаждат фалшиви спомени за преживявания в детството само като се

инструктира близък роднина да разказва за тези събития като че ли са факт⁶⁰. Например, ако по-голямата сестра на млад мъж му каже: „Помниш ли, че като 5-годишен, веднъж се изгуби за няколко часа в мола на университетското градче? Беше се паникьосал и един възрастен мъж се опитал да ти помогне? Когато те открихме, ти държеше стареца за ръка и плачеше.” Няколко дена след като чуят подобен разказ, повечето хора ще включат насадения спомен в собствената си история, ще го украсят с подробности („Да, бе, старецът, който ми помогна, беше облечен в бархетна риза.”) и ще бъдат абсолютно сигурни, че това наистина се е случило, а то фактически не е. Това се нарича синдром на фалшивия спомен.

Явлението на възврънатата памет Изследванията на Лофтър върху насаждането на фалшиви спомени от детството е накарало нея и много други когнитивни психолози⁶¹ да се вгледат внимателно и безпристрастно в ново социално явление: явлението на възврънатата памет. През 80-те и 90-те години на ХХ в. хиляди възрастни хора сякаш си припомнят ужасяващи събития от детството, които преди са били недостъпни за тях. Много от тези спомени са свързани със сексуално насилие, упражнявано в продължение на месеци или години от баща им или някой друг роднина. Някои спомени дори включват (като част от малтретирането) ярки случаи на принудително участие в сложни сатанистки ритуали, свързани с чудати и страховити актове като убийство и изяждане на деца⁶². Тези спомени обикновено изскачат в процеса на интензивна психотерапия — често когато човек е под хипноза — или след като е чел богато илюстрирана и подтикваща към асоциации книга за самопомощ.

Излишно е да се казва, че сексуалното насилие съществува в семействата и последствията от него могат да бъдат трагични. Следователно всички подобни разкрития трябва да бъдат приемани сериозно. Същевременно мнозинството от когнитивните психолози, изучавали човешката памет систематично, са убедени, че повечето от тези съобщени спомени не отразяват действителността. Те твърдят, че също както полицията и адвокатите могат да помогнат на свидетелите „да си спомнят” случки, които никога не са ставали, много хора могат да бъдат подведени „да си спомнят” ужасни неща

като сексуално насилие в детството, които никога не са се случвали.

Според учените, които систематично са изследвали същността на паметта, повтарящи се травматични събития, които се случват продължително време, обикновено не се забравят; учените твърдят, че макар това да става в редки случаи, паметта не функционира по този начин⁶³. Те по-скоро подсказват, че както в експериментите на Лофтъс, спомените за упражнявано насилие може да са неволно насадени от самите психотерапевти — не със зла умисъл, разбира се, а в искрен опит да помогнат на пациента. Ето как може да стане това: да предположим, че психотерапевт подкрепя теорията, че определени страхове или личностни характеристики (напр. ниска само оценка, страх от самота в тъмното, страх от загубата на контрол)⁶⁴ са симптоматични, че даден човек е бил сексуално насилван. В кабинета на психотерапевта влиза човек, притежаващ някои от тези характеристики. Докато трае сеансът, лекарят, воден от най-добри намерения, фина може да намекне, че има вероятност тези събития да са се случили. После той може да подкани клиента да се опита да си спомни за такива случаи, като неволно прояви повишен интерес — дори вълнение, когато клиентът започне да се замисля над тези възможности. В дадените условия клиентът може да започне да конструира последователна група от спомени, които въпреки всичко са абсолютно фалшиви.

Във връзка с това изследователите на паметта критикуват някои книги за самопомощ — тези книги се опитват да помагат на хората да разкрият мрачни тайни от ранното си детство — защото авторите им често грубо подценяват силата на внушението и неволно карат хората да преоткриват фалшиви спомени. Една популярна книга за самопомощ⁶⁵ например фактически кара хората да се мъчат да реконструират историята на детството си, като им изброява различни евентуални мисли, за които се предполага, че са свързани с насилие. Тук предлагаме частичен списък с подобни мисли, представен по следния начин:

Семейства, в които се извършват актове на насилие, имат общи черти и макар не всички да са ви познати, вероятно сте се натъквали на някои от тях.

- „Срамувах се от моето семейство.”
- „Имаше неща, за които не можех да говоря.”
- „В семейството ми винаги имаше много тайни.”
- „Освен лошите неща в семейството ми имаше и много хубави.”
- „Поне един от родителите ми употребяваше наркотици или пиеше много.”
- „Често ме унижаваха или караха да млъкна.”
- „На много от основните ми нужди не се обръщаше внимание.”
- „В дома ми всичко бе хаотично и непредвидимо.”
- „Много обещания не се спазваха.”
- „Не знам дали съм бил/а насилван/а, но когато слушам за сексуални насилия и последствията от тях, всичко ми звучи гадно и познато.”

Очевидно е, че някои от мислите в списъка са минавали през ума на повечето хора — независимо дали са преживявали нещо подобно на сексуален тормоз. В тази връзка Джон Килстом⁶⁶ изтъква, че няма научни доказателства за специфична връзка между сексуалното насилие през детството и някои от мислите в споменатите видове списъци. Как да реагираме на ситуация, в която хиляди зрели хора заявяват, че са били сексуално насилвани като деца, но са потиснали спомените за насилието, а след като са прочели тази книга, са си спомнили за тормоза? От една страна, искаме да се отнесем сериозно към всеки от инцидентите. Но ако споменът е фалшив? Ако липсват потвърждаващи доказателства, Трябва ли човек да се конфронтира с виновния член от семейството и да го даде под съд? Хиляди хора са постъпили по този начин и тези обвинения са разбили много семейства⁶⁷. Можете да си представите, че когато някой е обвинен в такива действия 30 години, след като се предполага, че ги е извършил, обикновено е невъзможно да докаже невинността си.

Фалшивите спомени са предмет на много противоречиви спорове в съвременната психология. Някои професионални учени са склонни да ги приемат като истина. Повечето когнитивни психолози, които изследват паметта, обаче са убедени, че при липсата на доказателства, потвърждаващи извършването на насилие, е погрешно подозирианият член на семейство да бъде

обвинен, че е извършил такова тежко престъпление. Освен резултатите от споменатите изследвания учените посочват данни от всекидневието, които показват, че при внимателно вглеждане много от възстановените „спомени” за преживяно насилие се оказват или изцяло погрешни, или крайно невероятни. В някои случаи например няколко братя и сестри, които са спели в същата стая, където са ставали предполагаемите събития, са се заклели, че нищо такова не е имало; понякога обвиненият роднина се е намирал на стотици мили далеч (напр. в армията), когато са се разигравали предполагаемите събития. В много случаи хората, които придобиват такива спомени в сеанси на психотерапия, след години сами осъзнават, че събитията никога не са се случвали и оттеглят обвиненията си⁶⁸. Понякога, когато би трябвало да има ясни доказателства, липсата им красноречиво показва, че спомените са фалшиви. Както преди малко споменахме например, някои хора са си „спомнили” с подробности, че са били насилвани да участват в сатанистки ритуали, в които са убивали и изяждали бебета и са погребвали останките им. При едни от тези спомени хората казват къде са били заровени телата, но при нито едно от щателните и систематични претърсвания, извършвани от служители на закона, не е открит поне един скелет. Не е съобщено и за никакви отвлечения на бебета, което би потвърдило истинността на случилото се в тези спомени⁶⁹.

Много въпроси остават без отговор. Според мен най-интересният е: Какво означава това за потърпевшия? Едно е човек да си спомни сравнително банална случка, че уж се е загубил в търговски център като дете, но много по-болезнено е да си възвърнеш спомен, че си бил сексуално насилен. Ако тези събития не са се случили в действителност, защо някой ще иска да вярва, че ги е имало? Не мога да дам категоричен отговор на този въпрос. Имам един случай, който може да е типичен, но може и да не е. Отнася се за моя близка приятелка — много интелигентна и изискана жена на средна възраст, която ще наричам Маделин. Ето какво е писала тя:

„Преживявах мъчителен период. Чувствах се ужасно нещастна и несигурна. Бракът ми наскоро бе рухнал. Имах много тревоги, свързани с мъже. В професионално отношение претърпях

няколко удара. Самоуважението ми бе в най-ниската си точка. Имах усещането, че съм изгубила контрол над живота си и че той не е това, което би трябвало да бъде. Когато взех една книга за самопомощ и зачетох за разстроени семейства и по-специално за особеностите на хора, които са били сексуално насилвани като деца, сякаш пред очите ми блесна светкавица. Изпитах странно облекчение и си казах: „Ето защо съм толкова нещастна!“ В книгата пишеше, че ако не си спомням подробности, то е защото съм потиснала ужасните спомени. Чувствах се като детектив. Колкото повече се замислях за детството си, толкова повече подробности започнаха да изплуват. Няколко седмици ме люляха най-различни емоции. Изпитвах гняв към баща си, унижение, обида, но и чувство на облекчение. Сега осъзнавам, че облекчението идваше от факта, че, ако мога да обясня нещастията си с нещо ужасно, което ми е било сторено, когато съм била малка, няма да бъда отговорна за провалите си като голяма.

За щастие тогава не се конфронтирах с родителите си, защото разбрах, че спомените вероятно не са истински. Явиха се други „спомени“, в които подробностите за събитията бяха други. Не можеше и двете групи спомени да са точни. Осъзнах също, че събитията, които си бях „спомнила“, не може да се случили по един куп причини. Невероятно трудно ми беше да се откажа от мисълта, че има ясно и конкретно обяснение за ежедневната ми тъга и обида. Докато четях тази книга, бях много уязвима и объркана. Ако бях дала гласност на „спомените“ си, можех да причиня неопикуема вреда на семейството си и на себе си. Сега изпитвам силен гняв, но не към родителите си, а към тази проклета книга!”

Колко консервативно е човешкото познание

Представете си, че сте в тъмна стая и разглеждате снимка, която е толкова неясна, че не може да се разпознае какво изобразява. Снимката постепенно идва на фокус, докато стане леко замъглена и

в този момент би молят да кажете какво има на нея. Ако сте като повечето изследвани лица, участвали в експеримента⁷⁰, ще дадете верни отговори в 25% от случаите. Представете си обаче, че се Вгледате в леко замъглената снимка, без да сте минали през фазата на ранното постепенно фокусиране. По-висок или по-нисък ще е резултатът ви? Отначало може да сметнете, че точността на попадението би ще намалее, защото гледате снимката по-кратко време. Не е така обаче. Макар да гледате снимката по-кратко време, без постепенното фокусиране, ще имате точно попадение в 75% от случаите, или три пъти повече. Защо? Резултатите от този експеримент илюстрират това, което се нарича **„склонност към потвърждение”**, т.е. да се търси потвърждение на първоначалните впечатления или убеждения. Когато снимката е много мътна, повечето хора строят хипотеза какво може да е изобразено — прилича на фунийка със сладолед; не, на кон, изправен на задните на крака; не, на Айфеловата кула. Обикновено се придържаме към тези първоначални предположения и те пречат на способността ни да разтълкуваме леко замъглената снимка. Съществуват много доказателства, че търсенето на потвърждение е разпространена склонност в човешкото мислене. В експеримент, проведен от Марк Снайдър и Уилям Суон⁷¹, например на студентки в колеж се казва, че човек, с когото им предстои да се срещнат, е или екстровертен (отворен, сърдечен и отзивчив), или интровертен (затворен, хладен и отчужден). После те трябва да подготвят набор от въпроси, които искат да зададат на този човек, за да го опознаят. Какъв тип въпроси искат да зададат студентките? Общо взето изследваните лица търсят потвърждение на първоначалните хипотези. Студентки, които мислят, че ще се срещнат с екстровертна личност, са по-склонни да задават въпроси, потвърждаващи хипотезата им, като например: „Как постъпвате, за да оживите атмосферата на някое събиране?” и „В кои ситуации разговаряте най-много?” Онези, които очакват да се срещнат с интровертна личност, питат: „В какви ситуации имате желание да сте по-отворени?” и „Какво ви е неприятно в шумните празненства?” Забележете, че ако човекът отговори искрено на въпроса, хипотезата на изследваните лица обикновено се потвърждава. Тоест, човек, който не е нито екстровертен, нито интровертен, ще изглежда екстровертен,

когато отговори на първия набор от въпроси, и интровертен — когато отговори на втория.

Ние не само сме склонни да потвърждаваме хипотезите си, но често пъти сме сигурни, че са верни. Това може да се илюстрира с термина **преценка със задна дата** на Барух Фишхоф, или с ефекта „Знаех си”⁷². Както можете да си спомните, в глава 1 споменахме, че след като знаем изхода на едно събитие, обикновено вярваме, че бихме могли да го предвидим предварително. В своите експерименти Фишхоф подлага изследваните лица на тест, оценяващ знанията им за исторически събития. Всяко изследвано лице трябва да посочи каква е вероятността събитието да е имало действително един от четири възможни изхода. На някои от изследваните лица се казва, че в действителност се е случила една от четирите възможности. Въпреки това ги карат да преценят възможните изходи, така както биха ги преценили, ако не им са съобщени „верните” отговори. Резултатите показват, че участниците не могат да пренебрегнат тази информация; в значителна степен те дори я надценяват. С други думи, въпреки че изследваните лица в действителност не знаят отговорите на теста, след като веднъж им е казан един отговор, те са убедени, че са го знаели през цялото време и че спомените им не са се променили.

Потвърждението и преценките със задна дата подкрепят предположението, че *човешкото познание обикновено е консервативно*, т.е. ние се опитваме да запазим вече установеното — да поддържаме първоначалните си знания, убеждения, атитюда и стереотипи. В тази книга се срещахме с многобройни примери на когнитивен консерватизъм от типа на: първата получена информация почти винаги има най-голямо влияние; леснодостъпните категории се използват прекалено много при формиране на преценки; евристиката на представителността, на достъпността и евристиката, основана върху нагласата, понякога се използват неправилно; стереотипите изопачават преработването на информацията и потвърждават явната полза от стереотипа; паметта се реконструира, за да съответства на настоящите перспективи.

Антъни Гринуолд⁷³ е написал предизвикателна статия, в която твърди, че от когнитивния консерватизъм има поне една полза: позволява ни да възприемаме социалния свят като кохерентно и стабилно място.

Да предположим например, че всеки път, когато библиотеката получи нови книги, които не съответстват на предишната ѝ каталожна система, библиотекарят повторно номерира и каталогизира Всички книги в библиотеката. Тогава книгите под номер ХМ251” (книги по социална психология) Внезапно се променят на „АР57”, а „ВF” (психология) сега са разделени на „ЕА” и „ДВ”. На библиотекаря ще са нужни години да прекаталогизира книгите и когато някой потърси справка за социалното познание, ще му бъде почти невъзможно да открие книгите и статиите, които му трябва. В библиотеката ще царят тотално объркване. За да може тя да продължи да работи и книгите да се намират лесно, е необходимо само малко да се промени съществуващата каталожна система и новите книги да се включат в старата система. По сходен начин, за да поддържаме съзнанието си ясно и действащо, си струва да упражняваме когнитивен консерватизъм и съвсем леко да променяме познавателните си категории.

Както видяхме в тази глава обаче, когнитивният консерватизъм има и своите недостатъци. Неправилното прилагане на неподходящи категории може да накара даден човек да изопачи събитията или да пропусне Важна информация. Неправилната употреба на една евристика може да доведе до вземане на неподходящо решение. Неспособността ни да обновим схващанията си за света при наличието на нова и различна информация може да създаде погрешна картина на реалността. Последствията не са само мисловни, но могат да се проявят като социални проблеми, наричани расизъм, сексизъм, предразсъдъци и чисто и просто глупаво мислене.

Как можем да избегнем отрицателните последствия на когнитивния консерватизъм? Ето четири основни правила, които може да помогнат. Първо, пазете се от онези, които се опитват да ви натрапят категории и определения на ситуацията. Има много начини да определите и сложите етикет на някой човек или събитие. Запитайте се: „Защо ми се предлага точно този етикет?” Второ, опитайте се да категоризирате и опишете човек или събитие по повече от един начин. Като видим човек или събитие по няколко различни начина, ние не разчитаме на една-единствена категория, която ще използваме по неправилен начин — като огъваме и усукваме данните, за да отговорят на предварително създадена идея.

Трето, опитайте се да мислите за хора и важни събития сякаш са единствени по рода си; макар че са членове на определена характерна категория (напр. дадена раса или полова идентичност), те са и членове на много други категории и притежават собствени уникални характеристики. Индивидуализацията може да помогне да се избегне прекалената употреба на даден стереотип или евристика. Накрая, когато си създавате впечатление, помислете, че може да грешите — че сте станали жертва на един или повече от когнитивните предразсъдъци, описани в тази глава. В следващата глава, която разглежда оправдаването на собственото поведение, ще продължим да изследваме когнитивния консерватизъм и ще се запознаем с допълнителни начини да се предпазваме от вредните последици на изкривеното мислене.

Как социалните нагласи и убежденията управляват поведението

В предходните няколко раздела разгледахме как убежденията и социалните нагласи влияят върху начина, по който мислим за света. Един логичен въпрос е: каква е връзката между социалните нагласи на хората и поведението им? Могат ли социалните нагласи да предвидят поведението? Например да предположим, че аз обичам ваниловия сладолед, а вие — не. Ще се държим ли различно към ваниловия сладолед? Интуитивно бихме отговорили: „да”. Повечето хора биха очаквали, че аз ще купувам голямо количество ванилов сладолед, предпочитайки го пред други аромати, докато вие ще го купувате рядко.

Това обикновено е вярно при елементарни предпочитания като ваниловия сладолед, но не и в други случаи. Дългата история на научните изследвания подсказва, че в много ситуации интуицията греша.

Да се вгледаме в нещата по-внимателно. Едно от класическите изследвания на връзката между нагласата и поведението е било проведено от Ричард Лапиер⁷⁴ в началото на 30-те години на XX в. Тогава предубежденията към цветнокожите хора в САЩ са били много по-открити и

очевидни, отколкото сега. Американците от азиатски, латиноамерикански или африкански произход често не са били свободно допускани до обществени тоалетни, чешми, ресторанти и хотели. През 1933 г. Лапиер се свързва със 128 собственици на хотели и ресторанти и преценява отношението им към китайците, като ги пита: „Бихте ли приели представители на китайската раса като гости на заведението?” Повече от 90% от запитаните отговарят: „Не!” Когато обаче се появява млада китайска двойка, Лапиер установява, че от 128-те собственици на хотели и ресторанти само един е отказал да даде подслон или да обслужи китайците. Социалните нагласи на съдържателите по отношение на китайците не предопределят поведението им.

Откритията на Лапиер не са единствен случай. През 19в9 г. Алън Уикър прави научен анализ на повече от 40 изследвания върху връзката между социалната нагласа и поведението. Те проучват разнообразие от социални нагласи и мнения във връзка с удовлетворението от работата, етническите предразсъдъци, предпочитанията на потребителите и политическите убеждения. Уикър установява незначителна подкрепа за хипотезата, че нагласите определят поведението. Той казва: „Като цяло тези изследвания подсказват, че нагласите са по-тясно свързани с постъпките⁷⁵, а връзката им с явните видове поведение е съвсем слаба или никаква.”

Зависимостта между социалната нагласа и поведението в съзнанието ни Как можем да съгласуваме резултата от тези изследвания с интуицията, че социалните нагласи на даден човек до голяма степен предопределят поведението му? Единият начин е да направим извода, че логична връзка между социалните нагласи и поведението не съществува и че всичко е в съзнанието ни. Ние си въобразяваме, че другите постъпват в зависимост от убежденията и нагласите си. В подкрепа на това предположение има известни доказателства. В предишните две глави видяхме, че влиянието на социалната ситуация предизвиква конформизъм. Съдържателите, изследвани от Лапиер, несъмнено са били изложени на силен социален натиск да отговорят с „Не” на запитване дали ще приемат китайци; същевременно те са изпитвали противоположен натиск (да избегнат сцена) и са настанили младата китайска двойка, когато тя се е появила в хотела. Може би те просто са се поддали на непосредствения натиск. Хората може би просто се подчиняват на

всеки натиск, упражнен в тяхното непосредствено социално обкръжение.

В подкрепа на хипотезата, че възприемаме връзката между нагласата и поведението „В съзнанието си“ е често срещаната склонност да обясняваме причината за нечие поведение по-скоро с особеностите на индивида — личностни черти и нагласи — отколкото с натиска, произтичащ от конкретната ситуация. Например на въпроса „Защо малкият Джони забравя домашните си работи?“ отговорът често е „Защото е тъп или мързелив“. Пренебрегват се такива ситуационни фактори като препълнените училища или лошата образователна среда. С други думи, както видяхме в глава 1, когато на някого нещо се случи, повечето хора приемат, че човекът си го е търсел. Искат ни се да вярваме, че на хората се случва това, което заслужават, и че заслужават това, което им се случва. Едуард Джоунс и колегите му наричат тази тенденция да обясняваме причината за нечие поведение със съответни характеристики на индивида **„заключение по съответствие“**: поведението на индивида се обяснява с характерно качество или черта, която е типична за поведението⁷⁶. Сред примерите са: „Сам разля вино върху килима, защото е непохватен“ (не защото за момент се е разсеял) и „Ейми „срязва“ Тед, защото е враждебно настроена“ (не защото за момент е изгубила търпение).

Експеримент, проведен от Едуард Джоунс и Виктор Харис, показва, че такива заключения може да са широко разпространени⁷⁷. В експеримента изследваните лица четат есета, които или одобряват, или не одобряват режима на Фидел Кастро в Куба. Предполага се, че са написани от студенти от курс по политология. На половината от участниците е казано, че авторите на есетата са избрали свободно позицията, представена в тях. На останалите е съобщено, че тази позиция им е била наложена. След това изследваните лица трябва да познаят истинското отношение на автора на всяко есе към Кастро. Когато авторите могат да избират свободно позицията си, изследваните лица приемат, че съдържанието на есетата отразява нагласите им: тези, които пишат положително за Кастро, са приемани като негови поддръжници, а онези, които пишат отрицателно — за негови противници. Това не е изненадващо. Изненадващото е, че същите резултати се получават

дори когато е ясно, че авторът на дадено есе е бил принуден да отстоява позиция, която му е наложена. С други думи, автори на есета, принудени да поддържат Кастро, са приемани за негови защитници, а онези — принудени да пишат срещу него, са смятани за негови противници. Правейки заключенията си, изследваните лица пренебрегват ситуационния натиск за възприемане на становище и допускат, че поведението на есеиста е резултат от твърдо убеждение. В този случай връзката между нагласата и поведението се намира в съзнанието на наблюдателя.

Кога социалните нагласи предсказват поведението. От това, че социалните нагласи невинаги предсказват какви убеждения има човек, не следва, че те никога не могат да предскажат поведението. Ролята на учените е да се опитват да открият условията, при които има вероятност едно събитие да се случи. Ръсел Фейзио⁷⁸ е идентифицирал важен фактор, който увеличава вероятността хората да действат съобразно със социалната си нагласа. Това е достъпността. Достъпността на социалната нагласа е свързана със силата на асоциацията /връзката на един обект и преценката ви за него. Например, ако кажа: „змия”, повечето хора веднага ще си помислят „лошо, опасно”. Ако кажа „картина от Реноар”, реакцията на повечето веднага ще е: „красиво”. Всички познаваме хора, за които веднага си казваме: „О, не, пак този досадник”, или пък обратното: „Ех, какъв прекрасен човек”. Това са лесно достъпни социални нагласи.

Не всички социални нагласи и убеждения са лесно достъпни. Например хората могат да имат различни мнения за пуерториканската държавност или за ценността на рекламирането, но тези мнения не изникват лесно в съзнанието на повечето от тях. Понякога хората нямат реална социална нагласа, т.е. нямат преценка за обекта, съхранена в паметта. При все това обаче, ако бъдат попитани, могат да дадат мнението си. Анкетите например установяват, че респонденти могат да съобщят мнението си по измислени проблеми като фалшив закон или чуждестранна помощ за несъществуваща страна. В последните два случая по-малко достъпните социални нагласи и ненагласи обикновено не диктуват поведението.

Как достъпността на социалната нагласа влияе върху поведението?

Според Фейзио социалните нагласи се използват, за да се изтълкува и възприеме един обект селективно и да се осмисли сложна ситуация. Вече видяхме как социалните нагласи могат да повлияят върху когнитивната преработка; една нагласа служи като евристика и влияе върху тълкуванията, обясненията, разсъжденията и преценките на дадена ситуация. Дадена нагласа обаче е само един от многото фактори, чрез които една ситуация може да се осмисли. Например, за да осмислим една сложна ситуация, можем да използваме обективните ѝ особености или това, което други хора казват за нея, както и общата си нагласа във връзка с подобни ситуации. Когато една нагласа е лесно достъпна, по-вероятно е тя да е основното нещо, което използваме, за да дефинираме дадена ситуация. В тези ситуации обикновено постъпваме на базата на Въпросната нагласа.

Съществуват значителни доказателства в подкрепа на предположението, че лесно достъпните нагласи определят поведението. Мярка за достъпността на нагласата е скоростта, с която даден човек може да даде оценъчен отговор по отношение на обект или проблем. В изборите за президент на САЩ през 1984 г. Ръсел Фейзио и Карол Уилямс⁷⁹ успяват да направят изключително точни прогнози кой ще гласува за Роналд Рейгън и кой — за Уолтър Мондейл. Около 5 месеца преди изборите Фейзио и Уилямс занасят микрокомпютър в местен търговски център и искат мненията на минувачи по различни въпроси, включително оценката им за всеки от двамата кандидати за президент на САЩ. Компютърът регистрира скоростта, с която минувачите оценяват кандидатите за президент на САЩ. Това е била тяхната мярка за достъпност на социалната нагласа. По-късно Фейзио и Уилямс се свързват с изследваните лица и ги питат за впечатленията им от два дебата между кандидатите за президент на САЩ. След изборите отново се обръщат към тях и ги питат за кого са гласували. Резултатите показват, че хората, които 5 месеца по-рано са имали лесно достъпни нагласи (които са дали бързи отговори), по-често и в действителност са гласували за предпочитания от тях президент и са възприели дебата между кандидатите в съответствие с нагласата си.

В друг подобен експеримент Фейзио и колегите му⁸⁰ фактически манипулират достъпността на социална нагласа, като карат изследваните лица многократно да споделят мненията си или като

им дават възможност да имат пряк опит с обекта на социалната нагласа. Те последователно установяват, че социалните нагласи, които са направени достъпни по този начин, прогнозираят поведението в много по-висока степен, отколкото нагласите, които не са направени достъпни. Понятието на Фейзио за достъпност на социалната нагласа ни дава възможност за няколко начина за тълкуване на липсата на връзка между социалната нагласа и поведението в изследването на Лапиер върху съдържателите на хотели. Проблемът е, че не знаем колко достъпни са били социалните нагласи към китайците за всеки от съдържателите. Освен това възможно е въпросникът и появата на китайската двойка да са активизирали различни социални нагласи. Например Въпрос от анкетата, споменаващ само китайците като раса, може да е напомнил на един съдържател на хотел за неговия общ предразсъдък, докато присъствието на двойка млади, добре облечени китайци може да е извикало други мисли и чувства. Освен това дори ако предубедеността към китайците е била лесно достъпна и впоследствие е повлияла върху възприятията за ситуацията, няма гаранция, че съдържателите са щели или са можели да постъпят в съответствие с тази нагласа. Присъствието на други гости може да е накарало съдържателите да не искат сцена. Може би ситуацията е била нова за тях и те не са знаели как да се държат. Тези фактори ограничават степента, в която даден човек ще постъпи в съответствие с убежденията си.

Действие според възприятието Има и друг начин, по който социалните нагласи и убежденията могат да влияят върху поведението: убеждението може да създаде социалния свят, в който хората живеят. Експеримент, проведен от Пол Хър⁸¹, илюстрира как става това. С игра, която е словесна главоблъсканица, Хър умишлено увеличава достъпността на понятието враждебност у някои от изследваните лица. За целта експериментаторът използва техниката на създаването на преднастройка, за която стана дума в началото на главата. Изследваните лица на Хър трябва да открият скрити имена на хора в матрица от букви. За половината от лицата скритите имена са на личности, свързвани с враждебност — Чарлз Менсън, Адолф Хитлер, аятолах Хомейни, Дракула. Останалите изследвани

лица търсят и намират имената на сравнително кротки хора — Питър Пан, папа Йоан Павел, Шърли Темпъл и Дядо Коледа. После участниците в експеримента прочитат двусмислено описание на човек, наречен Доналд, чието поведение може да се разглежда и като враждебно, и като кротко, и оценяват степента на враждебност на Доналд. В съответствие с по-предишното обсъждане на ефектите на контраста очакваме, че различните игрословици ще повлияят върху преценките за Доналд. В сравнение с Хитлер и Менсън почти всички изглеждат кротки, включително Доналд; в сравнение с папата и Дядо Коледа почти всички изглеждат враждебни, включително Доналд. Точно това открива и Хър. Изследваните лица, у които е създадена изключително враждебна преднастройка, преценяват Доналд като по-малко враждебен за разлика от онези, които са получили миролюбива преднастройка.*

Експериментът на Хър обаче не спира дотук. По-нататък изследваните лица трябва да се пазарят с човек, когото смятат за Доналд. Участниците в тази игра трябва да избират едната от две стратегии — съревнование или сътрудничество. Хър установява, че когато очакват да играят срещу враждебен Доналд, изследваните лица играят по подчертано съревнователен начин; когато очакват кротък

* Читателят трябва да отбележи коренната разлика между експеримента на Хър и този на Хигинс и сътрудници, обсъден по-рано в тази глава. В експеримента на Хигинс експериментаторите създават преднастройка за категория — отрицателно отношение. Това влияе на наблюдателите да виждат последващи неопределени дразнителни [като Доналд] като по-скоро отрицателни — защото хората са подготвени да очакват именно това. В експеримента на Хър изследователите осъществяват преднастройка за примери на омраза [като Хитлер]. В този случай се получава ефект на контраста: в сравнение с крайно враждебни хора индивид с неопределени характеристики [като Доналд] прилича на плюшена играчка. резюме: тогава какво можем да заключим от изследванията върху връзката между социалните нагласи и поведението? Първо, изследването върху атитюдите и поведението подчертава един принцип, който ще срещаме много често в тази книга: едва доловими ситуационни фактори често пъти силно влияят на човешкото поведение. Второ, повечето хора са склонни да недооценяват ролята на ситуацията за обясняване на поведението и предпочитат да обясняват постъпките на хората с предположения за личността и социалните им нагласи. С други думи, повечето от нас допускат, че социалните нагласи наистина предопределят поведението на хората и тогава прекалено често прилагаме това убеждение, когато тълкуваме поведението им. Привиждат ни се зависимости между нагласа и поведение дори те да не съществуват действително — Бел. авт.

Доналд, те проявяват далеч по-голямо сътрудничество. Интересното е, че лицата, които, без нищо да подозират, играят ролята на Доналд, също възприемат тази съревнователност; те преценяват нивото на враждебност на противника си по начин, който съответства на маниера на неговата игра. Накратко казано, относително недоловим контекст влияе върху социалните нагласи и очакванията, които на свой ред влияят върху поведението и впоследствие се отразяват на следващата серия от възприятия.

Каръл Дук и колегите ѝ демонстрират как по-трайните убеждения на хората се отразяват върху поведението им. Според Дук децата развиват имплицитни теории за трайността на нечии определящи черти като степен на интелигентност или доброта. Преценките и поведението на децата се влияят значително от тези имплицитни теории. Да вземем интелигентността. Дук установява, че според някои степента на интелигентност е фиксирана, т.е. хората могат да научават нови неща, но няма да станат по-умни, отколкото са били при раждането си; други смятат пък, че интелигентността е по-гъвкава и може да се повишава, когато човек полага усилия. В няколко изследвания Дук показва колко голямо значение може да има тази разлика в теориите, които хората имплицитно имат⁸².

Основното откритие е, че хората, които приемат интелигентността като фиксирана величина, се боят от неуспеха. Съответно те се стремят да избягват истинските предизвикателства, които може да разкрият ограниченията им. В известен смисъл това е логично; ако човек не може да стане по-високоинтелигентен, ще гледа да не рискува и ще подхранва имиджа си на умен човек. При еднакво равнище на интелигентност, в сравнение с тези, които възприемат интелигентността като гъвкава, човекът, който я смята за фиксирана, е по-склонен да подбира по-лесни задачи и да се отказва от изпълнението им, когато прекалено се затрудни. Такъв човек изпада в паника, когато се сблъска с трудни тестове, и дори лъже непознатите за представянето си, като казва, че има по-високи резултати, отколкото е постигнал. Хората, според които интелигентността е гъвкава, имат различно поведение. Склонни са да търсят предизвикателства и се опитват да подобрят възможностите си. Вместо да се отказват при неуспех, те полагат

по-големи усилия или пробват друга стратегия и са по-издръжливи.

В следващата глава ще видим, че за щастие съществуват мощни начини за промяна на този вид поведение. Нови изследвания например сочат, че ако бъдат променени социалните нагласи за интелигентността и хората повярват, че тя е гъвкава, започват да получават по-високи оценки, да харесват ученето, да посрещат предизвикателствата с по-голяма готовност и да постигат по-добри резултати в стандартизираните тестове⁸³.

Три възможни „изкривявания” при обяснението на социалните явления

През всеки ден от своя живот хората се опитват да обяснят различни събития и случки като: Защо жителите на КНДР се държат толкова странно? Защо този привлекателен човек в стаята не ми обръща внимание? Защо есето ми беше толкова лошо, а твоето — хубаво? Защо мама не сготви любимото ми ястие, докато си бях въкъщи по Коледа? Въпреки че обясненията им често са логични и точни, понякога могат да изпаднат под влиянието на предварителни нагласи или неточност. Когато изучават как хората интерпретират социалния си свят, психолозите очертават три общи „изкривявания”, които често влияят върху нашите тълкувания и обяснения: фундаменталната грешка при атрибуцията, грешката на наблюдателя и деятеля и себеугодната тенденция.

Фундаменталната грешка при атрибуцията Терминът **фундаментална грешка** при атрибуцията се отнася за общата склонност на хората да надценяват значението на личността или факторите на настройката, свързани с влиянията на ситуацията или околната среда, когато описват и обясняват причините за социалното поведение⁸⁴. Пример за тази склонност вече видяхме в т.нар. заключение по съответствие. С други думи, когато обясняваме защо някой колега е възприел дадено политическо становище или

е постъпил по определен начин, сме склонни да отдаваме победението по-скоро на личността му, отколкото на ситуацията. Това може да ни накара да повярваме, че съответствието между мотивите и победението на хората е по-голямо, отколкото е в действителност.

Друг пример за фундаментална грешка при атрибуцията дава експеримент, проведен от Гюнтер Биербрауер⁸⁵. Изследваните лица наблюдават Възстановка на представянето на даден човек в прочутия експеримент на Стенли Милграм върху подчинението пред авторитета (описан в глава 2). Спомнете си, че в този експеримент Милграм създава ситуация, която извиква висока степен на подчинение; в този случай се прилага високо електрическо напрежение върху „ученик”. Както повечето изследвани лица в оригиналния експеримент на Милграм, участникът във възстановката на Биербрауер проявява висока степен на подчинение, като прилага електрическо напрежение с максимална сила. След като показва възстановката, Биербрауер кара своите изследвани лица да преценят колко от участниците в опита на Милграм общо взето се подчиняват в тази ситуация. Резултатите показват, че изследваните лица масово подценяват действително проявената степен на подчинение. По-специално изследваните лица на Биербрауер преценяват, че само 10-20% от хората, поставени в тази ситуация, прилагат максималния удар от 450 волта. Както вероятно си спомняте, Милграм установява, че 65% от хората прилагат това напрежение. С други думи изследваните лица на Биербрауер допускат, че човекът, когото са наблюдавали, е изключение — че поведението му отразява определени личностови предразположения (т.е. той е особено агресивен или послушен). Те не обясняват поведението му с влиянието на ситуацията, която извиква сходно поведение у повечето хора.

Като странични наблюдатели ние често забравяме, че всеки човек изпълнява много социални роли и че може би ние виждаме само една от тях. Така че, когато интерпретираме нечие поведение, лесно можем да пропуснем значението на социалните роли. Познавам например един професор по психология, когото ще наричам д-р Менш. Студентите му го обожават. Когато му правят характеристика — както официално, така и неформално, те го описват със следните думи и фрази: *сърдечен, внимателен,*

загрижен за студентите, отзивчив, харизматичен, блестящ и приятелски настроен. Колегите на д-р Менш обаче имат различна представа за него - особено онези, които са изнасяли лекции, когато той е бил сред слушателите. Също както студентите, те го възприемат като блестящ, но го описват и като *емоционален, критичен, упорит, салонен да спори и безмилостен.*

Чие впечатление е вярното — на студентите или на професионалната колегия? Наистина ли д-р Менш е упорит и критичен човек, който се преструва пред студентите си на сърдечен и внимателен? Или наистина е сърдечен и внимателен човек, който се преструва на упорит, когато разговаря с други психолози? Това са погрешните въпроси. Всъщност моят приятел може да се държи по много различни начини. Той притежава всички тези качества — и още много, които никога няма да видим. Различните социални роли извикват поведение от различни части на спектъра. Студентите виждат д-р Менш само в ролята на техен преподавател. Той е много добър преподавател, а задачата на добрия преподавател е да извлече от студента най-доброто; това обикновено изисква сърдечно и внимателно поведение. Студентите описват точно поведението на моя приятел в тази негова роля.

От друга страна, ролята на полезен професионален колега понякога изисква човек да се държи като съперник. За да открие истината, добрият професионалист трябва силно да настоява на аргумента си, за да провери доколко той е правилен. Това често води до остра, емоционална и безмилостна критика. Следователно, колегите на д-р Менш също описват точно поведението, което виждат. Само че и студентите, и колегите правят фундаментална грешка при атрибуцията, когато предполагат, че наблюдаваното поведение се дължи изцяло на някои личностови особености; то по-скоро до голяма степен се дължи на начина, по който д-р Менш възприема изискванията на социалната си роля. Това не означава, че личността не е от значение. Не всеки човек може да проявява такава широка гама от поведения, както д-р Менш. Да се допуска обаче, че той е или упорит, или сърдечен, означава, че не се взема под внимание влиянието на социалната роля.

Остроумен експеримент, проведен от Лий Рос, Тереза Амабайл и Джулия Стайнмец, показва как значението на социалните роли

може да се подцени при обясняване на поведението⁸⁶. Те създават ситуация на „Викторина” като отреждат на изследваните лица едната от две роли: 1) разпитвач, чиято задача е да подготви трудни въпроси за 2) състезател, чиято задача е да отговаря на въпросите. Наблюдател проследява тази симулирана викторина и след това оценява общата култура на разпитвача и на състезателя. Поставете се на мястото на наблюдателя. Какво виждате? Ако не сте крайно внимателни, ще видите един много умен и знаещ човек и друг, който е доста тъп.

Ако се вгледате по-внимателно, ще забележите, че тези две роли ограничават поведението на участниците. Разпитвачът вероятно ще зададе доста трудни въпроси, свързани с доста специализирани знания: „В кой парк за бейзбол Бейб Рут записа своя предпоследен хоумрън?” „Коя е столицата на Литва?” и „Кога е умрял Томас Джеферсън?”⁸⁷. Само като задава тези въпроси, разпитвачът изглежда умен. Състезателят, от друга страна, трябва да отговаря на тези трудни въпроси и вероятно ще сгреша в отговорите на някои от тях. Това го прави да изглежда малко глупав. Рос и колегите му откриват точно това. Наблюдателите смятат, че разпитвачите са много по-осведомени от състезателите. Тъй като обаче ролите са отредени произволно, твърде малко вероятно е всички разпитвачи да имат реално по-широки познания от всички състезатели. Поинтересно е, че наблюдателите Знаят, че ролите са били произволно раздадени на участниците. Въпреки това, когато преценяват участниците във викторината, те не отчитат влиянието на тези социални роли, а попадат в капана и обясняват това, което виждат, с личностни предразположения. Нещата нямаше да са толкова тревожни, ако фундаменталната грешка при атрибуцията засягаше само преценките за колежански преподаватели и участници във викторини. Последствията обаче са много по-сериозни. Ето как повечето американци обикновено реагират, когато видят в супермаркета някоя жена да си купува храна с купони: „Тя е мързелива; ако си направи труда, би могла да си намери работа.” Или ако видят някой осъден крадец, казват: „Той е ужасен човек; какъв злодей би могъл да избърши подобни престъпления?” И двете описания биха могли да са верни, но е по-вероятно да представляват фундаменталната грешка при атрибуцията в действие. Въпреки че тук не е подходящо да обсъждаме ситуационните детерминанти на

бедността и престъпността, ще отбележим, че освен личностовите характеристики съществуват много други фактори, които могат да обяснят защо някой е беден или извършва престъпление. Те включват липса на Възможности за работа, неграмотност, икономическа рецесия, липсата на положителни ролеви модели в квартала и израстването в дисфункционално семейство.

Не искам да кажа, че един престъпник не трябва да бъде смятан отговорен за действията си. Престъпниците са отговорни за деянията си и трябва да им се търси вина. Като се концентрираме обаче върху личностовите, а не върху ситуационните фактори, ние ще подкрепяме различни методи за справяне със социални проблеми като бедността и престъпността. Например характеристиката „този престъпник е звяр” ще доведе до политика, при която се изразходват повече средства за построяване на по-големи и по-укрепени затвори и се издават присъди за по-дълъг престой в тях. Ако престъпността се обяснява по-скоро с безработица, лоши ролеви модели и неграмотност, политиката за решаване на проблема ще изисква да се вложат повече средства в построяване на по-добри училища, подготвяне на по-добри учители и намаляване на данъците за бизнесмени, които инвестират в бедните райони. Разберете ме правилно: не казвам, че не съществуват предразположения на характера като леност, несръчност или ожесточеност. Те съществуват, но повечето от нас в повечето случаи са склонни да обясняват победението на един човек с предразположенията на характера му, докато причината за победението му може да е ситуационна. Най-малкото, познанията ни за фундаменталната грешка при атрибуцията Трябва да ни подготвят, че е Възможно нашите обяснения да не са винаги правилни и че трябва да приемаме на сериозно станалите пословични думи на английския протестант реформист Джон Брадфорд: „Без божията милост сега щях да съм на негово място”*.

* Джон Брадфорд е роден през 1510 г. в Манчестър, където получава добро гимназиално образование. Докато следва право, състудент го запалва за идеите на протестантския реформизъм и той прекъсва следването си, за да учи теология в Кеймбридж. През 1550 г. е ръкоположен за свещеник. През управлението на ревностната католичка Мария Стюарт е хвърлен в лондонския Тауър и на 31 януари 1555 г. е изгорен на клада като еретик. Думите „There, but for the grace of God, go I” английският мъченик е изрекъл, когато видял да водят престъпник на екзекуция — Бел. ред.

Грешки на наблюдателя и деятеля Друга често срещана предварителна нагласа в социалната преценка е **грешката на деятел-наблюдател**. Това е склонността на деятелите да приписват собствените си постъпки на ситуационни фактори, докато наблюдателите обикновено обясняват същите постъпки с постоянни предразположения наличността на деятелите⁸⁸. Например според мен аз ходя често на плаж, защото времето е чудесно, но мисля, че ти ходиш често на плаж, защото вероятно обичаш да се излежаваш на морския бряг. Политиците често описват мъдрите си ходове и грешките си като до голяма степен неизбежни при дадените обстоятелства, докато гражданите си ги обясняват като последици от личностовите особености на политика. Спомнете си за убийството на Кити Дженовезе, което обсъждахме в глава 2. След като Г-жа Дженовезе е убита пред очите на 38 свидетели в Ню Йорк сити, очевидците твърдят, че ситуацията е била неопределена и че е било трудно да се реши какво да се прави; вестникарите нарекоха това апатия на очевидеца. С други думи, аз оправдавам себе си поради липса на доказателства за вина; използвам ситуационни причини, за да обясня собственото си поведение. Вас обаче не оправдавам и когато се опитвам да обясня вашето поведение, допускам фундаменталната грешка при атрибуцията.

Съществуват достатъчно доказателства, че грешката деятел-наблюдател е широко разпространена. Изследванията например показват, че 1) когато обясняват успеха и провала в тестове за интелигентност, студентите са склонни да отдават лошото представяне на другите на ниските им способности, а своето собствено — на трудността на въпросите; 2) студенти, които са доброволци в психологически тестове, обясняват своето участие с важността на изследването, докато наблюдателите смятат, че участието им е плод на личностова склонност да участват в абсолютно всякакви изследвания; 3) когато наблюдават поведението на свой връстник, студентите правят извода, че той ще продължи да постъпва по същия начин в бъдеще (с това загатват, че той е предразположен да се държи по определен начин), докато за себе си „деятелите” посочват, че те лично вероятно биха се държали различно в бъдеще; 4) когато обясняват как най-добрият им приятел си избира приятелките и основната специалност в колежа,

студентите отдават избора на качествата на най-добрия си приятел, а своите избори обясняват с предимствата на своята приятелка или на специалността и 5) хората приписват повече личностови черти на другите, отколкото на самите себе си⁸⁹.

Каква е причината за грешката на деятеля-наблюдателя? Експеримент, проведен от Майкъл Стормс, показва, че тя е функция от това, къде е насочено вниманието на дадения човек⁹⁰. Вниманието на деятеля обикновено е насочено върху заобикалящата среда и върху миналия опит, тъй като те могат да съдържат специална информация и знание за факторите, довели до дадено победеше. От друга страна, Вниманието на наблюдателя почти винаги е насочено върху деятеля; следователно наблюдателят може да не си дава сметка, че причините за постъпките на деятеля са свързани с историята или заобикалящата среда.

В експеримента на Стормс две изследвани лица разговарят под погледите на двама наблюдатели; всеки от наблюдателите е инструктиран да следи единия от разговарящите. След разговора деятелите и наблюдателите посочват до каква степен победения като доброжелателност, словоохотливост, нервност и превъзходство се дължат или на личностовите характеристики, или на ситуацията. Както може да се очаква, деятелите са склонни в по-висока степен да обясняват поведението си със ситуацията, докато наблюдателите отдават поведението на личностовите предразположения на деятеля. Това не е изненадващо; то съответства на това, което знаем за грешката на деятеля-наблюдателя. Изследването обаче има една интересна особеност. Някои изследвани лица гледат видеозапис на разговора, който е записан или от същия ъгъл, под който са го видели първоначално (т.е. деятелите виждат видеозапис на другия човек, а наблюдателите виждат човека, когото е трябвало да следят), или от противоположен (т.е. деятелите виждат себе си, а наблюдателите виждат другия човек). Когато ъгълът на камерата е същият, грешката деятел-наблюдател е налице. При обратния ъгъл на камерата се обръща и грешката деятел-наблюдател. Деятелите, които се виждат през очите на наблюдателите, са по-склонни да обясняват собственото си поведение чрез фактори, свързани с *предразположения*, докато наблюдателите, които виждат света през очите на деятелите, са по-склонни да обясняват поведението със ситуацията. Грешката деятел-наблюдател често може да предизвика

недоразумения и конфликти. Например ако Сам закъснее за среща със Сюзън, той (деятелият) може да обясни закъснението си с оправданието, че „Всички светофари бяха червени”, докато Сюзън (наблюдателката) може да реши, че Сам „губи интерес към мен”. Тези различни възприятия и атрибуции на свой ред могат да поставят основата на по-нататъшни действия, които могат да изострят чувствата на враждебност и конфликта.

Експериментът на Стормс посочва метод, чрез който този потенциален конфликт може да се задуши в зародиш, преди да се е проявил. За целта трябва да се променят гледните точки на деятеля и наблюдателя. Това може да се постигне, като се подкрепя емпатията след размяна на ролите и гледните точки⁹¹. Друга тактика, използвана в международните отношения, е развитието на програми за културен обмен, в които граждани на една страна живеят в друга. И двете тактики променят както гледната точка, така и информацията, която е достъпна, за да се правят атрибуции.

Изживявания, свързани с “Аз”- а време е да насочим вниманието си към това, което се случва със социалните ни познания, когато става въпрос за най-важната за нас структура от знания — „Аз”-а. Както си спомняте от обсъждането на „Аз”-схемите, една от главните ни цели в психологичен план е да поддържаме и подчертаваме схващането си за своя „Аз”. Както казва Уилям Джеймс, това с особено голяма сила важи за нашите собствени социални и „духовни” личности. Според Джеймс:

Социалната личност... стои по-високо от материалната... Ние трябва да милеем потече за честта си, приятелите си, човешките си връзки, отколкото за здравата си кожа или богатството. А духовната ни личност е толкова безценна, че за да не я изгуби, човек трябва да е готов да се откаже от приятелите си, доброто си име, притежанията си и от самия живот⁹².

Като основен източник на мотивация начинът, по който възприемаме себе си, влияе силно върху начина, по който възприемаме света около нас⁹³. Тези процеси, свързани с личността, ще бъдат разгледани подробно в следващата глава. Тук ще отбележим два

обща начина, по които личността влияе върху социалното познание — *егоцентричното мислене и себеугодната тенденция*.

Егоцентрично мислене Повечето хора са склонни да смятат, че играят по-важна роля в събитията, отколкото играят в действителност⁹⁴. Това се нарича **егоцентрично мислене**. Хората с егоцентрично мислене помнят събития от миналото така, сякаш са били главният играч, който е насочвал хода на събитията и поведението на другите. Съществуват много примери за егоцентрично мислене. Един от най-интересните може би се съдържа в резултатите от изследване на политолога Робърт Джървис. Той твърди, че големи световни водачи са склонни абсурдно да вярват, че даден акт на чужда страна е предприет или в отговор на *техни* предишни решения, или с цел да се предизвика реакция от *тяхна страна*⁹⁵. С други думи, тези световни лидери смятат, че светът на международните отношения се върти около тях. През Втората световна война например Хитлер обяснява факта, че Великобритания не бомбардира германските градове, с желанието на британците да се отплатят за германската умереност, а не с това, че на Великобритания не ѝ достигат самолети, каквато всъщност е истината.

Световните ръководители често са уверени, че с постъпките си парират лошите намерения на някой противник, който в действителност не е планиран агресивен акт или той е отменен по други причини. Такъв е бил случаят с официални служители в администрацията на Никсън, които са прогнозирали голяма офанзива на Северен Виетнам по време на посещението на президента на САЩ Ричард Никсън в Китай и след това са заявили, че са предотвратили атаките с внезапни масивни бомбардировки. След края на войната се разбра, че никаква офанзива не е била планирана. През 80-те години пък Роналд Рейгън обяснява внезапния упадък на СССР главно като резултат от своята програма за военни инвестиции, а не с икономическите и структурните проблеми в Съветския съюз, тлеещи от години. В по-ново време Джордж У. Буш е критикуван, че реагира на стремежа на Северна Корея да разработи ядрени оръжия сякаш това е лично оскърбление⁹⁶. Джървис прави ужасяващ извод за ефектите на

егоцентричното мислене върху държавните глави: Убеждението (до голяма степен погрешно), че един човек е причина за поведението на други народи, боди до силна вяра във възпирането — убеждението, че един човек може да предотврати бъдещи събития чрез наказание или заплахи за наказание.

Излишно е да се споменава, че световните ръководители не са единствените хора, които вярват, че управляват събитията. В това вярват и обикновените хора. Елън Лангър показва силата на „илюзията за контрол”, като провежда прост експеримент⁹⁷. В него изследваните лица си купуват лотарийни билети от експериментатора. Половината сами са си избрали цифрите, а на останалите номерата на билетите са произволно определени. По-късно на изследваните лица е дадена възможност да продадат билета обратно на изследователя. Лангър установява, че онези, които са избрали сами номерата на лотарийния си билет, искат до четири пъти по-висока сума за него от лицата, чиито номера са били произволно посочени. Участниците в този експеримент живеят с илюзията, че личният избор на свои цифри повишава шансовете им за победа. Както всички знаем, разбира се, шансът и само той определя кой билет е печеливш; нито един номер няма по-голям шанс да спечели от всеки друг, независимо кой го е избрал. Илюзията за контрол, породена от егоцентричното мислене обаче, е много силна. Нищо чудно, че повечето държавни лотарии ни позволяват сами да избираме номерата на билетите си.

Друга интересна проява на егоцентричното мислене е предположението в социални ситуации, че хората ни обръщат по-голямо внимание, отколкото е в действителност. Тийнейджър например може да изпитва страх да отиде на училище с пъпка на челото или със щръкнали коси, защото „Всички ще забележат”. Томас Гилбич и сътрудниците му установяват обаче, че тези тревоги често са силно преувеличени. Те провеждат остроумен експеримент⁹⁸. В него студенти в колеж обличат тениска, приковаваща вниманието с голяма снимка на Бари Манилоу, и влизат в стая, пълна с други студенти. След като известно Време студентите разговарят помежду си, участникът трябва да отговори колко души са забелязали тениската му. Гилбич също пита и Всеки в стаята дали е забелязал дрехата. Участниците мислят, че около 50% от студентите в стаята са забелязали тениската им,

докато в действителност само 20% са й обърнали внимание. Винаги гледаме света през своите очи и затова ни е много трудно да се видим както ни виждат другите и си представяме, че ни виждат както виждаме себе си.

Убеждението, че собствената ни личност е центъра на Вселената, помага да си обясним един парадокс, който се среща всеки ден в американските вестници. Макар че мнозина американци се гордеят с технологичните и научните постижения на страната си, в по-малко от 10% от всекидневниците има редовна колонка за наука, докато повече от 90% от тези вестници излизат всеки ден с материал за астрология. В него се прави опит да се предскаже бъдещето, като се използва разположението на звездите. Защо хората Вярват в астрологията? Уловката на вестникарския хороскоп е „изявление на Барнъм”, по името на американския шоумен П. Т. Барнъм, който веднъж казал: „Всяка минута се ражда по един лапнишаран”*.

„*Изявление на Барнъм*” е личностова характеристика, която е достатъчно неясна, за да е вярна почти за Всеки. Представете си например, че аз ви правя хороскоп и ви казвам: „Ти си много съдържан в непознати социални ситуации. Приемаш живота със смесица от оптимизъм и песимизъм. Непредубеден си, но заемаш твърда позиция, когато ситуацията го изисква.” Дали ще решите, че съм много талантлив астролог? Ако помислите за миг, ще Видите, че това описание подхожда почти за всеки човек. Поради склонността да мислят егоцентрично обаче, повечето от хората ще решат, че „изявлението на Барнъм” е сполучливо описание на самите тях; на мнозинството от хората няма да им дойде наум, че по същия начин се чувстват почти всички други хора. Следователно хороскопът във вестника е нещо, което се харесва на много хора. Още повече че едно изследване⁹⁴ показва, че дори невярващите в астрологията хора могат да се повлияят, ако „изявлението на Барнъм” е и правдоподобно, и положително. Експериментаторите показват на скептици лъжливо астрологическо описание на тях самите, което е Вярно за повечето

* Финеас Тейлър Барнъм [1810—1891], известен като П. Т. Барнъм, е забележителен универсалист, най-влиятелният шоумен на XIX в., основател на първия музей и създател на съвременния цирк с три арени. Изявленията му по различни въпроси са се превърнали в нарицателни — Бел. ред.

хора („изявление на Барнъм“) и е написано така, че е много ласкателно за тях. В резултат скептицизмът им намалява и вярата им в астрологията се засилва

В друг експеримент, замислен да провери правдоподобността на „изявленията на Барнъм“, Ричард Пети и Тимоти Брок¹⁰⁰ подлагат студенти на псевдотест за определяне на личността и след това им съобщават неверни изводи за личността им и неверни резултати. На половината от изследваните лица се дават положителни „изявления на Барнъм“, които ги описват като „непредубедени“ (т.е. виждат много страни на един и същ проблем). На другата половина се дава положително изявление, което ги описва като „предубедени“ (т.е. след като веднъж вземат решение, не го променят лесно). Въпреки че изводите за личността им са неверни, почти всички изследвани лица са убедени, че това е много точно описание на характера им. Нещо повече, Пети и Брок откриват, че „новата личност“ на изследваните лица влияе върху последващото им поведение. След това експериментаторите карат „непредубедените“ и „предубедените“ изследвани лица да споделят мислите си по два противоречиви въпроса. Участниците, които произволното „изявление на Барнъм“ описва като непредубедени, излагат мисли от двете страни на въпроса, докато онези, описани като предубедени, са склонни да привеждат аргументи само от едната страна на въпроса. Това е още един пример как убежденията и очакванията на хората могат да създадат социална реалност.

Склонността към егоцентрично мислене се проявява по неуловими начини, които често са свързани със спомените ни за минали събития и информация. Много често се наблюдава, че хората имат много добра памет за информация, описваща личността им¹⁰¹. Освен това когато работят на групи, отделните хора са склонни да насочват Вниманието си и да си спомнят по-скоро за своето представяне, отколкото за представянето на другите. Също така, когато един човек играе активна роля в създаването на информация, той по-ясно си спомня за нея, отколкото когато информацията е получена пасивно. Накрая изследванията многократно показват, че хората имат по-силна памет за информация, която засяга техния „Аз“; т.е. когато нещо засяга тях самите, хората го запомнят повече, отколкото нещо, което засяга другите. Ролята на

егоцентричното мислене за запаметяването действително има практически следствия за студента: един от най-добрите начини да запомните материала в тази книга е да го съпоставите с личния си опит, като видите как се отнася към вас самите. Това ще ви помогне да постигнете по-високи резултати в следващия тест.

Себеугодната тенденция се отнася за склонността на хората да обясняват успехите си с характерологични атрибуции, а провалите си — със ситуационни атрибуции. Ако Линда например вкара труден кош, възможно е да го отдаде на точния си мерник и на високия си отскок. От друга страна, ако пропусне коша, може да каже, че е била фаулирана или че подът на места потъва и ѝ пречи да отскочи в правилния момент. Шофирането предоставя много възможности на водачите да използват себеугодната тенденция. По-долу например са писмените обяснения, дадени от водачи на МПС, които са участвали в автомобилна катастрофа¹⁰². Може да се види, че себеугодната тенденция винаги е налице.

- Телефонният стълб се приближаваше бързо; опитах се да се отклоня от пътя му, когато той удари предницата на колата ми.
- Невидима кола излезе от нищото, удари колата ми и изчезна.
- Колата ми беше законно паркирана, когато се блъсна на заден ход в другата кола.
- Като стигнах едно кръстовище, изскочи един плет, който ми закри видимостта. Не видях другата кола.
- Пешеходец ме удари и попадна под колата.

Изследователите са събрали много доказателства в подкрепа на неформалното наблюдение, че хората си приписват заслуги за хубавите неща, а отричат лошите. Пример: 1) студенти, които изкарат висока оценка на изпит, са склонни да обясняват представянето си със способностите и усилията си, докато онези, които не са успели, отдават неуспеха си на нечестно изпитване или

на лошия си късмет; 2) комарджиите смятат, че успехите им се дължат на умението, а неуспехите — на случайност; 3) когато съпрузи преценяват каква част от домакинската работа върши Всеки от тях, сумарната извършвана дейност надвишава 100% — с други думи, всеки от двамата мисли, че извършва по-голяма част от работата, отколкото другият мисли, че извършва; 4) хората обикновено оценяват себе си по-положително, отколкото другите ги оценяват, като са убедени, че са над средното ниво; 5) екипи от двама души, които изпълняват задача, изискваща опитност, си приписват заслуги за добрите резултати, но по-голямата част от вината за слабите резултати хвърлят върху партньора си; в) когато Трябва да обяснят защо някой друг не ги харесва, студенти в колеж не търсят вината в себе си (т.е. те са убедени, че на другия човек нещо му има), но когато им се каже, че някой ги харесва, студентите си го обясняват със собствената си личност¹⁰³. Антъни Гринуолд и Стийвън Брекър отбелязват „Представеният „Аз” е (обикновено) твърде добър, за да е истина; на (твърде) добрия „Аз” често се вярва истински”¹⁰⁴. Интересно е защо хората използват самообслужващата предварителна нагласа. Едно от обясненията за някои данни е чисто когнитивно; хората долавят различна информация като дейтели и като наблюдатели¹⁰⁵. Да разгледаме споменатия по-горе резултат, когато сумарната домакинска работа, която съпрузите преценяват, че бършат, надхвърля 100%. Този ефект лесно би могъл да се обясни с диференциалното внимание и памет. Аз съм много по-склонен/склонна да следя и запомням всеки път, когато мия пода, лъскам тоалетната или мия чиниите, отколкото когато го правиш ти. Много е вероятно да си спомня, че миналата седмица мих чиниите четири дена, изхвърлях боклука, чистих гаража, ресах кучето и косих тревата в двора. Спомням си, че ти чисти пешта, но съм пропуснал/а (или забравил/а), че ти приготви вечерята и ми чиниите 3 вечери, прави покупки, чисти килимите с прахосмукачка, подрязва живия плет и плаща сметките. Когато преценявам кой колко домакинска работа е свършил, разбира се, мисля, че аз съм свършил/а повече.

Чистото когнитивно-информационно обяснение не може да е в основата на всички примери на себеугодната тенденция.

Количеството информация, достъпно за хората, Взели изпита си успешно, и за тези, които не са успели, и за комарджиите, които са спечелили или изгубили, вероятно е едно и също. Друго обяснение за себеугодната тенденция е, че хората са мотивирани да използват такива атрибуции, за да защитят и поддържат „Аз-концепциите” си и само оценката си. В този случай ако аз имам положително отношение към себе си, ми е лесно да се виждам и приемам като човек, който върши положителни неща; от друга страна, трябва да се браня срещу всяка заплаха за този положителен „Аз-образ” чрез отричане или уважително извинение. Това се нарича **его-защитно** поведение.

Как можем да сме сигурни, че това поведение е отчасти мотивирано от желание да поддържаме висока само оценка? Да разгледаме условията, при които е най-вероятно да прибегнем към его-защитна атрибуция. Гифорд Уиъри и колегите й¹⁰⁶ провеждат поредица експерименти, с които установяват, че вероятността човек да даде себе угодно обяснение нараства, когато 1) е силно ангажиран с поведението; 2) чувства се отговорен за изхода от своята постъпка; 3) поведението му се наблюдава публично от другите. По-нататък, хората най-рядко предлагат себе угодна атрибуция, когато чувстват, че няма да мине; т.е. когато аудиторията ясно показва, че извинение не е подходящо или че то ще събуди неоснователни очаквания за бъдещо представяне. С други думи, себе угодни обяснения се срещат най-често, когато „Аз”-ът е „на карта” — когато „Аз”-ът е явно застрашен или когато човек вижда възможност да постигне положителен образ.

Ценни ли са изкривяванията, свързани с „Аз”-а Когато приемем мисловните процеси като обекти на изследване и открием, че мнозинството от хората използват егоцентрично мислене и себе угодна тенденция, лесно можем да стигнем до извода, че 1) хората са жалки, безразсъдни, глупави същества, които си затварят очите за реалните неща, 2) изкривяванията, свързани с „Аз”-а, трябва да се премахнат на всяка цена. Такива заключения биха били грубо опростяване на нещата. Първо, както споменахме по-рано, макар че хората често имат предразсъдъци, те са способни и на ясно и разумно мислене. Нещо повече, изкривяванията, свързани с „Аз”-а, могат да имат важни предназначения.

Човекът, който е убеден, че е причината за хубави неща, ще полага по-големи усилия и ще упорства по-дълго, за да постигне трудни цели. Подобни усилия могат да доведат до нови научни открития, Велики произведения на изкуството или политически споразумения, които могат да са от полза на милиони хора.

Интересен пример за този вид процеси предлагат резултатите от изследване върху баскетболисти. Изследването е осъществено от Робърт Гроуб и сътрудниците му¹⁰⁷. Гроув установява, че печелившите отбори обясняват успеха си със стабилни причини, докато губещите тимове отдават неуспеха си на нестабилни причини като случайността, лошият късмет и други подобни. Това изкривяване може да върши работа за кратко време, защото пази губещите отбори от психологически срив в резултат на спънките, кара ги да продължават да се състезават въпреки поредица от поражения.

От изкривяванията, свързани с „Аз“-а, може да има и по-значителни временни ползи. Това открива Шели Тейлър¹⁰⁸. Тя интервюира стотици хора, преживели драматични или трагични събития — жертви на изнасилване, болни от рак или от други смъртоносни болести. Това, което открива изследователката, е, че трагичното събитие не само че не унищожава хората, но на повечето от тях вдъхва нов живот. Това е особено вярно, ако те имат прекалено оптимистични усещания за възможността да се възстановят от болестта или са убедени, че в бъдеще ще могат да контролират вероятността да им се случат трагични събития. Вярата, че човек може да преодолее трагичните препятствия — дори да е илюзорна — помага на лицата от изследването на Тейлър да възприемат по-здравословен начин на живот и да разбият стратегии за справяне със стреса, които имат благотворен ефект върху живота им.

По сходен начин Мартин Селигман¹⁰⁹ е установил с множество изследвания, че оптимистичното мислене — например убеждението, че един провал се дължи на лош късмет и може да се превъзмогне с усилия и способности — води до повече постижения, подобрява здравето и светогледа. Накратко, егоцентричното мислене и себеугодната тенденция имат много предимства. Същевременно не бива да се забравя, че за тези положителни последици се плаща цена и както вече несъмнено

сте разбрали, голямата цена е в изопачената картина за собствената личност и света изобщо.

Както видяхме, причина за тази изопачена картина на света често е мотивът да самооправдаваме себе си и поведението си — да тълкуваме или изопачаваме смисъла на постъпките си така, че те да отговарят на действията на високо морален и разумен човек. За мене една от най-прелестните черти на социалното животно е трогателната потребност на хората да се възприемат като добри и разумни и как тази потребност често ни кара да извършваме постъпки, които не са нито добри, нито разумни. Склонността на хората да се самооправдават е от толкова голямо значение, че заслужава да ѝ посветим цялата следваща глава..

5 Оправдаване на собственото поведение

Представете си следната сцена: млад мъж на име Сам се намира в края на хипнотичен сеанс. Хипнотизаторът го поставя под въздействието на след хипнотична сугестия и му казва, че когато часовникът удари четири часа, той: 1) ще отиде към вградения гардероб, ще облече шлифера и ще обуе галошите си; 2) ще грабне чадър; 3) ще извърви осем пресечки до супермаркета и ще купи шест бутилки бърбън; 4) ще се върне у дома. Накрая му се казва, че в момента, в който влезе в апартамента си, той ще „излезе от това състояние” и ще бъде същият, както преди.

Когато часовникът удря четири пъти, Сам незабавно се запътва към вградения гардероб, слага шлифера и галошите си, грабва чадъра си и се отправя да търси бърбън. В неговото поведение има няколко странни неща: 1) денят е ясен и слънчев без нито един облак на небето; 2) на половин пресечка има магазин за алкохол и там се продава бърбън на същата цена, както в супермаркета, който се намира на осем пресечки; 3) Сам изобщо не пие.

Сам се връща вкъщи, отваря вратата, влиза в апартамента си, излиза от „транса” и открива, че стои в стаята, облечен в шлифер и обут в галоши, с чадър в едната си ръка и с огромна торба, пълна с

бутилки алкохол, в другата. За момент изглежда смутен. Приятелят му — хипнотизаторът, го пита:

- Хей, Сам, къде си бил?

- А, само до магазина.

- Какво купи?

- Ами... ами... изглежда, че съм купил този бърбън.

- Но нали не пиеш?

- Не, но... хм, хм... Ще имам доста гости следващите няколко седмици, а някои от приятелите ми пият бърбън.

- Защо си се екипирал за дъжд в такъв слънчев ден?

- Ами... Всъщност през този сезон на годината времето непрекъснато се променя и реших да не рискувам.

- Но на небето няма нито един облак.

- Човек никога не знае.

- Между другото, откъде купи алкохола?

- О, хм, хм. Ами, хм... от супермаркета.

- Защо си ходил толкова далеч?

- Ами, хм... хм... денят беше толкова хубав, че реших да си направя една дълга разходка.

Повечето хора чувстват необходимост да търсят оправдание на собствените си постъпки, убеждения и чувства. Когато човек направи нещо, той вече се стареа (ако изобщо е възможно) да убеди самия себе си (и другите), че постъпката му е логична и разумна. Сам има основателна причина за глупавите си постъпки — той е бил хипнотизиран. Но тъй като не знае това и му е трудно да приеме, че е могъл да се държи по абсолютно безсмислен начин, той полага големи усилия, за да убеди сам себе си (и приятеля си),

че в лудостта му има логика и постъпките му всъщност са били разумни.

В същите категории могат да се разглеждат и резултатите, получени от Стенли Шахтър и Джери Сингър в експеримента, за който стана въпрос в глава 2. Ще припомня, че тези изследователи инжектират изследваните лица с епинефрин. Лицата, които са предупредени за въздействията на това лекарство (сърцебиене, изпотяване на дланите и треперене на ръцете) имат логично обяснение, когато симптомите се появят. „Да, вярно, това е действието на лекарството.” Лицата, които са подведени относно въздействията на лекарството обаче, нямат такова подходящо и логично обяснение на симптомите. Но те не могат да ги оставят без обяснение и се опитват да си ги обяснят, като убедят сами себе си, че или са безумно щастливи, или разгневени в зависимост от социалните стимули на околната среда.

Понятието **оправдаване на собственото поведение** може да се приложи още по-широко. Представете си, че сте в центъра на силно природно бедствие, например земетресение. Навсякъде около вас се събарят сгради, падат убити или ранени хора. Безспорно вие сте уплашен. Необходимо ли е да се търси оправдание на този страх? Разбира се, че не, тъй като оправданията са навсякъде около вас: ранените хора и разрушените сгради са достатъчно основание за страха ви. Сега да предположим, че земетресението е в някой съседен град. Вие усещате трусове и слушате разкази за щетите, нанесени на града. Ужасно сте изплашен, въпреки че не сте в центъра на разрушения район; никой не е ранен — нито вие самият, нито хората около вас — и няма пострадали сгради във вашия град. Потребно ли ви е да обясните този страх? Да. Също като участниците в експеримента на Шахтър — Сингър, които изпитват силното физиологично въздействие на епинефрина, без да могат да си го обяснят, или като нашия хипнотизиран приятел с шлифера и галошите, вие ще сте склонен да оправдавате собствените си постъпки или чувства. В тази ситуация не виждате в непосредствена близост нищо, от което може да се страхувате, и затова ще сте склонен да потърсите оправдание за факта, че сте изплашен до смърт.

Тези ситуации на природно бедствие не са хипотетични примери-

те реално съществуваха в Индия. След едно земетресение изследователи събират и анализират разпространяваните слухове. Установява се нещо изумително: индийският психолог Джамуна Прасад¹ открива, че многобройни слухове за надвиснала гибел плъзват из селото, чиито жители усещали трусовете от земетресението в съседно село, но не били в непосредствена опасност. Жителите на това село вярвали и спомагали да се разпространяват следните слухове: 1) към тях стремително се приближава наводнение; 2) 26 февруари ще бъде ден на потоп и разрушения; 3) в деня на лунното затъмнение ще има ново земетресение; 4) след няколко дена ще има циклон; 5) на хоризонта се задават неописуеми нещастия.

Защо хората измисляли такива истории, защо вярвали в тях и ги разпространявали? Тези хора мазохисти ли са били или параноици? Подобни слухове естествено няма да им помогнат да се чувстват спокойни и сигурни. Едно доста убедително обяснение на това явление е, че хората са били ужасно изплашени и тъй като не са имали достатъчно основание за страха си, измислили собствено оправдание. Така те не биха се чувствали глупави. В края на краищата, ако наистина се надига циклон, не е ли напълно логично да съм обезумял от страх? Това обяснение се потвърждава от изследването върху слуховете², проведено от Дургананд Синха. Той анализира слуховете, които се разпространявали в индийско село след бедствие с подобна сила. Основната разлика между ситуацията в анализа на Прасад и на Синха е, че изследваните от Синха лица действително са преживели бедствието и с очите си са видели разрушенията. Те били изплашени, но имали основателни причини за това — не им е било potrebno да търсят допълнително оправдание на страховете си. В техните слухове нямало предсказания за надвиснала катастрофа, нито големи преувеличения. Дори обратното, слуховете били успокояващи. Един от тях предсказвал (погрешно), че много скоро ще бъде възстановено водоснабдяването.

Процесът, който разглеждаме тук, е синтезиран от Лейън Фестингър като основата на убедителна теория на човешката мотивация, наречена теория на *познавателния дисонанс*³ Като теория тя е изключително проста, но — както ще видим по-късно — обхващат на приложенията ѝ е много широк.

В основата си познавателният дисонанс е състояние на напрежение, което възниква винаги когато даден индивид поддържа едновременно два познавателни елемента (идеи, нагласи, убеждения, мнения), намиращи се в психологическо несъответствие. С други думи, два познавателни елемента са в дисонанс, ако — като разглеждаме само тези два елемента — от единия от тях произтича противоположното на другия. Тъй като пораждането на познавателен дисонанс е неприятно преживяване, хората се стремят да го редуцират; случаят е приблизително аналогичен с процесите, участващи във възбуждането и редуцирането на инстинкти като глада или жаждата — с тази разлика, че тук движещата сила е неприятно усещане не от физиологичен, а от познавателен характер. Да поддържаш две противоречиви идеи е Все едно да кокетираш с абсурда, а — както казва философът-екзистенциалист Албер Камю — човекът е същество, чийто живот преминава в опита да убеди самия себе си, че съществуването му не е безсмислено (абсурдно).

Как убеждаваме самите себе си, че животът ни не е безсмислен — с други думи, как намаляваме познавателния дисонанс? Като изменяме единия или двата познавателни елемента по такъв начин, че да ги направим по-съвместими (по-съзвучни), или като добавяме нови, които помагат да се запълни пропастта между първоначалните елементи*. Ще приведем пример, който, уви, е твърде добре познат на мнозина от нас. Представете си, че някой човек пуши цигари и след това прочете подкрепеното с медицински доказателства предупреждение, което свързва тютюнопушенето с белодробния рак и други заболявания на дихателните пътища. Пушачът ще изпита дисонанс. Познавателният елемент „Аз пуша цигари” е в дисонанс с елемента „Тютюнопушенето причинява рак”. Очевидно най-ефикасният начин да се намали дисонансът в

*В предишната глава видяхме, че убежденията и нагласите невинаги предсказват точно поведението на даден човек. Другояче казано, поведението невинаги е съзвучно със съответните убеждения и нагласи. Тук ще отбележим, че повечето хора смятат, че убежденията и нагласите им би трябвало да са съзвучни с поведението им и следователно са мотивирани да оправдават поведението си, когато то не съответства на предварително съществуваща нагласа — Бел. авт.

подобна ситуация е човек да спре да пуши. Познавателният елемент „Тютюнопушенето причинява рак” е в съответствие с елемента „Аз не пуша”.

За повечето хора обаче не е лесно да се откажат от цигарите. Представете си, че млада жена на име Сали се е опитала да се откаже от цигарите, но не е успяла. Какво ще направи тя, за да намали дисонанса? Най-Вероятно е да се постарее да промени другия познавателен елемент: „Тютюнопушенето причинява рак”. Сали би могла да се опита да омаловажи доказателствата, свързващи тютюнопушенето с рака. Например би могла да се постарее да убеди сама себе си, че данните от експериментите не са окончателни. Освен това би могла да издири високоинтелигентни хора, които пушат, и по този начин да убеди сама себе си, че щом Деби, Никол и Лари пушат, цигарите не могат да са толкова вредни. Сали би могла да мине на цигари с филтър, като се самозаблуждава, че филтърът улавя канцерогенните вещества. Накрая тя би могла да добави нови познавателни елементи, които са в съзвучие с тютюнопушенето, за да направи поведението си по-малко абсурдно въпреки опасността, произтичаща от него. Така Сали би могла да увеличи значението, което придава на пушенето; т.е. би могла да повярва, че пушенето е важно и много приятно занимание, което играе голяма роля за релаксацията: „Може да живея по-малко, но животът ми ще е по-приятен.” Също така тя би могла да се опита да превърне пушенето в добродетел, като си изгради романтичен и лекомислен образ на човек, който презира опасността, като пуши цигари. Подобно поведение намалява дисонанса, като намалява абсурдността на извода, че човек полага специални усилия, за да заболее от рак. Сали оправдава поведението си, като по познавателен път омаловажава опасността или преувеличава значението на постъпките си. Така тя успява да си изгради нова нагласа или да промени съществуващата.

Скоро след гласността, която бе дадена на първоначалния доклад на Главния лекар на САЩ през 1964 г., е проведена анкета⁴, за да се преценят реакциите на хората към новите доказателства, че тютюнопушенето допринася за развитието на рак. В по-голямата си част непушачите вярват на здравния доклад, като само 10% от анкетираните казват, че

връзката между пушенето и рака не е доказана; тези респонденти нямат интерес да не вярват на доклада. За пушачите въпросът е потруден. Човек трудно се отучва от навика; само 9% от пушачите са успели в това. Пушачите са склонни да омаловажат доклада, за да оправдаят факта, че продължават да пушат. Те често отричат доказателствата, като 40% от заклетите пушачи казват, че връзката между цигарите и рака не е доказана. Те са и по-склонни да търсят рационални обяснения на навика си — двойно повече пушачи, отколкото непушачи са съгласни, че в живота съществуват много опасности и от рак заболяват както пушачи, така и непушачи.

Пушачите, които дълбоко осъзнават какви опасности за здравето им крие навикът, могат да намалят дисонанса и по още един начин — като сведат пушенето до минимум. Изследване⁵ показва, че от 155 пушачи, които пушат между един и два пакета цигари дневно, 60% се смятат за умерени, а 40% — за заклетите пушачи. Как можем да обясним това различие само възприемане? Съвсем логично, тези, които се смятат за умерени, осъзнават вредните дългосрочни ефекти от цигарите в по-висока степен, отколкото онези, които се наричат „заклетите пушачи”. С други думи, тези пушачи очевидно намаляват дисонанса, като убеждават сами себе си, че изпушването на един-два пакета дневно не е чак толкова много. В края на краищата *умерени и заклетите* са субективни термини.

Представете си момиче на тийнейджърска възраст, което още не пуши. След като прочете предупреждението на Главния лекар на САЩ, то ще бъде ли склонно да му повярва? То ще повярва, както вярват и повечето непушачи от изследването. Доводите са обективно безспорни, източникът е компетентен и достоверен и няма причина да не се вярва на предупреждението. А това е същността за въпроса: по-рано в книгата споменах, че хората се стремят да са прави, а ценностите и убежденията се интернализират, когато изглеждат правилни. Именно този стремеж да са прави подтиква хората да внимават как постъпват другите и да се вслушват в съветите на комуникатори, които са експерти, вдъхващи доверие. Това е изключително рационално поведение. Има сили обаче, които могат да действат срещу това рационално поведение. Теорията на познавателния дисонанс не представя

човека като рационално същество, а по-скоро като същество, склонно към рационализиране. Според основните предположения на теорията човекът се стреми не толкова да е прав, колкото да вярва, че е прав (и мъдър, и порядъчен, и добър).

Понякога подтикът да си прав и подтикът да вярваш, че си прав, действат в една и съща посока. Такъв е случаят с девойката, която не пуши и лесно може да приеме мисълта, че пушенето причинява белодробен рак. Това ще Важи и за пушач, който се запознае с доводите за връзката между тютюнопушенето и рака и действително успее да се откаже от цигарите. Понякога обаче потребността да се намали дисонансът (потребността сам себе си да убедиш, че си прав) води до поведение, което пречи на адаптацията, и следователно е ирационално. Например мнозина хора са се опитвали да спрат цигарите, но не са успели. И какво правят те? Погрешно е да се смята, че преглъщат тежко и се приготвят да умрат. Нищо подобно. Опитват се да намалят дисонанса по различен начин: като убеждават сами себе си, че пушенето не е толкова вредно, колкото са смятали. Неотдавна Рик Гибънс и колегите му⁶ установяват, че заклетите пушачи, които са близали в клиника, за да спрат да пушат, за известно време спират и след това отново започват да пушат усилено, като впоследствие успяват да се абстрахират от опасностите, свързани с тютюнопушенето.

Защо е настъпила тази промяна? Ако един човек се ангажира лично с някакво поведение, например да спре да пуши, и не успее да спази ангажимента, самооценката му като силен характер с чувство за самоконтрол е застрашена. Съвсем естествено това поражда дисонанс. Един от начините за намаляване на дисонанса и за възстановяване на здравословната само оценка — макар че това няма да осигури здрави бели дробове — е да се омаловажи ангажиментът, като пушенето се сметне за по-малко опасно. Това наблюдение се потвърждава от резултата от по-общо изследване⁷. То проследява успехите на 135 студенти, които са решили да не пушат от Нова година. Тези, които не осъществяват решенията си — да спрат да пушат, да отслабнат или да се занимават повече с физическа активност — отначало чувстват дискомфорт поради неуспеха си, но след известно време успяват да омаловажат

значението на решението си. Омаловажаването на ангажимент, който хората не са успели да изпълнят, Възстановява самооценката им, но същевременно прави почти сигурно поражението им в бъдеще. На първо време те могат да се почувстват по-комфортно, но шансовете им да успеят да постигнат целите си в по-далечен план рязко намаляват.

Това не е единственият начин да се намали дисонансът, свързан с неуспеха на един човек да постигне някаква цел. Алтернативната реакция, която може би по-малко пречи на адаптацията, е да се снижат очакванията за успех. Човек, който не е успял изцяло да се откаже от цигарите, но е намалил броя на изпушваните за един ден цигари, може да сметне този резултат за частичен успех, а не за пълно поражение. Този начин на действие смекчава удара, който понася самооценката му поради неуспеха, и в същото време запазва вероятността човекът да постигне успех в бъдещите си опити да откаже цигарите напълно.

Да продължим с тютюнопушенето и да дадем един краен пример: представете си, че сте един от мениджърите на голяма тютюнева компания — намирате се в ситуация, която предполага максимална обвързаност с идеята за тютюнопушенето. Работата ви се състои в това да произвеждате, рекламирате и продавате цигари на милиони хора. Ако е вярно, че пушенето на цигари причинява рак, тогава в известен смисъл вие сте отчасти отговорен за болестта и смъртта на много хора. Това ще предизвика силен дисонанс: познавателният елемент „Аз съм порядъчен, добър човек” ще е в дисонанс с познавателния елемент „Имам дял в преждевременната смърт на много хора”. За да редуцирате този дисонанс, трябва да се опитате да убедите сам себе си, че пушенето на цигари не е вредно. За целта трябва да опровергавате планините от доводи, че между цигарите и рака има причинно-следствена връзка. Освен това, за да укрепите убеждението си, че сте добър и морален човек, бихте могли да стигнете дори дотам, че да демонстрирате колко малко вярвате на тези доводи, като самият вие пушите много. Ако потребността ви да намалите дисонанса е достатъчно силна, бихте могли дори да успеете да убедите сам себе си, че цигарите са полезни за хората. Така, за да се убедите, че сте мъдър, добър и прав, вие предприемате действие, което е глупаво и вредно за здравето ви.

Този анализ е толкова фантастичен, че е почти невероятен — почти. През 1994 г. в Конгреса на САЩ бяха проведени изслушвания за опасностите от тютюнопушенето. На изслушванията главните мениджъри на повечето от големите тютюнопроизводителни компании признаха, че са пушачи, и заявиха, че цигарите не са по-вредни или че не водят до по-силно пристрастяване от видеоигрите или от яденето на пандишпаните с крем „Twinkies”! В следваше изслушване през 1997 г. Джеймс Дж. Морган*, президент и главен изпълнителен директор на водеща американска фирма за цигари, заяви, че към цигарите не се развива фармакологична зависимост. „Вижте, обичам желатинови мечета и ям желатинови мечета. Не обичам да не ям желатинови мечета — каза Морган. — Аз обаче със сигурност не съм пристрастен към тях”⁸. Този вид публично отричане не е нищо ново, разбира се. Преди повече от четвърт век информационната служба на в. „*Вашингтон пост*” е публикувала следното съобщение:

Джек Ландри изважда може би тридесетата си цигара за деня от един от двата пакета „Марлборо”, които лежат върху бюрото му, запалва я и казва, че не вярва на никое от тези твърдения за пушенето, рака и емфизема. Той току-що се е заел с пласмента на още една марка цигари на „Филип Морис USA” и е изпълнен със задоволство от перспективите, които се разкриват пред нея. Но как съвестта му приема факта, че през следващата година в Съединените щати ще бъдат изразходвани 10 милиона долара, за да се привлекат хората да пушат цигарите от новата марка, която той пласира? „Не става въпрос за това — казва Ландри, вицепрезидент по пласмента на фирмата „Филип Морис”, — почти половината от всички възрастни хора в нашата страна пушат. За тях цигарите са артикул от първа необходимост. Аз задоволявам тази тяхна потребност... Има изследвания от доста изтъкнати медицински и научни авторитети — едното от тях върху теория на стреса — за това, как ужасно много хора щяха да се чувстват адски зле,

*Джеймс Дж. Морган — президент и главен изпълнителен директор на „Филип Морис” от 1994 до 1998 г. - Бел. ред.

ако не намаляваха стреса си с пушенето на цигари. А голям брой меродавни изследвания показват, че няма връзка между тютюнопушенето и Всички онези болести.” Ландри споделя, че задоволството му идва от факта, че се справя много добре с работата си въпреки голямата Конкуренция; след това изтъква, че фирмата „Филип Морис” заедно с продаваните в големи Количества цигари „Марлборо” токущо е изпреварила „Америкън Тъбако” и е заела второ място по продажбата на цигари в САЩ (първото място все още заема „Р. ДЖ. Ренолдс”). Защо е необходима сега нова марка цигари? Защото тя е произведена, за да се продава — казва Ландри. Тук се корени стимулът за пласирането на нова марка американски цигари, която, както Ландри уверено предвижда, за 12 месеца ще съставлява 1% от американския пазар. Този дял от 1% ще се равнява на около 5 милиарда цигари и ще означава немалка печалба за „Филип Морис USA ”⁹.

Възможно е Джеймс Морган и Джек Ландри просто да лъжат. (Представете си само: изпълнителни директори на тютюнева компания да лъжат!) Но нещата може и да са малко по-сложни; аз предполагам, че с течение на годините те са успели да се само заблуждават Към края на глава 3 споменахме, че информационните кампании са сравнително неефикасни, когато имат за цел да променят дълбоко вкоренени нагласи. Сега можем да си обясним защо такива кампании имат ограничен ефект. Ако хората са лично ангажирани с дадена нагласа, информацията, която представя комуникаторът, предизвиква дисонанс; често най-ефикасният начин да се редуцира този дисонанс е доводите да се отхвърлят или изопачат. Колкото по-силно е ангажиран човек с определена нагласа, толкова по-склонен е да отхвърля доводите, които причиняват дисонанс.

Ужасяващ пример за този процес се съдържа в самоубийствата, свързани с преминаването на кометата „Хейл-Боп”* През 1997 г. 39 членове на религиозния култ „Небесни двери” (Heaven’s Gate) бяха

*Гигантска комета, преминала на минимално разстояние от Земята през март 1997 г. — Бел. ред.

намерени мъртви в луксозно имение в Санта Фе, Калифорния, като участници в масово самоубийство Няколко седмици по-рано членове на сектата бяха влезли в специализиран магазин и бяха купили скъпоструващ мощен телескоп, за да могат по-ясно да видят кометата „Хейл-Боп” и космическия кораб, който, както те дълбоко вярваха, пътува след нея. Те бяха убедени, че когато кометата се приближи до Земята, ще настъпи мигът, когато те трябва да се освободят от „земните си контейнери” (телата си) като се самоубият, а космическият кораб ще прибере иманентната им същност. Няколко дена след като направили покупката, те отново отишли в магазина, като върнали телескопа и вежливо си поискали парите обратно. Когато управителят на магазина ги попитал дали са имали затруднения с уреда, те отговорили, че е дефектен: „Кометата намерихме, но не открихме космическия кораб, който я следва.” Не е нужно да се споменава, че космически кораб не е имало. Но ако сте толкова силно убедени в съществуването на космически кораб, че можете да умрете, за да пътувате с него, и вашият телескоп не го открива, тогава е очевидно, че телескопът не е в ред!

Сочните анекдоти подтикват към размисъл, но не представляват научно доказателство и следователно не са убедителни сами по себе си. Да се върнем към примера с цигарите. Винаги съществува вероятността г-н Морган и г-н Ландри да знаят, че цигарите са вредни, но да проявяват цинизъм. Възможно е също Ландри винаги да е вярвал, че цигарите са полезни за хората — още преди да започне да ги пласира. Очевидно, ако едната от тези възможности беше вярна, въодушевлението, с което той поддържа ползата от пушенето, едва ли би могло да се припише на наличието на дисонанс. Много по-убедителна би била демонстрацията на ясно изразен случай на изкривяване на нагласата в едно-единствено събитие. Такава демонстрация бе направена през 50-те години (не другаде) по време на футболен мач* от т.нар. Лига на бръшляна (Ivy League), която обединява отбори на най-старите университети в Нова Англия. Играеше се важен мач между университетите на Принстън и Дартмът. Очакваше се играта да бъде жестока и това скоро пролича на терена: мачът си спечели славата на една от най-грубите и нечисти срещи в историята на двата университета.

*Става въпрос за американски футбол — Бел. ред.

В отбора на Принстън играеше представител на сборния футболен отбор на САЩ — Дик Казмейър; в процеса на играта ставаше все по-ясно, че играчите на Дартмът са решили да го „пипнат”. Щом той овладееше топката, веднага се опитваха да му я отнемат, струпваха се върху него, блъскаха го и го тъпчеха. Накрая той бе принуден да напусне терена със счупен нос. Не може да се каже, че играчите на Принстън през това време стояха със скръстени ръце: скоро след нараняването на Казмейър един от футболистите на Дартмът бе изнесен от игрището със счупен крак. По време на играта станаха няколко сбивания на терена и играчи от двата отбора получиха контузии.

Известно време след този случай двама психолози — Албърт Хастърф от Дартмът и Хадли Кантрил от Принстън¹⁰ — отиват в двата университета и показват на известен брой студенти филми, заснети по време на мача. На студентите се внушава, че трябва да бъдат напълно обективни и докато гледат филма, да си водят бележки за всяко нарушение на правилата на играта, как се е стигнало до него и кой го е допуснал. Както бихте могли да си представите, има огромна разлика в начина, по който студентите от единия и от другия университет гледат филма. Всички са склонни да виждат своите състуденти по-скоро като жертви, отколкото като извършители на такива актове на агресия. Освен това наблюдаваното изкривяване съвсем не е малко: установява се, че студентите от Принстън виждат двойно повече нарушения, извършени от играчите на Дартмът, отколкото виждат студентите от Дартмът. Това отново показва, че хората не са пасивни Вместилища за съхраняване на информация. Начинът, по който те възприемат и тълкуват информацията, зависи от това, колко дълбоко са личностно ангажирани с определено убеждение или линия на поведение. Индивидите са готови да изопачат обективния свят, за да намалят дисонанса. Начинът и размерът на това изопачаване могат да се предвидят Във висока степен.

Няколко години по-късно Лени Брюс*, точен в прицелите си комик и социален коментатор (който почти сигурно никога не бе

*Прочут шоумен от 50-те години — Бел. ред.

чел книги за теорията на дисонанса), имаше следното прозрение за предизборната борба за президент на САЩ, водена между Ричард Никсън и Джон Кенеди.

С група поддръжници на Кенеди наблюдавам дебата и техният коментар е: „Той наистина закла Никсън.” После отиваме в друг апартамент, където поддръжниците на Никсън питат: „Видя ли как той затвори устата на Кенеди?” И тогава усетих, че всяка група поддържа своя кандидат така безусловно, че дори той да е толкова безочлив, че да застане пред камерата и да каже: „Аз съм крадец и мошеник, чувате ли ме? Аз съм най-неподходящият човек, когото изобщо някога можете да изберете за президент!”, дори и тогава поддръжниците му ще казват: „Какъв честен човек. Само голям човек може да признае това. Такъв човек ни трябва за президент”¹¹.

Хората не обичат да виждат и чуват неща, които противоречат на дълбоко вкоренените им убеждения или желания. В древността вестителят на лоши новини буквално е бил убиван. Съвременният фигуративен вариант на убийството на Вестителя е да се обвиняват медиите за представянето на информация, която предизвиква мъчителен дисонанс. Например, когато Роналд Рейгън беше кандидат за президент на САЩ през 1980 г., сп. „Тайм” публикува анализ на предизборната му кампания. Последвалите гневни писма до редактора ярко илюстрираха силно различаващите се реакции на последователите му, от една страна, и на зложелателите му, от друга. Обърнете внимание на следните две писма¹²:

Материалът на Лорънс Барет за предизборната кампания на кандидата за президент на САЩ Роналд Рейгън [20 октомври] съдържа умело поднесени злостни нападки и вие го знаете. Би трябвало да се срамувате, че публикувате такова нещо под маската на обективен поглед към човека.

Вашият материал „Истинският Роналд Рейгън” постигна целта си. Защо просто не го подкрепихте с уводна статия? Барет замазва фаталните гафове на Рейгън така сръчно, че „истинският” Роналд Рейгън изглежда като решение на всички наши проблеми.

Различието във възприятията, което проличава в тези писма, не важи само за предизборната кампания от 1980 г. Имаше го при поддръжниците и зложелателите на Клинтън. Имаше го при поддръжниците и зложелателите на Джордж У. Буш. Има го на Всеки 4 години. През следващата предизборна кампания за президент на САЩ обърнете внимание какви писма пристигат до редактора на любимия ви вестник, след като в него е публикуван материал за един от водещите кандидати. Ще откриете подобна двойка различаващи се възприятия.

Редуциране на дисонанса и рационално поведение

Поведението, което намалява дисонанса, нарекох „ирационално”. Под това разбирам, че то често затруднява адаптацията, тъй като може да попречи на даден човек да научи важни факти или да намери реални решения на проблемите си. От друга страна, това поведение служи за защита на собственото „Аз”; като редуцираме дисонанса, поддържаме положителна представа за самите себе си — представа, според която сме добри, интелигентни или пълноценни хора. Въпреки че това поведение, защитаващо собственото „Аз”, може да се сметне за полезно, то може да има и катастрофални последици. Ирационалност-та на поведението, намаляващо дисонанса, се демонстрира в редица лабораторни експерименти. Особено интересни са резултатите от изследване, проведено от Едуард Джоунс и Рика Коулър¹³. Те подбират лица, дълбоко ангажирани личностно с определена позиция по Въпроса за расовата дискриминация: част от тях поддържат дискриминацията, а друга част са против нея. Лицата трябва да прочетат поредица от

аргументи, поддържащи двете страни на проблема. Някои от тези аргументи са извънредно разумни и правдоподобни, а други — толкова неправдоподобни, че граничат с абсурд. Целта на Джоунс и Коулър е да установят кои от аргументите изследваните лица най-добре ще запомнят. Ако хората са чисто рационални същества, би трябвало да очакваме, че те най-лесно запомнят правдоподобните аргументи, а най-трудно — неправдоподобните: каква нужда би имал човек да съхранява неправдоподобни аргументи в главата си? По същата логика рационалният човек би си повтарял и би запомнил всички аргументи, които имат смисъл, а всички абсурдни аргументи би изхвърлил от съзнанието си. Какво предвижда теорията на познавателния дисонанс? Успокоително е, когато всички мъдри хора са на ваша страна, а всички глупаци са на противоположното мнение: когато човек прочете или чуе глупав аргумент в полза на собственото си становище, у него възниква известен дисонанс, защото този аргумент хвърля съмнение върху разумността на позицията му или върху интелигентността на хората, които са съгласни с него. Също така винаги когато човек чуе правдоподобен аргумент в полза на противното становище, това пак създава у него известен дисонанс, като загатва за възможността другата страна да е права. Тъй като тези аргументи възбуждат дисонанс, човек ще се старее да не мисли за тях — т.е. той би могъл да не ги възприеме много добре или просто да ги забрави. Именно това установяват Джоунс и Коулър. Изследваните от тях лица не запаметяват аргументите по рационално-функционален начин. Те са склонни да помнят правдоподобните аргументи, които съответстват на собственото им становище, и неправдоподобните аргументи, които са в съгласие с противното становище.

Чарлз Лорд, Лий Рос и Марк Лепър¹⁴ провеждат сходен експеримент и доказват, че хората не преработват информацията по непредубеден начин, а я изкривяват така, че да съответства на предварително формулираните им схващания. Изследователите подбират неколцина студенти от Станфордския университет, които са против смъртното наказание, и няколко, които го подкрепят. На студентите се показват две статии, основани на проучвания, които обсъждат дали смъртното наказание Възпира престъпленията, в

които има насилие. Едното проучване потвърждава, а другото — оборва гледищата, които студентите имат. Ако бяха абсолютно рационални, двете групи студенти можеха да заключат, че въпросът е сложен и да сближат гледищата си за смъртната присъда. От друга страна, теорията за дисонанса предвижда, че те ще изопачат двете проучвания, като отворят сърцето си за потвърждаващото и го приветстват като явно подкрепящо гледището им. Що се отнася до статията, която оборва гледищата им, студентите ще намерят методологични и концептуални дефекти в проучването и ще откажат да се влияят от него. Точно това става. След като се запознават с аргументацията на двете статии, двете групи студенти се разделят още по-рязко отпреди, вместо да сближат позициите си. Този процес вероятно обяснява факта, че по въпроси като политика и религия хората, които са личностно ангажирани, почти никога няма да видят нещата от нашата гледна точка независимо колко силни и уравновесени са аргументите ни.

Онези от нас, които са се занимавали с теорията на познавателния дисонанс, не отричат, че човекът е способен на рационално поведение. Теорията само предполага, че в голям брой случаи поведението ни не е рационално — макар от наша гледна точка да изглежда съвсем разумно. Ако попитате младия мъж, който е бил подложен на хипноза, защо е облякъл шлифера си в слънчев ден, той ще би даде отговор, който според него е разумен; ако попитате вицепрезидента на фирмата „Филип Морис“ защо пуши, той ще ви изтъкне причина, която от негова гледна точка е разумна — ще би обясни, че пушенето е полезно за здравето на всеки човек; ако попитате изследваните от Джоунс и Коулър лица защо са запомнили едни, а не други аргументи, те ще настояват, че аргументите, които са запомнили, са голяма и представителна извадка от всички аргументи, които са прочели. По същия начин студентите в експеримента върху смъртното наказание ще настояват, че доводите срещу тяхната позиция са погрешни. Важно е да разберем, че светът не е разделен на рационални хора и на хора, които редуцират дисонанса. Макар и да е безспорно вярно, че не всички хора са еднакви и едни понасят дисонанса по-лесно от други, в основата си всички сме способни както

на рационално поведение, така и на поведение, намаляващо дисонанса в зависимост от обстоятелствата. Понякога един и същ човек може да проявява в бърза последователност и двата вида поведение.

На следващите няколко страници многократно ще даваме нагледни примери за рационално и ирационално човешко поведение, като изброяваме и обсъждаме някои от многобройните прояви на потребността на човека да оправдава собственото си поведение. Тези прояви обхващат буквално цялата гама на човешкото поведение, но за да пестим време и място, тук ще се спрем само на някои от тях. Да започнем с процеса на вземане на решение — процес, в който най-рационалните и най-ирационалните страни на човешкото поведение се редуват в бърза последователност.

Дисонансът като последица от вземането на решение

Представете си, че трябва да вземете решение — например за покупката на нова кола. Това решение е свързано със значителна парична сума и следователно е важно. След като се поогледате, вие започвате да се колебаете между джип и малък градски модел. Двата типа коли имат различни предимства и недостатъци: джипът ще е удобен, в него може да се пренасят товари и да се спи по време на дълги пътувания, мощен е, но експлоатацията му е свързана с огромни разходи и трудно се намират места за паркиране. Малкият модел не е така просторен и не е съвсем сигурен, но е по-евтин и поддържането му също излиза по-евтино, приятен е за шофиране и сте чували, че лесно се ремонтира. Допускам, че *преди* да вземете решение, ще потърсите колкото може повече информация. Вероятно ще започнете да четете „Кънсюмър рипорте” за да видите какво можете да научите от този специализиран и безпристрастен източник. Може би ще разговаряте с приятели, които притежават въпросните коли. Сигурно ще се отбиете при търговците на автомобили, за да изпробвате как се движи всяка от колите, които ви

интересуват. Цялото би поведение, предшестващо вземането на решение, е напълно рационално. Да допуснем, че вземете решение и купите малкия модел. Какво ще стане по-нататък? В поведението ви ще настъпи промяна: вече няма да търсите обективна информация за всички модели коли. Вероятно ще започнете да отделяте повече време за разговори с притежатели на малки коли. За количеството гориво, което колата изразходва на 100 км, вече ще говорите като за най-важното нещо на света. Предполагам, че няма много да се замисляте над факта, че не можете да спите в малката си кола. Съзнанието ви няма да се спира и върху факта, че шофирането на новата ви кола може да е особено рисковано при сблъсък и че спирачките ви не са много пъргави, въпреки че пренебрегването на тези недостатъци би могло да ви коства живота.

Как се стига до подобна ситуация? След като са взели решение — особено ако то е трудно или изисква значително време, усилия и средства, — хората почти винаги изпитват дисонанс. Това е така, защото избраната алтернатива рядко е изцяло положителна, а отхвърлените възможности рядко са изцяло отрицателни. В този пример познавателният елемент, че сте си купили малък модел, е в дисонанс с познавателния елемент, отразяващ недостатъците, които колата може да има. Също така положителните страни на другия вид кола, която сте мислели да купите, но не сте купили, са в дисонанс с познавателния елемент, че не сте купили такава кола. Успешен начин да се редуцира този дисонанс е да се потърси изключително положителна информация за колата, която сте избрали, и да се избягва отрицателната информация за нея. Източник на безопасна информация са рекламите: абсолютно сигурно е, че никоя реклама няма да представи в лоша светлина „свой” продукт. Би могло да се предвиди, че човек, който наскоро си е купил нова лека кола, ще започне да чете рекламите избирателно — ще чете повече реклами за собствената си кола след покупката, отколкото четат хора, които не са си купили наскоро същия модел. Освен това притежателите на нови леки коли ще се стараят да не обръщат внимание на рекламите за други модели коли. Точно това открива Данута Ърлих заедно със сътрудниците си¹⁵ в известното изследване върху читателите на реклами.

Накратко, резултатите на Ърлих показват, че след като са взели решение, хората се стараят повторно да се уверят в правилността му, като търсят информация, която без съмнение е успокоителна.

Хората невинаги се нуждаят от помощта на рекламните агенции от Медисън авеню, за да получат увереност; те и сами успяват доста добре да се успокоят. Експеримент, проведен от Джек Брем¹⁶, посочва как това може да стане. Като се представя за специалист по маркетинг, Брем показва на няколко жени по осем различни електрически домакински уреди (тостер, електрическа кафеварка, скара за сандвичи и други) и моли Всяка от тях да ги степенува в зависимост от това, колко привлекателни ги намира. На всяка жена той съобщава, че за награда ще получи като подарък един от домакинските уреди — ще има право да избере един от двата уреда, които е преценила като еднакво привлекателни. След като всяка жена е направила своя избор, уредът се опакова и ѝ се дава Няколко минути по-късно изследваните лица са помолени повторно да степенуват уредите. Оказва се, че след като е получила избрания от нея уред, всяка от жените дава малко по-висока оценка за привлекателността на този уред и по-ниска — за уреда, който е могла да притежава, но не е избрала. И пак вземането на решение предизвиква дисонанс: познавателните елементи за някакви отрицателни страни на предпочетения предмет са в дисонанс с факта на избора, а познавателните елементи за положителните страни на неизбрания предмет са в дисонанс с това, че той не е бил избран. За да намалят дисонанса, хората в мисълта си се стараят да раздалечат двете алтернативи. С други думи, след като са взели решение, жените в изследването на Брем засилват положителните страни на уреда, който са решили да притежават, а омаловажават отрицателните му страни; що се отнася до уреда, който са решили да не притежават, те засилват отрицателните, а омаловажават положителните му страни.

Склонността на хората да оправдават изборите си не е свързана само с решенията им като потребители, фактически изследването показва, че сходни процеси могат да засегнат любовните ни връзки и готовността ни да се свържем с алтернативни партньори. Денис

Джонсън и Карил Ръсбълт¹⁷ провеждат изследване, като карат студенти в колеж да прогнозират вероятния успех на нова компютърна система за запознанства в района на университета. На изследваните лица се показват снимки на индивиди от противоположния пол, които според тях са кандидати за услугата запознанство. После ги карат да оценят привлекателността на тези кандидати и да кажат какво удоволствие смятат, че ще изпитат от потенциална среща с него или нея — тази възможност е представена по реалистичен начин. Резултатите от това изследване са много подобни на тези, получени от Брем в изследването с електрическите домакински уреди: колкото по-дълбоко са ангажирани студентите с настоящите си романтични връзки, толкова са по-отрицателни преценките им за привлекателността на алтернативните партньори, представени в изследването. Впоследствие Джефри Симпсън заедно с колегите си¹⁸ провежда друг експеримент и също установява, че хора, които са обвързани, възприемат лицата от противоположния пол като физически и сексуално по-непривлекателни, отколкото онези, които не са ангажирани с връзка. Освен това Симпсън и сътрудниците му установяват, че този ефект важи само за „достъпни други”; когато им се показват малко по-възрастни лица или лица, които са от същия пол, ангажираните с връзка хора не подценяват привлекателността им. С две думи: няма ли заплаха, няма дисонанс; няма ли дисонанс, няма омаловажаване.

Накратко казано, независимо дали говорим за домакински електроуреди или за партньори в любовта, Веднъж поемат ли твърд ангажимент, хората са склонни да подчертават положителните особености на избора си и да омаловажават привлекателните качества на алтернативите, които не са избрали.

Някои исторически примери за последиците от вземането на решение

Макар че част от обсъждания по-горе материал е достатъчно безопасен, няма да е пресилено, ако заявим, че податливостта ни към тази тенденция крие потенциални опасности. Когато споменах, че пренебрегването на потенциалната опасност с цел да се намали дисонансът би могло да коства живота на даден човек, имах предвид точно това. Представете си, че психично болен човек е завладял страната ви и е решил да „изкорени” всички членове на вашата религиозна група. Но вие не знаете това със сигурност. Знаете само, че страната ви е окупирана, водачът на окупационните сили не харесва твърде вашата религиозна група и от време на време някои нейни членове са принуждавани да напускат домовете си и биват задържани в концентрационни лагери. Как ще постъпите? Бихте могли да се опитате да напуснете родината си, да се представите за член на друга религиозна група или да останете на мястото си и да се надявате, че всичко ще бъде наред. Всяка от тези възможности е извънредно опасна: Много трудно е да избягаш незабелязано или да се представиш за член на друга религиозна група; а ако ви заловят, че се опитвате да бягате или да се представите за член на друга религиозна група, чака ви незабавна екзекуция. От друга страна, решението да останете на мястото си би могло да е фатално, ако се окаже, че вашата религиозна група е подложена на систематично изстребление. Да предположим, че решите да останете там, където сте, като обръщате гръб на възможностите да избягате или да се представите за член на друга религиозна група. Това е важно решение, което естествено предизвиква силен дисонанс. За да намалите този дисонанс, вие убеждавате самия себе си, че сте взели мъдро решение — защото, макар хората от вашата религиозна секта да са принудени да напускат домовете си и отношението към тях да е несправедливо, поне няма опасност да бъдат убити, щом не нарушават закона. Тази позиция не е трудна за поддържане, защото няма недвусмислен довод срещу нея.

Да предположим, че няколко месеца по-късно уважаван човек от

вашия град би каже, че е бил свидетел на това, как всички мъже, жени и деца, наскоро изселени от града, са били избити безмилостно от войници. Склонен съм да предположа, че вие бихте се постарали да отхвърлите тази информация като невярна и да убедите самия себе си, че информаторът лъже или има халюцинации. Ако се бяхте вслушали в човека, който се е опитвал да би предупреди, може би щяхте да успеете да се измъкнете. Вместо това убиват вас и вашето семейство.

Невероятно? Невъзможно? Как някои може да не обърне внимание на думите на уважавания човек? Събитията, описани по-горе, точно възпроизвеждат това, което се случи през 1944 г. с евреите в малкия град Сигет в Унгария¹⁹.

Процесите на изопачаване и подбиране на информацията може да са били важен фактор в безсмислената ескалация на Военните действия във Виетнам. В бъдещ размишления анализ на „Документи на Пентагона” Ралф Уайт изказва предположението, че познавателният дисонанс правеше ръководителите на САЩ слепи за всякаква информация, несъвместима с решенията, които те вече бяха взели. Както казва Уайт: „Когато постъпките не отговаряха на идеите, хората, които вземаха решения, бяха склонни да приспособяват идеите си към своите постъпки.” Ще приведем само един от многобройните примери — решението да се продължи ескалацията на бомбардировките над Северен Виетнам бе взето, като бе пренебрегната важна информация от ЦРУ и други източници, която предвиждаше, че бомбардировките няма да пречупят волята на народа на Северен Виетнам, а тъкмо обратното — само ще засилят решимостта му.

Поучително е да се сравни изготвеното от [министъра на отбраната Робърт] Макнамара и основано на факти резюме на аргументите срещу бомбардировките от 1966 г. (с. 555-563 в „Документи на Пентагона”) с меморандума, издаден от Обединения комитет на началник-щабове, който оспорва извода на Макнамара и нарича бомбардировките един от нашите два коза, като очевидно пренебрегва всички факти, показващи обратното. При все това надделя становището на Обединения Комитет на началник-щабове²⁰.

В по-ново време президентът на САЩ Джордж У. Буш искаше да вярва, че ръководителят на Ирак Саддам Хюсеин притежава оръжия за масово поразяване (ОМП), които представляват заплаха за американците. Това накара президента и съветниците му да изтълкуват информацията, съдържаща се в докладите на ЦРУ, като категорично доказателство за ОМП на Ирак, макар че докладите бяха двусмислени и други доказателства ги опровергаваха. Интерпретацията на президента Буш даде оправданието за започване на изпреварваща война. Той беше убеден, че след като американските войски навлязат в Ирак, ще открият тези оръжия.

След инвазията в Ирак на въпроса „Къде са ОМП?” служителите от администрацията на Буш отговориха, че Ирак е голяма страна, в която ОМП са добре скрити, но заявиха, че оръжията ще бъдат намерени. Месеците минаваха един след друг, ОМП не бяха намерени, но служителите продължаваха да настояват, че ще бъдат открити. Защо? Защото служителите от администрацията изпитваха огромен дисонанс. Те трябваше да вярват, че ще открият ОМП. Официалният извод накрая беше, че такива оръжия няма, което доказва, че по времето на американската инвазия Ирак не е представлявала непосредствена заплаха за Съединените щати.

И сега какво? Всяка седмица умираха американски бойци и цивилни жители на Ирак и се изразходваха стотици милиарди долари от хазната на САЩ. Как президентът Буш и неговият персонал намаляваха познавателния дисонанс? Като добавяха нови познавателни елементи, за да оправдаят войната. Изведнъж научихме, че мисията на САЩ е да освободи народа от един жесток диктатор и да ощастливи иракския народ с демократични институции. За неутралния наблюдател това оправдание бе неуместно (в края на краищата в света съществуват толкова много жестоки диктатори). За президента Буш и съветниците му, които изпитваха дисонанс обаче, оправданието изглеждаше разумно.

Неколцина коментатори изказаха предположението, че администрацията на Буш се преструва; с други думи, че умишлено се опитва да излъже американците. Ние не можем да бъдем сигурни какво става в ума на президента. Това, което знаем от

изследвания Върху когнитивния дисонанс, провеждани в продължение на 50 години, е, че президентът и съветниците му може да не са мамили умишлено американския народ, а да са успели да измамят самите себе си. С други думи, успели са да убедят самите себе си, че нахлуването в Ирак си заслужава дори въпреки липсата на ОМП²¹.

Как един ръководител може да избегне капана на самооправдаване на собственото поведение? Примерите от историята ни показват, че за целта лидерът трябва да доведе обиграни съветници, които не принадлежат към вътрешния кръг от негови приближени, защото съветниците няма да бъдат въввлечени в необходимостта да намаляват дисонанса, създаден от предишните решения на ръководителя. Както казва историчката Дорис Кюрнс Гудуин, точно затова Ейбрахам Линкълн е избрал кабинет, в който е имало няколко души, които не са съгласни с политиката му²².

Да се върнем за момент към войната във Виетнам. Защо Обединеният комитет на началник-щабове взема злополучното решение да засили бомбардировките — да ескалира една бойна, която не може да бъде спечелена? Те отстояваха предприетия курс; оправдаваха предишни постъпки със същите или дори с още по-крайни актове. Ескалацията от този тип е самоподхранващ се процес. Поемането на малък ангажимент подготвя почвата за все по-големи ангажименти. Поведението се нуждае от оправдаване и за целта нагласите се променят; тази промяна на нагласите влияе върху бъдещите решения и поведение. Същността на този тип познавателна ескалация е много добре доловена в анализ на „Документи на Пентагона”, публикуван в списание „Тайм”.

Все пак бюрокрацията, както показват „Документи на Пентагона”, винаги изискваше нови решения; Всяко решение беше да се упражнява все по-силен натиск. Всяко засилване на напрежението създаваше позиция, която трябваше да се брани; веднъж приложен, военният натиск трябваше да се поддържа²³.

Процесът в основата на ескалацията е изследван отделно в контролирани експериментални условия. Представете си, че

бихте желали да си осигурите помощта на даден човек в масово начинание, но знаете, че задачата, която смятате да му Възложите, е толкова трудна и ще отнеме толкова време и усилия, че той сигурно ще откаже. Как би трябвало да постъпите? Една от възможностите е да го заангажирате с много по-малък елемент от задачата, който ще му се стори толкова лесен, че той дори не би помислил да откаже. Целта на тази постъпка е лицето да бъде обвързано с „делото”. След като човек веднъж се е ангажирал по този начин, нараства Вероятността да се съгласи и с по-голямата молба. Това бе доказано от Джонатан Фридман и Скот Фрейзър²⁴. Целта на експериментаторите е да склонят неколцина собственици на Вили да поставят в градините пред къщите си огромна и грозна табела с надпис „Шофирайте внимателно”. Тъй като тази табела би загрозила гледката, типичният собственик отказва да я сложи в градината си: съгласяват се само 17%. Друга група изследвани лица обаче, най-напред биват „омилостивявани” от експериментатора, който ги убеждава да подпишат петиция в полза на безопасното шофиране. Подписването на петиция е нещо лесно и почти всички, които са поканени, се съгласяват да се подпишат. Няколко седмици след това друг експериментатор посещава всеки собственик на вила, като носи огромната грозна табела с надпис „Шофирайте внимателно”. Над 55% от тези собственици разрешават табелата да бъде поставена в градината им. Така, когато човек се ангажира до известна степен, вероятността да се заангажира по-цялостно в тази насока се увеличава. Процесът, при който правенето на малки услуги се използва, за да бъдат накарани хората да се съгласят с по-големи молби, е наречен техника **на слагане на крак във вратата**. Тя е ефикасна, защото когато човек извършва по-дребната услуга, се чувства принуден да се съгласи да изпълни и по-голямата; фактически тя осигурява предварително оправдание за съгласие с по-голямата молба.

Сходни резултати получават Патриша Плайнър и сътрудниците ѝ²⁵. Експериментаторите установяват, че 46% от изследваната от тях извадка са готови да направят малко дарение в полза на Американското дружество за изследване на рака, когато са директно поканени.

Един ден преди това подобна група от хора са помолени да носят на ревера си значка, оповестяващ инициативата за набиране на средства. Когато на следващия ден биват поканени да направят дарение, близо двойно повече от тези хора са готови да дарят пари.

Да се върнем назад към класическите експерименти на Стенли Мил-грам за подчинението, които обсъдихме в глава 2. Представете си, че в самото начало на експеримента Милграм е инструктирал изследваните от него лица да прилагат напрежение 450 волта. Смятате ли, че много хора щяха да се подчинят? Вероятно не. Допускам, че леките токови удари в началото на експеримента в известен смисъл служат като слагане на крак във вратата за участниците в експеримента на Милграм. Тъй като повишението в нивото на токовите удари е постепенно, изследваното лице е ангажирано в серии от оправдаване на собственото поведение. Ако вие сте изследваното лице, веднъж оправдали стъпка 1, ще ви е по-лесно да направите стъпка 2; веднъж оправдали стъпка 2, по-лесно ще направите стъпка 3 и така нататък. Докато стигнете до 450 волта. Добре, но това не е много по-различно от 435 волта, нали? С други думи, веднъж хората тръгнат ли надолу по хлъзгавия път на самооправданието, става все по-трудно да теглят черта върху пясъка — защото всъщност накрая те си задават въпроса: „Защо да тегля чертата тук, след като не я теглих преди 15 волта?”

Значението на неотменимостта на решението

Една от важните особености на дадените по-горе примери е относителната неотменимост на решението. Този въпрос се нуждае от известно изясняване: понякога ние вземаме предварителни решения. Например, ако сте споменавали, че бихте могли да купите скъпоструваща къща край Сан Франциско, но до окончателно решение не се е стигнало, вероятно не бихте положили големи усилия да убедите самия себе си в мъдростта на това решение; но след като сте внесли парите си и знаете, че няма да ги получите

обратно, сигурно ще започнете да омаловажавате значението на благата в сутерена, пукнатините в основите или факта, че къщата е построена върху разлома Сан Андреас. Също така, след като европейски евреин е решил да не минава за член на друга религиозна общност, а си е позволил да бъде идентифициран като евреин, решението е било неотменимо; той не е могъл безболезнено да се престори на не евреин. По същата логика, след като са засилили бомбардировките над Северен Виетнам, служителите на Пентагона не могат да Върнат станалото. А след като собственик на вила подпише петицията в полза на безопасното шофиране, той се обвързва с него.

Някои преки доводи за значението на неотменимостта на решението дава едно остроумно изследване Върху познавателните промени у хората, които залагат на конни състезания. Конните състезания са идеално място за изучаване на неотменимостта, защото след като сте заложили на някой кон, не можете да се върнете при любезния мъж зад гишето и да му кажете, че сте променили решението си. Робърт Нокс и Джеймс Инкстър²⁶ просто пресрещат хора, които отиват да зложат по два долара. Хората вече са били взели решение върху кои коне да зложат и са се готвели да внесат парите, когато експериментаторите им задават въпроса до каква степен са сигурни, че ще спечелят техните коне. Тъй като хората са отивали към гишето за залагане на 2 долара, решенията им не са били неотменими. Изследователите спирали и други залагачи, които се отдалечавали от гишето, след като били внесли по 2 долара, и ги питали до каква степен са сигурни, че ще спечелят техните коне. Общо взето, човек, който току-що е зложил известна сума на някой кон, смята, че конят му има по-големи шансове да спечели, отколкото човек, който се готви да зложи. Разбира се, нищо не се е променило освен финалността на решението.

От конните състезания ще се прехвърлим на територията на Харвардския университет. Даниъл Гилбърт²⁷ изследва хипотезата за неотменимостта в условията на курс по фотография. Експериментаторът набира участниците в това изследване с обява за студенти, които искат да се запознаят с фотографията, докато участват в психологически експеримент. На студентите се казва, че

ще снимат, докато напълнят една цяла фото лента, и ще копират две от снимките. Ще оценят двете снимки и после ще си изберат една, която ще запазят. Другата ще бъде задържана по административни причини. Студентите са разделени произволно на две групи, които попадат в едното от две експериментални условия. Лицата в едната група имат право 5 дена да избират коя от двете снимки ще задържат, докато тези в другата група трябва да направят избор веднъж завинаги и решението им е неотменимо. Гилбърт установява, че преди да изберат едната от двете снимки, студентите харесват и двете еднакво. Експериментаторът се свързва с изследваните лица на втория, четвъртия и деветия ден, след като са направили избора си, и ги пита дали са променили мненията си за фотографиите.

Резултатите от експеримента показват, че студентите, които имат възможност да променят решението си, харесват по-малко тази снимка, която накрая остава при тях, отколкото студентите, които правят окончателния си избор още първия ден. С други думи, когато решението е окончателно, хората се опитват да бъдат доволни от избора, които са направили. Действително, в много случаи хората стават по-сигурни, че са взели мъдро решение, след като не могат нищо да направят, за да го отменят.

Въпреки че неотменимостта на решението винаги засилва дисонанса и мотивацията за редуцирането му, в някои обстоятелства неотменимостта е ненужна. Ще го обясня с пример. Представете си, че влезете в автомобилен салон с намерението да си купите нова кола. Сравнили сте цените, на които различни търговци предлагат колата; знаете, че можете да я купите за около 19 300 долара. Не щеш ли, продавачът казва, че може да ви я продаде за 18 942 долара. Възбуден от мисълта за изгодната сделка, вие се съгласявате да направите покупката и попълвате чек за по-ниската цена. Докато продавачът предава чека ви на управителя, за да финализира сделката, вие потривате ръце от радост и си представяте как се прибирате вкъщи с новата си лъскава кола. Уви, 10 минути по-късно продавачът се връща с унил вид; оказва се, че е сбъркал в калкулацията и управителят е забелязал грешката. Цената на колата всъщност е 19 384 долара. Вие можете да я купите за по-

малко от друга фирма; освен това решението за покупката не е неотменимо. В тази ситуация сделката сключват много повече хора, отколкото биха се съгласили, ако знаеха първоначално, че йената е 19 384 долара — въпреки че причината да купят колата от този търговец (по-изгодната цена) вече не съществува. Социалният психолог Робърт Чалдини²⁸, който временно е работил като търговец на автомобили, действително открива, че описаната по-горе стратегия е разпространен и ефикасен трик, наречен „**подаване на ниска топка**”, или *хвърляне на ниска топка към купувача*.

Какво става в тази ситуация? Трябва да отбележим най-малко три важни неща. Първо, докато решението на купувача е действително отменимо, с подписването на чека за по-ниската цена се подчертава заангажирането. Второ, това ангажиране отключва очакването на приятно или интересно преживяване: прибиране с нова кола. Несключването на сделката би осуетило очакваното събитие и би породило дисонанс и разочарование. Трето, въпреки че окончателната цена е значително по-висока, отколкото купувачът е смятал, тя е само малко по-висока, отколкото е при други търговци. При тези обстоятелства потребителят си казва: „По дяволите. Вече съм в салона; попълнил съм формулярите — защо да чакам?” Подобен трик очевидно не би бил ефикасен, ако последствията бяха по-тежки, например ако ставаше въпрос за живот и смърт.

Вземане на решение за неморално поведение Как можем да покварим честен човек? И, обратно, как можем да накараме един човек да бъде по-честен? Един от начините е да извлечем полза от дисонанса, който произтича от вземането на трудно решение. Представете си, че сте студент в курс по биология. Оценката ви зависи от резултата на заключителния изпит, който полагате в момента. Основният въпрос от изпита включва материал, който знаете доста добре — но от напрежение не можете нищо да си спомните. Седите, облян в студена пот. Изведнъж вдигате поглед и какво да видите... — седнал сте зад най-добрата студентка в курса (която между другото за щастие има най-четливия почерк в целия курс). Поглеждате надолу и забелязвате, че тя точно завършва

отговора си на фаталния въпрос. Знаете, че ако пожелаете, лесно бихте могли да прочетете нейния отговор. Как ще постъпите? Съвестта ви говори, че да се мами е погрешно — а ако не измамите, е сигурно, че ще получите ниска оценка. Вие се борите със съвестта си. Независимо дали ще решите да измамите, или не, вие сте осъден да изпитате дисонанс. Ако измамите, познавателният елемент „Аз съм почтен и морален човек” е в дисонанс с познавателния елемент „Току-що извърших неморална постъпка”. Ако решите да устоите на изкушението, познавателният елемент „Искам да получа висока оценка” е в дисонанс с елемента „Можех да постъпя така, че да си осигуря висока оценка, но не пожелах”.

Представете си, че след трудна борба решавате да измамите. Как ще намалите дисонанса? Преди да продължите да четете, помислете малко над този въпрос. Един от начините да намалите дисонанса е да омаловажите отрицателните страни на постъпката, която сте решили да извършите (и да засилите положителните ѝ страни) — също както постъпват жените в експеримента на Джек Брем, след като са избрали домакинския уред. В този случай един от ефикасните начини за намаляване на дисонанса ще включва промяна в нагласата ви към измамата. Накратко, ще възприемете по-снизходително отношение. Линията на разсъжденията ви би могла да е следната: „При определени обстоятелства измамата не е толкова лошо нещо. Щом като никому не вреди, тя не е толкова неморална постъпка — всеки на мое място би го направил— следователно измамата е присъща на човешката природа... така че как би могла да е нещо лошо? Щом като е съвсем човешко, ако някой бъде заловен в опит за измама, не би трябвало да бъде сурово наказан, а да се прояви разбиране.”

Представете си, че след трудна борба решавате да не измамите. Как бихте намалили дисонанса? Още веднъж вие бихте могли да промените нагласата си относно моралността на постъпката — но в обратната посока. С други думи, за да обясните отказа си от висока оценка, бие трябва сам себе си да убедите, че измамата е ужасен грях, едно от най-подлите неща, които човек може да избърши, и измамниците трябва да бъдат откривани и сурово наказвани.

Интересното и важното, което трябва да се запомни тук, е, че първоначалните нагласи на двете въображаеми лица, действащи по описаните по-горе два различни начина, са могли да бъдат фактически еднакви. Възможно е решенията им да са били на „косъм” разстояние едно от друго — първият индивид може да е бил съвсем близо до победата над изкушението, но решава да измами, а вторият може да е бил съвсем близо до измамата, но решава да устои. След като решенията вече са взети обаче, нагласите им към измамата рязко ще се раздалечат като последица от направения избор.

Тези разсъждения са проверени на практика от Джюдсън Милс²⁹ в експеримент, проведен с ученици от шести клас. Най-напред експериментаторът измерва нагласите им към измамата, а след това те трябва да участват в конкурсен изпит, в който са предвидени награди за победителите. Експерименталната ситуация е така замислена, че победата е почти невъзможна, без да се употреби измама, и децата лесно могат да измамят, мислейки, че няма да бъдат заловени. Както би могло да се очаква, някои от учениците използват измама, а други — не. На следващия ден шестокласниците са имали възможност повторно да отразят нагласата си към измамата. Общо взето учениците, които били измамили, станали по-снизходителни към измамата, а онези, които устояли на изкушението, възприели по-строга отношение към този вид поведение.

Данните от експеримента на Милс предизвикват доста голям размисъл. Едно от нещата, които те показват, е, че най-непримиримите противници на дадено становище не са онези, които винаги са били далеч от него. Например бихме могли да предположим, че хората, които най-силно негодуват срещу сексуалната свобода на днешните младежи, може би не са онези, които никога не са изпитвали изкушението да се отдадат на полова разпуснатост. Резултатите от изследването на Милс дори сочат, че хората, които изпитват най-голяма необходимост да заклеймяват този вид поведение, са онези, които са изпитвали силно изкушение, за малко не са се поддали на това изкушение, но накрая са устояли. Хората, които за малко не са извършили грях, често са най-склонни да хвърлят камъни по грешниците.

По същия начин изглежда логично, че онези, които се опасяват, че може да изпитат сексуално Влечение към представители на собствения си пол, може да са най-склонни да разбият строго отношение към гейовете и лесбийките. Хенри Адамс и колегите му³⁰ провеждат интересен експеримент. Те показват на група мъже поредица откровено сексуални еротични видеофилми на актове между хетеросексуални хора, гейове и лесбийки и същевременно измерват сексуалната им възбуда (промени в обиколката на пениса им). Макар почти всички мъже да проявяват повишена сексуална възбуда, докато гледат хетеросексуалните и лесбийските видеофилми, мъжете, които показват най-силна възбуда от любовните сцени между хомосексуални мъже, са тези, които имат най-негативни нагласи към хомосексуалните мъже.

В началото на тази глава разгледах факта, че желанието за оправдане на собственото поведение е важна причина, която обяснява защо хора, силно личностно ангажирани с определена нагласа по даден въпрос, са склонни да се съпротивляват на всякакви преки опити да се промени тази нагласа. Всъщност такива хора не се поддават нито на пропагандата, нито на просветата, за които по-рано стана въпрос. Сега можем да разберем, че същият механизъм, който позволява на даден индивид да се придържа към определена нагласа, може да го накара да промени тази нагласа. Всичко зависи от това, коя линия на действие ще доведе до най-голямо намаляване на дисонанса при дадените обстоятелства. Човек, който познава теорията на познавателния дисонанс, може да създаде условия, подходящи да предизвикат промяна в нагласата на други хора, като ги направи податливи на определени видове убеждения. Например, ако един съвременен Макиавели даваше съвети на днешен управник, той би могъл да предложи следните стратегии, като изхожда от теорията и данните, свързани с последствията от вземането на решения:

1. Ако желаете да формирате у някого по-положителна нагласа към даден предмет, постарайте се този човек да се заангажира с при тежанието на този предмет.
2. Ако желаете даден човек да смекчи нагласата си към някакво прегрешение, поставете го пред силно изкушение, така че да избърши същото прегрешение; и, обратно, ако желаете

някой да възприеме по-строга нагласа към дадено прегрешение, поставете го пред изкушение — но не толкова силно, че да избърши прегрешението.

Психологически последствия от недостатъчното оправдаване на собственото поведение

Промяната на нагласата като средство за намаляване на дисонанса, разбира се, не се ограничава само със ситуацията след вземането на решение. Тя може да настъпи в много други ситуации, включително във всички случаи, когато човек говори нещо, в което не вярва, или върши нещо глупаво или неморално. Последствията могат да бъдат много големи. Ще разгледаме някои от тях.

В сложното общество понякога казваме или правим неща, в които не вярваме напълно. Винаги ли това води до промяна в нагласите? Не. Ще дам един прост пример за илюстрации. Джо Лойър близа в адвокатската кантора и вижда, че деловата му партньорка Джойс е окачила отвратителна картина на стената в офиса, който двамата делят. Той понечва да й каже, че според него картината е ужасна, когато тя с гордост го пита: Харесва ли ти картината? аз съм я рисувала — нали знаеш, на вечерния курс по рисуване, който посещавам.”

„Много е хубава, Джойс” — отвръща Джо. На теория неговият познавателен елемент „аз съм откровен човек” е в дисонанс с елемента „Казах, че картината е хубава, Въпреки че е ужасна”. Всеки дисонанс, предизвикан от това несъответствие, лесно и бързо може да се редуцира с познавателния елемент на Джо, че е Важно да не наскърбява хората: „Излъгах, за да не наскърбя Джойс; защо да й казвам, че картината е грозна? Няма никакъв смисъл.” Този метод за намаляване на дисонанса е ефикасен, защото напълно оправдава постъпката на Джо. Фактически оправдаването на собственото поведение е обусловено от ситуацията. Ще го нарека външно оправдание.

Какво става обаче, ако в самата ситуация не се съдържа достатъчно убедително оправдание? Представете си например, че Джо Лойър, който има консервативни политически Възгледи, се озове на коктейл с много хора, които не познава добре. Води се разговор на политически теми. Хората с ужас говорят, че Съединените щати, изглежда, рязко засилват приятелските си увертюри към режима на Кастро в Куба. Убежденията на Джо са сложни; чувствата му по въпроса са смесени, но общо Взето той не иска страната му да се съюзява с кубинската диктатура, защото според него режимът е лош, а със злото не трябва да се прави компромис. Но отчасти защото събеседниците му изглеждат лицемерни и отчасти на майтап Джо постепенно заема много по-либерално-радикална позиция, отколкото поддържа реално. Всъщност Джо дори заявява, че Фидел Кастро е изключително надарен лидер и че кубинският народ през комунизма живее по-добре, отколкото преди стотици години. Някой възразява на Джо, като споменава хилядите, за които се твърди, че Кастро е заповядал да бъдат убити или затворени, за да постигне единно управление. В разгара на спора Джо отговаря, че тези цифри са силно преувеличени. Това е доста смело държание за човек, който фактически е убеден, че по пътя си към Властта Кастро е избил хиляди невинни хора.

Когато на следващата сутрин Джо се събужда и премисля събитията от предишната Вечер, ужасен простенва: „Боже мой, какво направих?” Той е много неспокоен. Казано по друг начин, той изпитва силен дисонанс. Познавателният елемент „Подведох толкова хора, като им наговорих за Куба неща, в които всъщност не вярвам” е в дисонанс с елемента „Аз съм разумен, порядъчен и откровен човек”. Какво прави той, за да редуцира дисонанса? Търси *външни оправдания*. Първо му идва на ум, че може да е бил пиан и затова не може да бъде отговорен за думите си. Като си спомня обаче, че е изпил само една или две бири, Вижда, че няма никакво външно оправдание. И тъй като не може да намери достатъчно външни оправдания за поведението си, Джо трябва да се опита да обясни държанието си, като използва **вътрешно оправдание** и променя нагласата си в посока на твърденията си. Това означава, че ако Джо успее да убеди сам себе си, че изказванията му не са били

много далеч от истината, той ще е намалил дисонанса; с други думи поведението му от предишната вечер вече няма да му изглежда нелепо. Не искам да кажа, че Джо изведнъж ще стане изявен комунист революционер, но мнението му за режима в Куба може малко да се смекчи в сравнение с това, което е било преди да направи изказванията на коктейла. Повечето събития и спорни въпроси в света не са само черни или бели, а има и много сиви зони. Следователно, Джо може да започне да възприема по различен начин някои от събитията, станали в Куба през последните 50 години. Той може да започне да се замисля над политиката и решенията на Кастро и да е по-склонен да вижда в тях мъдрост, каквато преди не е забелязвал. Той може да започне и да надава ухо за информация, която посочва до каква степен предишното управление е било корумпирано, жестоко и неспособно. Да повторим: ако човек изкаже съждение, за което трудно може да намери *външно* оправдание, той ще се опита да го оправдае *вътрешно*, като промени нагласите си по посока на изказването.

Споменах няколко форми на *външно* оправдание. Едната е, че е допустимо да се изрече невинна лъжа, за да не бъдат накърнени чувствата на един човек, както е в случая с Джо Лойър и партньорката му. Пиянството е друго извинение за постъпките на даден човек. Още една форма на *външно* оправдание е наградата. За момент се поставете на мястото на Джо и си представете, че двамата с вас сме били на същия коктейл, като аз съм ексцентричен милионер. Когато стане въпрос за Куба, аз ви дръпвам настрана и казвам: „Искам да се изкажете 8 подкрепа на Фидел Кастро и кубинския комунизъм.” Нещо повече, представете си, че ви дам 5000 долара, за да го направите. След като преброите парите, вие ахвате, пъхвате 5-те хиляди долара в джоба си, включвате се отново в спора и защитавате Фидел Кастро до дупка. Ще изпитате ли дисонанс, когато се събудите на следващата сутрин? Мисля, че не. познавателният елемент „Казах някои неща за Фидел Кастро и кубинския комунизъм, в които не съм убеден” е в дисонанс с елемента „Аз съм откровен и порядъчен човек”. В същото време обаче имате подходящо *външно* оправдание за направеното изказване: „Казах тези добри неща за кубинския комунизъм, за да спечеля 5000 долара — и си заслужавах.” Не е необходимо да смекчавате отношението си към Кастро, за да оправдаете

направените изказвания, защото знаете по каква причина сте направили тези твърдения: не защото сте мислели, че са верни, а за да спечелите 5000 долара. Остава ви мисълта, че сте продали душата си за 5000 долара и че си е струвало да го направите.

Това е наречено парадигмата „да кажеш означава да повярваш”. Тоест според теорията на дисонанса хората започват да вярват на собствените си лъжи, но само ако няма достатъчно външно оправдание за изказването на твърдения, които противоречат на първоначалните им нагласи. Сега ще доразвием разглеждането на конформизма. Спомнете си, че в глава 2 установихме, че колкото е по-голяма наградата за подчинението, толкова е по-голяма вероятността един човек да се подчини. Сега можем да направим крачка напред: когато трябва да се предизвика трайна промяна в нагласите, колкото е по-голяма наградата, толкова по-малка е вероятността да настъпи изобщо някаква промяна в нагласата. Ако единственото, което искам от вас, е да произнесете реч в подкрепа на Фидел Кастро, братя Маркс, социализираната медицина или каквото и да е друго, ще постигна най-голям успех, като ви предложа възможно най-голямата награда. Това би увеличило вероятността да се съгласите да произнесете речта. Представете си обаче, че имам по-големи амбиции: да предизвикам трайна промяна в нагласите и убежденията би. В този случай важи точно обратното. Колкото по-малка е външната награда, която ви предлагам, за да ви склоня да произнесете речта, толкова по-вероятно е да потърсите допълнителни оправдания, за да я произнесете, като убедите сам себе си, че нещата, които сте казали, са наистина верни. Това би довело по-скоро до реална промяна в нагласата ви, отколкото до просто съгласие. Ролята на този метод е твърде голяма. Ако човек промени нагласата си, защото е направил публично изказване при минимално външно оправдание, тази промяна ще е относително постоянна; той не променя нагласите си, защото му е предложена награда (съгласие) или защото привлекателен човек му е повлиял (идентификация). Човек променя нагласите си, защото е успял да убеди сам себе си, че предишните му нагласи са погрешни. Това е много ефективна форма на промяна в нагласата.

Дотук разгледахме материал, който е във висока степен умозри-

телен. Тези разсъждения са научно проверени в няколко експеримента. Сред тях е класическото изследване, проведено от Лейън Фестингър и Дж. Мерил Карсмит³¹. Експериментаторите са накарали студенти в колеж да изпълняват поредица от отегчителни и монотонни задачи — да нареждат макари в табличка, да ги изсипват и след това многократно да пълнят табличките, или да затягат винтове. Студентите извършват тези задачи в продължение на един час. След това един от експериментаторите ги кара да излъжат във връзка със задачата; по-точно срещу заплащане ги кара да кажат на своя състудентка (която също чака да вземе участие в експеримента), че задачата, която ще изпълнява, е интересна и приятна. На едни от студентите са били предложени по 20 долара, за да излъжат, а на други — само един долар. След експеримента всеки от „лъжците” е запитан дали са му били приятни задачите, които е изпълнил в началото на изследването. Резултатите са категорични: студентите, които са получили по 20 долара, за да излъжат — т.е. за да кажат, че опаковането на макари и затягането на винтове е било приятно, — преценяват задачата като досадна. Това не е изненадващо — задачата наистина е досадна. А какво отговарят студентите, на които е бил даден само един долар, за да кажат на състудентките си, че задачата е приятна? Те преценяват задачата като приятна. С други думи, лицата, които имат достатъчно външно оправдание да излъжат, правят това, без да повярват в лъжата си, докато онези, които са излъгали *при недостатъчно* външно оправдание, действително започват да вярват, че това, което са казали, е истина.

Експерименталните данни, подкрепящи явлението „да кажеш означава да повярваш”, не се ограничават само до относително маловажни нагласи като досадата от изпълнението на някоя еднообразна задача. Доказана е промяна в нагласата по отношение на различни Важни проблеми. В един от своите експерименти например Артър Р. Коен³² склонява студенти от Йейлския университет да участват в особено трудна форма на поведение, която противоречи на нагласите им. Коен провежда изследването си непосредствено след студентски бунт, по време на който полицията в Ню Хейвън се е отнесла доста брутално със студентите. Студентите (които са били дълбоко убедени, че полицията се е

отнесла зле) са накарани да напишат съчинение в подкрепа на действията, предприети от полицаите. Наложено им е да напишат най-горещата и най-убедителна защита, която могат да измислят. Преди да напишат съчинението, на студентите се заплаща за усилията им. Изследваните лица са разделени на четири групи: някои студенти получават по 10 долара; други — по 5 долара, трети — по 1 долар; а четвъртата група получава нищожната сума от 50 цента. След като всеки студент написва съчинението си, е накаран да изрази личното си мнение за действията на полицията. Получените резултати имат абсолютно праволинеен характер: колкото по-малка е наградата, толкова по-голяма е промяната в нагласата. Така студентите, които срещу скромната сума от 50 цента пишат в подкрепа на полицията в Ню Хейвън, възприемат по-благосклонно отношение към действията ѝ от онези, които пишат съчинението срещу 1 долар; студентите, които пишат съчинението срещу 1 долар, разбиват по-благосклонно отношение към действията на полицията от онези, които пишат съчинението срещу 5 долара; тези, които пишат съчинението срещу 10 долара, остават най-неблагосклонни.

Сега ще се занимаем с отношенията между расите и расовите предразсъдъци, които без съмнение са едни от най-трудно решимите проблеми на американската нация. Дали би било възможно някои хора да бъдат склонени да подкрепят политика в полза на малцинствена група и след това да проверим дали са смекчили нагласите си към нея? В значима поредица експерименти Майк Лийп и Дона Айзенщат³³ склоняват бели студенти в колеж да напишат съчинение, с което демонстрират **подкрепа, противоречаща на нагласите им**: публично да защитят спорно предложение в своя университет — да се удвоят финансовите средства за студентски стипендии за афроамерикански студенти. Общото количество на парите за стипендии е ограничено и това означава, че наличните средства за стипендии за белите студенти ще се намалят двойно. Както бихте могли да предположите, ситуацията съдържа голям дисонанс. Как могат студентите да намалят дисонанса? Най-ефикасният начин би бил да убедят самите себе си, че дълбоко вярват в политиката, че общо погледнато, е съвсем справедливо да

се предложи по-голяма финансова помощ на афроамериканците. Освен това логично е да се предположи, че намаляването на дисонанса може да излезе извън рамките на конкретната политика. Това означава, че според теорията хората ще станат общо по-благоклонни към афроамериканците и повече ще ги подкрепят. Именно това установяват Лийп и Айзенщат.

Що е външно оправдание Както преди малко споменах, външното оправдание може и действително се проявява под различни форми. Хората могат да бъдат убедени да кажат или да направят неща, които противоречат на убежденията или предпочитанията им, ако бъдат заплашени с наказание или привлечени с награди, които не са парични, а морални като похвала или желание да се достави удоволствие. Освен това повечето хора биха се съгласили да направят нещо, което иначе не биха направили, ако близък приятел ги помоли за услуга. Ето един малко пресилен пример. Представете си, че приятел/приятелка ви предложи да опитате необичайно ястие, което е научил/научила от курс за приготвяне на „екзотични храни”. За да бъде по-интересно, ще кажем, че въпросното ястие е пържен скакалец. Сега си представете обратната ситуация, че някой, когото не харесвате, ви предложи да опитате пържен скакалец.

Добре, готови ли сте? Ако предположим, че приемете да изядете скакалеца, кога смятате, че той ще ви е по-вкусен — когато ви го предложи близък приятел или човек, когото не харесвате? Ако слушаме здравия разум, скакалецът ще е по-вкусен, когато ни го препоръча приятел. В края на краищата приятелят е човек, на когото вярваме, и следователно е много по-достоверен източник на информация от някого, когото не харесваме. Помислете малко обаче: коя ситуация предполага по-малко външно оправдание? Ако се абстрахираме от здравия разум, според теорията на когнитивния дисонанс яденето на скакалци ще ви хареса повече, ако изядете един по молбата на не харесван от вас човек.

Механизмът е следният: познавателният елемент, че да ядеш скакалци е отвратително, е в дисонанс с факта, че вие току-що сте изял един. Но ако сте бил поканен *от ваш приятел*, ще имате достатъчно

външно оправдание, че сте изяли скакалеца — направили сте услуга на близък приятел. От друга страна, бие няма да имате достатъчно външно оправдание, че ядете скакалец, ако сте го направили по молба на човек, когото не харесвате. Как бихте могли да оправдаете в този случай противоречивото си поведение пред себе си? Лесно. Можете да редуцирате дисонанса, като започнете да харесвате скакалците и си кажете: „Всъщност те са вкусни.”

Макар това да изглежда доста чудат пример на поведение, редуциращо дисонанса, той не е чак толкова пресилен, колкото мислите. Филип Зимбардо и колегите му³⁴ провеждат аналогичен експеримент. Предлагат на запасняци да опитат пържени скакалци, като им казват, че ще изследват храни за „оцеляване”. Към половината от изследваните лица поканата отправя сърдечен и отзивчив офицер, докато останалите са поканени от студен и враждебен офицер. Експериментаторите измерват нагласите на изследваните лица към яденето на скакалци преди и след изяждането на насекомите. Резултатите точно съответстват на направените по-горе предвиждания: запасняци, които ядат скакалци след поканата на неприятния офицер, започват да харесват храната много повече, отколкото онези, които я ядат, след като са поканени от приятния офицер. Когато има достатъчно външно оправдание, т.е. когато запасняците откликват на молбата на сърдечния офицер, те изпитват малка нужда да променят нагласите си към скакалците. Те вече имат убедително обяснение защо са изяли насекомите. Направили са го, за да помогнат на „приятен човек”. Изследваните лица, които са приели поканата на враждебния офицер, имат недостатъчно Външно оправдание за постъпката си. В резултат те Възприемат по-положително отношение към яденето на скакалци, за да оправдаят безпринципното си поведение.

Що е недостатъчно оправдание В целия раздел говорихме за „недостатъчно” и „достатъчно” външно оправдание. Тези термини се нуждаят от допълнително изясняване. В експеримента на Фестингър-Карлсмит всички изследвани лица всъщност са се съгласили да излъжат — включително онези, на които е бил платен само 1 долар. В известен смисъл следователно 1 долар е бил

достатъчен, за да накара лицата да излъжат; оказва се обаче, че той не е бил достатъчен, за да им попречи да се чувстват глупави. За да не се чувстват толкова глупави, те трябва да намалят дисонанса, предизвикан от факта, че са излъгали срещу такава нищожна сума. Изследваните лица имат потребност да убедят самите себе си, че това, което са казали, не е абсолютна лъжа, и задачата съвсем не е така отегчителна, както е изглеждала в началото — погледната от друг ъгъл, тя дори е доста интересна.

Полезно би било да се сравнят тези резултати с данните на Джъдсън Мило за Влиянието на измамата Върху шестокласниците³⁵. Спомнете си, че в експеримента на Милс решението дали да измамят, или не, почти сигурно е било трудно за повечето деца. Затова те преживяват дисонанс независимо дали са измамили, или са устояли на изкушението. Бихме могли да се опитаме да си представим какво би станало, ако наградите за измамата бяха много големи. Първо, изкушението да измамиш би било много по-силно и повече ученици щяха да му се поддадат. По-важно е, че ако печалбите от измамата бяха огромни, учениците, които са измамили, щяха да претърпят съвсем малка промяна в нагласата. Подобно на студентите, които в експеримента на Фестингър и Карлсмит излъгват срещу 20 долара, учениците, които решат да измамят срещу по-голяма награда, ще имат по-малка потребност да намалят възникналия дисонанс, след като имат достатъчно външно оправдание за поведението си. Действително Милс включва този случай в експеримента си и резултатите му съответстват на следното разсъждение: лицата, които са измамили, за да получат малка награда, са по-склонни да смекчат нагласите си към измамата от онези, които са измамили, за да получат голяма награда. Освен това, както би могло да се очаква, хората, които са устояли на изкушението въпреки голяма награда и чиито избор им създава силен дисонанс, са по-склонни да възприемат по-сурово отношение към измамата от онези, които са устояли на изкушението при наличието на малка награда.

Дисонансът и “Аз-концепцията” Анализът на явлението дисонанс, представен в настоящия раздел, изисква известно отдалечаване от първоначалната теория на Фестингър.

В експеримента на Фестингър и Карлсмит например първоначалната постановка на дисонанса гласи следното: познавателният елемент „Убеден съм, че задачата е отегчителна” е в дисонанс с познавателния елемент „Казах, че задачата е интересна”. Преди няколко години преформулирах теорията така, че тя насочва по-голямо внимание върху начина, по който индивидът възприема себе си³⁶. В основни линии повторното формулиране сочи, че дисонансът е най-силен в ситуациите, в които е застрашена „Аз-концепцията”. За мен важната страна на дисонанса в гореописаната ситуация не е, че познавателният елемент „Казах „X” е в дисонанс с познавателния елемент „Убеден съм в „не X”. По-важен е фактът, че съм подвел хората: познавателният елемент „Казах нещо, в което не вярвам”, е в дисонанс с моята „Аз-концепция”; т.е. с познавателния елемент „Аз съм честен човек”.

Тази формулировка се основава на предположението, че повечето индивиди обичат да се смятат за порядъчни хора, които в нормални условия никого не биха подвели без основателна причина. Вземете например Кати, която е убедена, че марихуаната е опасна и в никакъв случай не би трябвало да се легализира. Да допуснем, че я накарат да произнесе реч, в която да подкрепи употребата на марихуана. Да допуснем също, че тя направи изказването пред слушатели, за които знае, че са заклетни противници на употребата на марихуана (например членове на полицейски отряди за борба с пороците, „Дъщери на Американската революция”^{*} или привърженици на сухия режим). В този случай няма вероятност тя да им повлияе поради твърдостта на убежденията им. Според нашето виждане на теорията на дисонанса Кати не би променила нагласата си, тъй като не е повлияла върху ничие поведение. Също така, ако Кати бъде накарана да направи същото изказване пред група хора, за които знае, че са безвъзвратно пристрастени към употребата на марихуана, не би имало никаква вероятност да им повлияе. От друга страна, ако Кати бъде накарана да направи същото изявление пред група хора, които нямат никаква първоначална информация за марихуаната, очакваме, че тя ще

^{*}Чийто прадеди са живели в Америка отпреди Американската революция — Бел. ред.

преживее много по-голям дисонанс, отколкото в останалите ситуации. Познавателният елемент, че е добър и порядъчен човек, ще е в дисонанс с елемента, че е казала нещо, в което не е убедена, и което Вероятно ще има сериозни последствия върху убежденията или поведението на аудиторията ѝ. За да намали дисонанса, Кати би трябвало да убеди самата себе си, че становището, което подкрепя, е правилно. Това би ѝ помогнало да повярва, че е честен човек. Освен това колкото по-малко е поощрението, което тя получава в този случай, за да подкрепя въпросното становище, толкова по-голяма е промяната в нагласата. Проверих и потвърдих тази хипотеза в експеримент, които проведох съвместно с Елизабет Нел и Робърт Хелмрайх³⁷. Установихме огромна промяна в нагласите към марихуаната, когато на изследваните лица бе предложена малка награда, за да изготвят видеозапис на изказване, подкрепящо употребата на марихуана — но само когато получиха уверение, че записът ще се показва на аудитория, която не е лично ангажирана с този проблем. От друга страна, когато на изследваните лица бе казано, че записът ще се показва на хора, дълбоко и необратимо лично ангажирани с проблема на марихуаната (по един или друг начин), в нагласата на говорителя имаше сравнително малка промяна. Така лъжата предизвиква по-голяма промяна в нагласата на лъжеца, когато той получава малка компенсация и особено когато лъжата може да предизвика промяна в убежденията или поведението на слушателите*.

Голям брой следващи изследвания³⁸ подкрепят тези разсъждения и ни дават основание да изведем общ принцип за дисонанса и „Аз-концепцията”: ефектите на дисонанса са най-големи, когато 1) хората се чувстват лично отговорни за действията си и 2) техните действия имат сериозни последствия. Тоест колкото по-голямо е последствието и нашата отговорност за него, толкова по-силен е

*Трябва да се отбележи, че в този, както и в другите експерименти, разглеждани тук, с всяко изследвано лице бе проведена разяснителна беседа, след като то изпълни ролята си в експеримента. Бяха положени всички усилия, за да се избегне предизвикването на трайна промяна в нагласите на изследваните лица. След провеждането на даден експеримент винаги трябва да се дават разяснения на лицата, участвали в него; това е особено необходимо, когато експериментът води до промяна във важна нагласа или има важни последствия върху поведението — Бел. авт.

дисонансът; колкото по-силен е дисонансът, толкова по-голяма е промяната в нагласата ни.

Схващането ни, че дисонанс се предизвиква винаги когато „Аз-концепцията” на един човек е застрашена, има много интересни разклонения. Да разгледаме подробно едно от тях. Представете си, че докато сте вкъщи, някой звънне на звънеца и ви предложи да направите дарение за благотворителна инициатива. Ако не желаете да участвате, вероятно лесно ще измислите пободи да откажете — в момента нямате достатъчно пари, с приноса си вероятно няма да помогнете много и т.н. Представете си обаче, че след като отпрати стандартната молба за дарение, активистът добави: „И един цент ще бъде от помощ.” Ако след тези думи пак откажете да участвате в дарението, несъмнено ще преживеете известен дисонанс, като отправяте предизвикателство към „Аз-концепцията” си. Все пак какъв е този човек, който може да е толкова зъл или стиснат, че да не даде и един цент? Предишните ви разсъждения вече няма да имат никаква стойност. Робърт Чалдини и Дейвид Шрьодер” са проверили експериментално подобен сценарий. Активисти, които са подставени лица на експериментаторите, ходят от врата на врата, като понякога само казват, че искат дарение, а понякога добавят, че „и един цент ще бъде от помощ”. Както предполагат учените, хората, които са чули, че и един цент ще бъде от помощ, по-често правят дарение и даряват почти двойно по-често от онези, към които е отправена само стандартната покана. По-нататък, дарителите на „и един цент” са склонни да дават средно толкова пари, колкото дават и другите; с други думи, добавката към искането, която допуска даряването на малка сума, не намалява размера да даренията. Защо? Очевидно хората не само се съгласяват да направят дарение, когато липсва външно оправдание, за да откажат, но след като са решили *дали* да дадат пари, желанието да не изглеждат стиснати влияе върху решението им *колко* да дарят. След като веднъж бръкнат в джоба си, на хората им е унизително да извадят само един цент; по-голямото дарение е в съответствие с представата им за тях самите, че са сравнително мили и щедри.

Значението на недостатъчните награди в обучението Голям брой изследвания са показали, че явлението недостатъчна награда важи за всички форми на поведение — не само в случая, когато се изразяват становища, противоречащи на нагласата. Спомнете си, че бе установено, че ако даден човек реално извършва доста отегчителна работа при много малко външно оправдание, той я преценява като по-приятна, отколкото би я преценявал, ако я изпълняваше при голямо външно оправдание⁴⁰. Това не означава, че хората биха предпочели да получават за работата си ниска Вместо висока заплата. Хората предпочитат да получават висока заплата — и често работят по-усилено за висока заплата. Но ако им се предложи ниска заплата, за да извършват дадена работа, и те все още са съгласни да я извършват, има дисонанс между отегчителната работа и ниското заплащане. За да намалят дисонанса, хората приписват положителни качества на работата си и тя постепенно започва да им доставя по-голямо удоволствие, когато е ниско платена, отколкото когато е високо платена. Това явление може да има сериозни последици. Да вземем за пример класната стая в началното училище. Ако желаете Джони да декламира таблиците за умножение, би трябвало да го награждавате; златните звезди, похвалата, високите оценки, подаръците и други подобни са подходящи Външни оправдания. Ще продължи ли Джони да декламира таблиците, защото това му е приятно, след като престане да получава награди? С други думи, големите награди ще го накарат ли да изпитва удоволствие от задачата си? Съмнявам се. Ако външните награди обаче не са твърде високи, Джони ще добави собственото си оправдание за това, че прави математическите тренировки; той дори може да ги превърне в игра. Накратко, има по-голяма вероятност той да продължи да учи наизуст таблиците за умножение, дълго след като учебната година е завършила и вече не се предвиждат награди. Що се отнася до някои задачи, които изискват механично заучаване, ние като педагози не се интересуваме дали те доставят удоволствие на Джони, или не, дотогава, докато той ги овладява. От друга страна, ако те започнат да му доставят удоволствие, Джони ще ги изпълнява и в извънучилищна среда. В резултат на тази усилена практика той

може да придобие по-големи умения — и трайно да ги запази. Така че поне в някои условия раздаването на многобройни награди като средство за обучение може да е погрешно. Ако на един ученик се осигури стимул, който му е достатъчен, за да изпълнява дадена задача, може би ще успеем да му помогнем да извлече максимално удоволствие от нея. Това може да позволи задачата да се усвои трайно и да се изпълнява дълго време. Не твърдя, че недостатъчните награди са единственият начин да се научат хората да извличат удоволствие от материал, който сам по себе си не е увлекателен. Това, което искам да кажа, е, че струпването на твърде много външни оправдания може да затрудни един от процесите, който е в състояние да подготви почвата за извличането на по-голямо удоволствие от дадена задача.

Този въпрос е илюстриран много добре от няколко експеримента, проведени от Едуард Десаи и колегите му⁴¹. Десаи всъщност разширява анализа, като показва, че когато на един човек се дават награди, за да изпълнява приятна дейност, нейната привлекателност намалява. В един от експериментите например студенти в колеж самостоятелно нареждат интересен пъзел в продължение на един час. На следващия ден на студентите в експерименталната ситуация плащат по 1 долар за всеки завършен пъзел. Студентите от контролната група продължават да нареждат пъзела безплатно, както преди. На третия ден никоя от групите не получава пари. Въпросът е в каква степен всяка от групите харесва пъзела? Десаи измерва това на третия ден, като си отбелязва дали всеки студент се труди над пъзела по време на свободна почивка, когато може да се занимава с каквото пожелае. Групата, която не е получила парично възнаграждение, посвещава по-голяма част от свободното си време на задачата, отколкото групата, която е получила пари. Освен това нейният интерес към нареждането на пъзела спада, когато не се предвижда награда. Марк Лепър и колегите му установяват същата зависимост при деца в предучилищна възраст⁴². На половината от децата експериментаторите казват да започнат да нареждат пластмасови пъзели, като им обещава, че за награда по-късно ще правят нещо по-интересно. На останалите деца казват да си играят с пъзелите, без нищо да им обещава в замяна. След като са играли с пъзелите,

на всички деца се дава да правят нещо „по-интересно” (не забравяйте, че само на половината се намеква, че това е награда, задето са нареждали пъзелите). След няколко седмици експериментаторите пускат всички деца да си играят с пъзелите. Тези, които са нареждали пъзелите, за да спечелят възможност да се занимават с нещо по-интересно, прекарват по-малка част от свободното си време в игра с тях. Накратко, като предлагат на децата награда, за да играят, експериментаторите превръщат играта в работа.

Какво става, ако вместо да предлагаме награди или пари, възнаграждаваме хората с похвала? Повечето родители и учители са убедени, че винаги е полезно едно дете да бъде хвалено за добре свършена работа. Дженифър Хендърлонг и Марк Лепър⁴³ неотдавна анализираха редица изследвания в тази област и установиха, че нещата не са толкова прости. Похвалата може да е полезна, но само ако е с мярка и ако кара децата да се чувстват способни. Ако родителят или учителят са прекалено щедри на похвали и децата останат с впечатлението, че са извършили дадена дейност, за да спечелят похвала, те няма да свикнат да извличат удоволствие от самата дейност. По същия начин ако акцентът се постави върху състезанието — т.е. нещо да бъде направено по-добре от другите деца в класа — вниманието на малчуганите се фиксира върху това да спечелят, а не да направят нещо, и следователно те не извличат удоволствие от това, което правят тези резултати повтарят разгледаните по-горе резултати от експериментите върху наградата; когато вниманието на един човек бъде насочено върху външните причини за добро представяне, намалява привлекателността на самата задача. Освен това, както установява Каръл Дук⁴⁴, похвалата е най-ефикасна, ако насочва вниманието на детето върху усилията му, а не върху таланта или способностите му. Тоест ако децата получават похвали за старанието, което влагат, за да изпълнят трудна задача, те научават важен урок: „Когато нещата станат трудни, ще работя по-усилено, защото упоритата работа дава по-добри резултати.” Ако обаче получават похвали за това, че са умни, когато Възникне трудна ситуация и се провалят, децата често правят извода: „Не съм толкова умен/умна, колкото ме мислят хората.” Този извод може да има пагубни резултати.

Недостатъчното наказание В ежедневието си непрекъснато се изправяме пред ситуации, в които хората, отговарящи за спазването на закона и реда, ни заплашват, че ще ни накажат, ако не съблюдаваме нормите на обществото. Като зрели хора знаем, че ако превишим позволената скорост и ни хванат, ще се наложи да платим немалка глоба. Ако това се случва твърде често, ще ни отнемат шофьорската книжка. Затова се научаваме да шофираме с позволена скорост, когато наблизко има полицейски коли. Учениците знаят, че ако си послужат с измама по време на изпит и бъдат хванати, учителят може да ги унижи и строго да ги накаже. Затова те се научават да не си служат с измама, докато учителят е в стаята и ги наблюдава. Научава ли ги обаче суровото наказание, че да се мами е нередно? Мисля, че не. Смятам, че наказанието ги научава да се стараят да не бъдат хванати. Накратко, употребата на заплахи за строго наказание като средство да накараш някого да се въздържи от нещо, което му доставя удоволствие, изисква непрестанно безпокойство и бдителност. Много по-ефикасно би било и много по-малко вредни ограничения щяха да се налагат, ако хората можеха по някакъв начин да извличат удоволствие от нещата, които са полезни както за собственото им здраве и благосъстояние, така и за това на другите. Ако на децата правеше удоволствие да не бият по-малките от тях, да не мамят и да не крадат, обществото би могло да отслаби бдителността си и да намали наказанията. Извънредно трудно е да се убедят хората (особено децата), че човек не може да извлича удоволствие от това да бие по-слабите. Възможно е обаче при определени обстоятелства те сами да се убедят, че подобно поведение не носи радост.

Да разгледаме въпроса по-внимателно. Представете си следната сцена: вие сте бащата (или майката) на петгодишно момче, което обича да бие тригодишното си сестриче. Опитвали сте да разговаряте с петгодишния си син, но без особен успех. За да защитите по-малкото дете и да направите от големия брат „повъзпитан” човек, вие започвате да го наказвате за агресивното му държание. Всеки родител има на свое разположение редица наказателни мерки, като се започне от крайно меките (строг поглед) и се стигне до крайно суровите (як пердах, изпращане на детето да

стои право два часа в ъгъла и лишаване от гледане на телевизия в продължение на един месец). Колкото по-строга е заплахата, толкова по-голяма е вероятността детето да поправи държането си, докато го наблюдавате. Но то сигурно отново ще удари сестричето си Веднага щом като се обърнете с гръб към него.

Представете си, че вместо със строга го заплашите с много леко наказание. И в двата случая (при заплахата от строга или от леко наказание) детето изпитва дисонанс. То съзнава, че не бие сестричето си и че много му се иска да го набие. Когато детето чувства подтик да удари сестра си, а не го прави, то се пита: „Защо не бия сестричето си?” При наличието на строга закана детето има готов отговор под формата на достатъчно външно оправдание: „Не го бия, защото ако направя това, този гигант (баща ми) ще ме напляска, ще ме изправи в ъгъла и ще ми забрани да гледам телевизия цял месец.” Строгата заплахата е дала на детето достатъчно външно оправдание да не удря сестричето си, докато го наблюдават.

Детето, получило лека заплахата, също изпитва дисонанс. Но когато си зададе Въпроса: „Защо не бия сестричето си?”, то няма готов отговор, защото заплахата е толкова мека, че не дава достатъчно оправдание. Детето не прави нещо, което иска да прави, и въпреки че има известно оправдание да не го прави, липсва му пълно оправдание. В тази ситуация то продължава да изпитва дисонанс, а не може да го намали, като отдаде бездействието си на строга заплахата. Детето трябва да намери начин, за да си обясни защо не напада сестричето си. Най-ефикасният начин е да се опита само да се убеди, че просто не желае да го бие, изобщо не е искало да го бие и да се бият малките деца не е забавно. Колкото по-мека е заплахата, толкова по-малко е външното оправдание; а колкото по-малко е Външното оправдание, толкова по-голяма е потребността от вътрешно оправдание. Като се дава на хората възможност да създадат свое собствено вътрешно оправдание, може значително да им се помогне да развият трайна система от ценности.

За да проверя тази мисъл, съвместно с Дж. Мерил Карлсмит⁴⁵ проведох експеримент в детската градина към Харвардския университет. По причини от морално естество не се опитахме да променяме основни

ценности като агресивността — родителите естествено не биха одобрили промяната на важни ценности. Затова избрахме един банален аспект от поведението — предпочитанието към играчките.

Най-напред помолихме петгодишни деца да подредят няколко играчки в зависимост от това, колко ги харесват; след това от всеки отделен пример избрахме една играчка, която децата бяха преценили като привлекателна, и им казахме, че не може да играят с нея. Половината от децата заплашихме с леко наказание, ако престъпят забраната — „Ще се ядосам”; другата половина заплашихме с по-строго наказание: „Много ще се ядосам; ще прибера всички играчки, ще си отида у дома и никога повече няма да дойда; ще помисля, че си още бебе.” След това излязохме от стаята и оставихме децата да играят с другите играчки — и да се преборят с изкушението да си поиграят със забранените. Всички деца устояха на изкушението — нито едно от тях не взе забранената играчка.

Като се върнахме в стаята, накарахме децата повторно да подредят всички играчки по привлекателност. Резултатите бяха и интересни, и поразителни. Децата, които бяха заплашени с леко наказание, сега считаха, че забранената играчка им харесва по-малко отпреди. С една дума, като не са имали достатъчно външно оправдание, за да не играят с нея, децата успяват да убедят сами себе си, че не са играли с нея, защото не я харесват. От друга страна, играчката не стана по-малко привлекателна за онези деца, които бяха заплашени със строго наказание. Те продължиха да степенуват забранената играчка като силно желана, така както и преди — някои деца дори я смятаха за още по-привлекателна. Децата, заплашени със строго наказание, имаха достатъчни външни причини, за да не играят с играчката — те нямаха нужда да търсят допълнителни причини, — и следователно продължиха да харесват играчката.

Джонатан Фридман⁴⁶ разширява нашите открития, като убедително и нагледно доказва трайността на наблюдаваното явление. За „фаталната играчка” той използва извънредно забавен робот с батерии, който снове насам-натам и хвърля разни предмети по неприятелите на дадено дете, В сравнение с робота останалите играчки са банални и невзрачни. Естествено всички деца предпочитат робота. Експериментаторът им забранява да играят с

него, като едни от децата заплашва с леко, а други — със строго наказание. След това той напуска сградата и изобщо не се завръща. Няколко седмици по-късно в детската градина пристига млада жена, която подложила децата на писмени тестове. Децата не знаели, че тя работи с Фридман и че присъствието ѝ по някакъв начин е свързано с играчките и заплахите, за които преди известно време е ставало въпрос. Случва се така обаче, че тя провежда теста в същата стая, която Фридман е използвал, за да проведе експеримента си — същата стая, в която са били разхвърляни същите играчки. След като провежда писмения тест с всяко дете, жената го моли да почака, докато провери теста, като мимоходом предлага на детето да се позабавлява с играчките, които някой е оставил в стаята.

Резултатите, получени от Фридман, във висока степен съответстват на нашите собствени резултати. Огромното мнозинство от децата, които преди седмици са били заплашени с леко наказание, отказали да играят с робота; вместо това те си играли с другите играчки. От друга страна, голямата част от децата, заплашени със строго наказание, си поиграли с робота. Изводът е, че строгата заплаха няма траен ефект, за да възпре дадено поведение, докато ефектът от една лека заплаха е задържал това поведение цели девет седмици, след като заплахата е била отпратена. Повтарям, силата на това явление не е във факта, че детето започва по-малко да цени това поведение (играта с робота), защото някой възрастен му е казал, че то е нежелателно; детето само се е убедило, че поведението е нежелателно. Предполагам, че този процес може да се приложи не само при предпочитанието на играчките, но и при по-фундаментални и важни проблеми като контролирането на агресивността. Частична подкрепа за подобно предположение може да се извлече от някои корелационни изследвания в областта на психологията на развитието. Тези изследвания показват, че родители, които използват строго наказание, за да обуздаят агресивността на детето, обикновено имат деца, които не са твърде агресивни вкъщи, но проявяват голяма доза агресивност в училище и в играта *извън дома*⁴⁷. Именно това бихме могли да очакваме от модела на съгласието, който разгледахме в глава 2.

Оправдаване на усилието

Теорията на дисонанса боди до предвиждането, че ако човек се труди упорито, за да постигне една цел, за него тя ще е по-привлекателна, отколкото за друг човек, който я е постигнал с малко или без никакви усилия. Един пример може да е полезен: представете си, че сте студент и сте решил да влезете в студентско дружество. За да ви приемат, трябва да преминете през специален ритуал; да допуснем, че той е доста тежък, тъй като е свързан с големи усилия, болка и стеснение. След като сте преминал изпитанията успешно, ви приемат в организацията. Когато се премествате в пансиона на дружеството, откривате, че новият ви съквартирант по стая има някои странни навици: например пуска силно радиото след полунощ, взема пари назаем, без да ги връща, и понякога оставя мръсното си бельо върху вашето легло. Накратко, обективният човек би могъл да го сметне за безотговорен мърляч. Но вие вече не сте обективен: познавателният елемент „Преминих през огън и вода, за да постъпя в организацията” е в дисонанс с всякакви познавателни елементи, свързани с отрицателни, неприятни или нежелателни страни от живота ви в дружеството. За да намалите този дисонанс, ще се стараете да виждате вашия съквартирант във възможно най-благоприятната светлина. Тук отново са налице ограниченията на реалността — независимо през какви мъчения и усилия сте преминали, няма начин един безотговорен мърляч да бъде превърнат в приказен принц, — но с известна находчивост можете да убедите самия себе си, че той не е толкова неприятен. Това, което някои хора биха могли да нарекат немарливост например, вие можете да сметнете за непринуденост. Това, че той пуска силно радиото посред нощ и разхвърля мръсното си бельо из стаята, само доказва какъв безгрижен човек е — и понеже е толкова симпатичен и не държи на материалните неща, не е трудно да се разбере, че може да забрави за парите, които ви дължи.

Приказен принц той не е, но безспорно може да се понася. Сравнете тази нагласа с нагласата, която бихте имали, ако не бяхте вложили никакви усилия; представете си, че се бяхте преместили в

друго общезитие и бяхте попаднали на същия съквартирант. Тъй като не сте вложили усилия, за да получите тази стая, няма дисонанс; а като няма дисонанс, не би е потребно да виждате съквартиранта си в най-добрата светлина. Предполагам, че вие бързо ще го отхвърлите като безотговорен мъряч и ще направите постъпки да ви преместят в друга стая.

Тези теоретични разсъждения бяха поставени на изпитание в експеримент, който проведехме заедно с моя приятел Джъдсън Милс⁴⁸ преди близо 50 години. В това изследване студентки се съгласиха да се включат в група, която на редовни сбирки щеше да обсъжда различни страни от психологията на секса. На девойките бе съобщено, че ако желаят да се включат, най-напред трябва да преминат през тест за пресяване, предназначен да гарантира, че всички участнички, допуснати до групата, могат да говорят за секс свободно и открито. Целта на това указание бе да подготви почвата за инициацията (ритуала на приемането). Една трета от участничките бяха подложени на тежък ритуал на приемане; в присъствието на експериментатора-мъж изследваните лица трябваше да прочетат на глас списък от нецензурни думи. Втората трета от студентките бяха подложени на лека процедура, при която трябваше да прочетат списък от думи, свързани със секса, без да са нецензурни. Останалите студентки бяха приети в групата, без да преминават през инициация. След това на всяка участничка бе дадена възможност да подслуша дискусия, провеждана от членовете на групата, в която тя току-що бе приета. Девойките бяха накарани да повярват, че дискусията се провежда „на живо”, но това, което те слушаха, всъщност бе предварително изготвен магнетофонен запис. Записът бе изготвен така, че дискусията да е колкото може по-отегчителна и високопарна. След края ѝ всяко изследвано лице бе помолено да даде оценка за дискусията — колко му е харесала, колко интересна му е била, колко интелигентни са били участниците и така нататък.

Резултатите потвърдиха предположенията: на изследваните лица, които бяха приети в групата, без да положат усилия или с по-малки усилия, дискусията не достави голямо удоволствие. Те можаха да я оценят така, както заслужаваше — като отегчително и досадно губене на време. Изследваните лица, които преминаха през тежък

ритуал на приемане, обаче успяха да убедят сами себе си, че същата дискуссия е била интересна и полезна.

Подобни резултати получават и други изследователи, които използват различни видове неприятни ритуали на приемане. Например Харолд Джерард и Гробър Матюсън⁴⁹ провеждат експеримент, сходен по замисъл с изследването на Арънсън и Милс, с тази разлика, че вместо да четат на глас списък с нецензурни думи, участниците, поставени в условие на тежък ритуал на приемане, получават болезнени електрически удари. Резултатите съответстват на тези от експеримента на Арънсън и Милс: изследваните лица, получили поредица силни електрически удари, за да станат членове на дадена група, харесват групата повече от лицата, получили поредица слаби електрически удари.

Естествено, *не* твърдим, че хората обичат мъчителните преживявания — те не ги обичат, — нито твърдим, че хората обичат нещата, които са свързани с мъчителни преживявания. Това, което заявяваме, е, че ако човек премине през трудно или мъчително преживяване, за да постигне някаква цел или обект, тази цел или обект става по-привлекателна. Този процес наричаме **оправдаване на усилието**. Така, ако върху главата ви падне тухла, докато отивате на една от сбирките на групата за дискусии, няма да започнете повече да харесвате групата; ако обаче сам пожелаете върху главата ви да се стовари тухла, за да бъдете приет в групата за дискусии, вие непременно ще започнете повече да я харесвате⁵⁰.

Биологът Робърт Саполски⁵¹ описва медицинско явление от средата на XX в., което нагледно илюстрира оправдаването на усилието. По това време някои швейцарски лекари смятаха, че могат да забавят процеса на стареенето, като инжектират на хората тестостерон. Както пише Саполски,

И така възникна мода застаряващи богати господа да ходят в престижни швейцарски санаториуми, където всеки ден в задника им се инжектираха екстракти от тестисули на кучета, петли, маймуни. До 20-те години на терапията вече се подлагаха индустриалци, държавни глави, известни

религиозни водачи и всички съобщаваха, че резултатите са вълшебни. Не че методът действаше, но когато един човек плаща баснословни цени, за да му слагат всеки ден болезнени инжекции с екстракти от кучешки тестисули, той има известен стимул да убеди самия себе си, че се чувства силен като бик. Истински плацебо ефект.

Трябва да се отбележи, че в повечето ситуации, които пораждаат дисонанс, за намаляването му има няколко начина. Например в експеримента с ритуалите за приемане установихме, че хора, положили големи усилия, за да бъдат приети в някаква неинтересна група, убеждават сами себе си, че тя е интересна. Това ли е единственият път, по който те могат да намалят дисонанса? Не. Друг начин, по който човек може да оправдае вложеното усилие, е, като си припомни миналото и види в погрешна светлина събитията, станали, преди да страда или да положи усилия. Майкъл Конуей и Майкъл Рос⁵² провеждат експеримент, в който група студенти участват в курс за придобиване на умения за учене. На изследваните лица е обещано, че ще научат повече, отколкото реално научават; друга група студенти също се записват, но не участват в занятията. Всички студенти — и участвалите в курса, и не участвалите — са накарани да преценят уменията си за учене. След три седмици безполезно учене участващите в курса студенти искат да се убедят, че уменията им са пораснали, въпреки че обективните данни не сочат напредък. Как биха могли студентите да намалят дисонанса? Те си припомнят миналото и погрешно решават, че преди курса са имали още по-малки умения. Т.е. те подценяват уменията, които са имали, преди да се запишат в курса. Студентите, които се записват в курса, но не посещават занятията, нямат подобно самооправдателно поведение; техните спомени за миналите им само оценки са точни. Резултатите от експеримента могат да обяснят защо хора, които пръскат време и пари за да бъдат в добра форма, може да се чувстват доволни, дори да не успяват напълно в това. Те няма да успеят да убедят самите себе си, че са постигнали целите си, но могат да надценят напредъка, който реално са направили, като изкривят спомените си и решат, че преди да започнат тренировките,

са били в още по-лоша форма. Конуси и Рос изтъкват, че един начин човек да получи това, към което се стреми, е като си припомни това, което е имал в миналото*.

Оправдаване на Жестокостта

Неведнъж сме изтъквали, че ни е потребно сами себе си да убеждаваме какви порядъчни и разумни хора сме. Видяхме как тази потребност може да ни накара да променим нагласите си по въпроси, които са важни за нас. Видяхме например, че ако даден човек при неголямо външно оправдание направи противоречащо на нагласата си изказване, с което подкрепя употребата и легализирането на марихуаната, и научи, че видеозаписът на изказването му ще се показва на група младежи, податливи на убеждаване, той е склонен сам себе си да убеди, че марихуаната не е чак толкова вредна — за да не се чувства толкова лош. В този раздел ще обсъдим вариант на тази тема: представете си, че сте извършили постъпка, която е причинила голяма вреда на невинен младеж. Да предположим още, че причинената вреда е реална и безспорна. Вашият познавателен елемент „Аз съм порядъчен, справедлив и разумен човек” ще е в дисонанс с познавателния елемент „Навредих на друг човек”. Ако причинената вреда е недвусмислена и реална, не можете да намалите дисонанса, като промените мнението си по въпроса, убеждавайки сам себе си, че не сте навредил, както правят това участниците в експеримента с марихуаната. В тази ситуация най-ефикасно бихте намалили дисонанса, като

*Проницателният читател може да е забелязал, че има връзка между това изследване и друго, което разгледахме в началото на тази глава. В него хора, които не изпълняват новогодишните си решения, изпитват дискомфорт от неуспеха, но по-късно омаловажават важността на решенията. Предположих, че дисонансът, свързан с неуспеха, може да се намали и когато човек възприеме по-широко определение на понятието успех — например като приеме за успех частичния успех. Изследването на Конуей и Рос подсказва още една алтернатива: ако например човек, който се опитва да престане да пуши, не успее нито да намали броя на цигарите, нито да ги откаже изцяло, той пак може да намали дисонанса, породен от неуспеха, ако изкриви спомените си и реши, че е пушел повече, преди да направи усилие да спре цигарите — Бел. авт.

припишете на жертвата колкото е възможно по-голяма вина — като убедите сам себе си, че човекът, пострадал от Вашата постъпка, заслужава сполетялата го беда, защото сам си я е навлякъл или защото е лош или неприятен.

Този механизъм би могъл да действа, дори ако не сте причинили пряко бедата, сполетяла човека, ако само сте изпитвали към него антипатия (преди да стане жертва) и сте се надявали да му се случи нещо лошо. Например след като четирима студенти в Държавния университет в Кент бяха застреляни от членове на Националната гвардия на Охайо, бързо се разнасят слухове, според които: 1) и двете застреляни момичета били бременни (и следователно, по определение били с повишена сексуалност и покварени); 2) телата на четиримата студенти били покрити с въшки; 3) жертвите били болни от сифилис в толкова напреднал стадий, че така или иначе щели да умрат до две седмици⁵³. Както споменах в глава 1, тези слухове са били абсолютно неверни. Всички убити студенти и студентки са били чисти, порядъчни и интелигентни млади хора. Двама от тях дори са нямали нищо общо с демонстрацията, станала повод за трагедията, а мирно са пресичали района на университета, когато по тях са стреляли. Защо жителите на града с такава охота са повярвали на слуховете и са ги разпространявали? Не е възможно да се отговори със сигурност, но допускам, че причините са били същите, поради които сред жителите на село в Индия, изследвани от Прасад и Синха, са се разнасяли слухове — т.е. защото слуховете са Внасяли успокоение. Представете си ситуацията: Кент е консервативно градче в Охайо. Радикалното поведение на някои студенти е вбесило мнозина от жителите му. Някои от тях вероятно са се надявали, че студентите ще си получат заслуженото, но сигурно не са мислели, че наказанието, което заслужават, е смърт. При тези обстоятелства всяка информация, която представя жертвите в лоша светлина, помага да се намали дисонансът, като внушава, че смъртта им всъщност е добре дошла. Тази готовност да се вярва на слуховете, че жертвите са били порочни и са заслужавали съдбата си, се проявява и по по-непосредствени начини: неколцина членове на Националната гвардия на Охайо отсичат, че жертвите са заслужавали да умрат; а гимназиална

учителка от Кент, с която Джеймс Мичънър се срещнал, стига дотам, че заявява: „Всеки, който се появи по улиците на град като Кент с дълга коса, в мръсни дрехи или бос, заслужава да бъде застрелян.” Тя добавя, че това се отнася дори за собствените й деца³⁴.

Човек се изкушава да отхвърли подобни хора като психично болни — Въпреки че не би трябвало да стигаме леко до такива избоди: макар и да е безспорно вярно, че не всички хора са толкова крайни, колкото гимназиалната учителка, Вярно е също, че почти на Всеки човек може да се повлияе в тази посока. За да илюстрираме това, да се занимаем с малко история. В своите мемоари Никита Хрущов, който през 60-те години е председател на Съвета на министрите на СССР, се описва като твърд и скептичен човек, горд, че няма навик да вярва на всичко, което му се говори. По-специално той привежда няколко примера за нежеланието си да вярва на скандални истории за хора във властта. Ще разгледаме обаче случаи, когато Хрущов е проявявал лековерие, ако му е било изгодно. Скоро след смъртта на Сталин е имало борба за власт. Шефът на тайната полиция Лаврентий Берия се е готвел да поеме ръководството на комунистическата партия. Боейки се от Берия, Хрущов убеждава другите членове на президиума, че поради информацията, която е натрупал като шеф на тайната полиция, Берия представлява реална заплаха за тях. В резултат на хитростта на Хрущов Берия е бил арестуван, затворен и накрая екзекутиран. Според теорията на дисонанса можем да предвидим, че поради главната роля, която изиграва за отстраняването и смъртта на Берия, Хрущов може да изостави общия си скептицизъм и да даде ухо на слуховете, уронващи престижа на Берия — колкото и абсурдни да са — за да укрепи собствените си нагласи и поведение. Ще проверим прогнозата, като оставим Хрущов да ни разкаже всичко със свои думи.

След като всичко свърши [арестът на Берия], Маленков ме дръпна настрана и каза: „Чуй какво има да ти съобщи главният ми бодигард.” Мъжът се приближи до мен и каза: „Току-що чух, че Берия е бил арестуван. Искам да ви съобщя, че той изнасили доведената ми дъщеря, седмокласничка преди около година баба й умря, а жена ми трябваше

да постъпи в болница и детето остана само вкъщи. Една вечер отишло да купи хляб близо до сградата, където живее Берия. Девојката се натъква на старец, който я гледа втренчено. Тя се изплашила. Някой дошъл и я завел в дома на Берия. Берия я сложил на масата да вечеря с него. Тя пийнала нещо, заспала и той я изнасилил...” След това ни дадоха списък с имената на повече от сто момичета и жени, изнасилени от Берия. Той беше използвал съшия похват при всички. Кани ги да ядат и им предлага вино, в което е сипано сънотворно⁵⁵.

Изглежда невероятно, че някой може да повярва, че Берия реално е извършил такова нещо с повече от 100 жени. И все пак Хрушчов очевидно го е повярвал — може би защото е имал силна нужда да повярва в това.

Тези примери съответстват на моя анализ, основан на теорията на дисонанса, но не предлагат нищо, което прилича на окончателно доказателство. Например възможно е членовете на Националната гвардия в Държавния университет в Кент да са били убедени, че студентите заслужават да умрат още преди да стрелят по тях. Хрушчов може би е щял да повярва на тези невероятни истории за Берия още преди да причини смъртта на Берия; може би дори е вярно, че Хрушчов изобщо не е повярвал на слуховете, но само цинично ги е повтарял, за да дискредитира Берия още повече.

За да бъде по-сигурен, че оправдаването на жестокостта съществува реално в такива ситуации, социалният психолог непременно трябва да се отдалечи (бременно) от случайностите на реалния свят и да провери предвижданията си в света на лабораторията — свят, който в по-висока степен се поддава на контрол. При идеални условия, ако желаем да измерим промяната в нагласите като резултат от влиянието на познавателен дисонанс, е важно да знаем какви са били нагласите преди събитието, предизвикало дисонанс. Такава ситуация се създава в експеримента, проведен от Кийт Дейвис и Едуард Джоунс⁵⁶. Те успяват да убедят студенти да се включат в следния експеримент: участието на всеки студент се състои в това да наблюдава разговора, провеждан с друг студент, и след това въз основа на наблюденията си да му каже, че

го смята за повърхностен и отегчителен човек, който не вдъхва доверие. Основният резултат от този експеримент е откритието, че студентите, съгласили се да изпълнят поставената им задача, успяват да убедят сами себе си, че не харесват обекта на своята жестокост. Накратко, след като изрекат думи, с които без съмнение ще наскърбят другия студент, те сами се убеждават, че той си го заслужава — т.е. намират го по-непривлекателен, отколкото са го намирали, преди да го наскърбят. Тази промяна се случва Въпреки че изследваните лица съзнават, че другият студент не е сторил нищо, за да заслужи критиката им, и че те са го превърнали в жертва само за да изпълнят инструкциите, които са получили от експериментатора.

Подобен резултат дава и експеримент, проведен от Дейвид Глас⁵⁷. В това изследване лица, които се считат за добри и порядъчни хора, са накарани да приложат поредица електрически удари върху други хора. След като са им причинили тази болка, изследваните лица започват да подценяват своите жертви. Този резултат най-ясно се проявява сред хора с висока само оценка. Ако се считам за негодник, фактът, че причинявам страдание на друг човек, не предизвиква толкова голям дисонанс; следователно нямам толкова голяма необходимост да убеждавам себе си, че той заслужава съдбата си. Това води до доста ироничен резултат — точно защото се смятам за такъв симпатичен човек, ако направя нещо, с което ви причиня болка, аз трябва сам себе си да убедя, че вие сте долен човек. С други думи, тъй като симпатичните хора като мен не наскърбят невинни хора, вие сигурно заслужавате всички гадости, които ви причинявам.

Има обстоятелства, които ограничават универсалността на това явление. Едно от тях споменахме по-горе: хората с ниска само оценка имат по-малка необходимост да подценяват жертвите си. Друг ограничаващ фактор е способността на жертвата да си отмъсти. Ако жертвата може и желае в някой бъдещ момент да отвърне на удара с удар, злосторникът счита, че справедливостта ще възтържествува и затова не изпитва необходимост да оправдава постъпката си, като подценява потърпевшия. В умно замисления експеримент на Елън Бършайд и сътрудниците ѝ³⁸ студенти се съгласяват да участват в

изследване, в което всеки от тях трябва да приложи болезнен електрически удар върху свой колега; както се очаква, всяко от изследваните лица е склонно да подценява жертвата си, след като е приложило електрическия удар. На половината от студентите обаче е съобщено, че ще има смяна на ролите — т.е. колегите им ще имат Възможност да приложат Върху тях електрическия удар. Онези, които са били подведени да мислят, че жертвите им ще могат да си отмъстят, не ги подценяват. Накратко, дисонансът намалява, защото жертвите имат Възможността да си отмъстят. Тези, които е трябвало да причинят болка, нямат необходимост да подценяват жертвите си, за да убедят самите себе си, че те са заслужавали съдбата си.

Тези резултати показват, че във време на война войниците могат да имат по-голяма необходимост да подценяват цивилните жертви (понеже не могат да отвърнат на удара с удар), отколкото военните. По време на процеса, гледан от военен съд, пред който лейтенант Уилям Коли бе изправен да отговаря за участието си в клането на невинни жители в Ми Лай, неговият психиатър заяви, че лейтенантът не е считал вьетнамците за хора. Изследването, обсъдено в този раздел, може да хвърли известна светлина върху това явление. Социалните психолози са установили, че хората, които извършват актове на жестокост, не се отърват невредими. Не зная със сигурност как лейтенант Коли (и хиляди други) е стигнал до извода, че вьетнамците не са хора; логично е да се допусне обаче, че когато сме във война и с действията си причиняваме смъртта на голям брой невинни хора, ние ще се постареем да подценим жертвите, за да оправдаем съучастието си в крайния резултат. Ние можем да им се присмиваме, да ги наричаме „жълти” и да ги **дехуманизираме**. Успеем ли веднъж обаче да направим това, пазете се, защото много по-лесно става да нараняваме и убиваме „същества, които не са хора”, отколкото истински хора. Този метод за намаляване на дисонанса има ужасни последици — той увеличава вероятността, че в бъдеще ще бъдем готови на още по-големи зверства. В следващата глава ще се спрем по-подробно на това явление. Засега бих искал да разбия едно мнение, което изказах в глави 1 и 2: в края на краищата всеки човек е отговорен за собствените си постъпки. Не всички са имали поведението на

лейтенант Коли и все пак мнозина са постъпили като него; той е поразителен пример за едно доста разпространено явление. Имайки това предвид, трябва да признаем, че някои ситуационни фактори могат да имат много силно влияние върху човешките постъпки. Следователно, преди да отхвърлим поведението им просто като странно, налудничаво или злодейско, по-разумно би било да анализираме ситуацията, породила механизма на този вид поведение. Тогава можем да осъзнаем ужасната цена, която плащаме, за да допускате такива постъпки. В края на краищата можем да съумеем да направим така, че да не позволяваме да се случват такива неща. Теорията на дисонанса хвърля известна светлина върху този механизъм.

Разбира се, тази ситуация не се проявява само по време на война. Многобройни актове на насилие могат да се избършат върху невинни хора и да доведат до оправдания, които на свой ред могат да породят нови насилия. Представете си, че живеете в общество, което се отнася несправедливо към малцинствата, например чернокожите и латиноамериканците. Като далечен пример си представете, че в продължение на няколко десетилетия белите не разрешават на чернокожите и на латиноамериканците да посещават първокласни държавни училища, а им осигуряват Второкласни училища и безполезно образование. Вследствие на това занемаряване средното чернокожо дете и средното латиноамериканче са по-малко образовани и имат по-малка мотивация да учат от средното бяло дете на същата възраст. За това свидетелстват общо ниските им резултати по скалата за потребност от постижение. Подобна ситуация дава чудесна възможност на гражданските власти да оправдаят проявявалата от тях дискриминация и да намалят дисонанса. „Сами виждате —биха могли да кажат те, — чернокожите са глупави (защото се представят зле в теста за потребността от постижения); забележете колко мъдри бяхме, като решихме да не пилеем средства, за да им даваме първокласно образование. Тези хора не могат да бъдат образовани.” Социолозите наричат това „самоосъществяващо се пророчество”. То осигурява превъзходно оправдание за проявите на жестокост и пренебрежение. Такова оправдание е също приписването на ниски морални качества на чернокожите и на латиноамериканците.

Ние затваряме тези хора в претъпкани гета; създаваме ситуация, в която цветът на кожата на един човек неминуемо задейства сили, които му пречат да се ползва от възможностите за развитие и преуспяване, които имат повечето бели американци. Чрез магията на телевизията малцинствата виждат как хората преуспяват и как живеят в разкоша на буржоазно благоприличие. Те болезнено започват да осъзнават, че тези възможности, удобства и разкош са недостъпни за тях. Ако безсилието ги подтикне по пътя на насилието, или отчаянието ги тласне към употребата на наркотици, за белите им братя и сестри ще е много лесно, самодоволно облежнати на стола си, да поклашат многозначително глава и да приписват това поведение на някакъв вид морална непълноценност. Както изтъкват Едуард Джоунс и Ричард Нисбет⁵⁹, когато ни сполети нещастие, сме склонни да търсим причината в нещо от обкръжението; когато същото нещастие се случи на друг човек обаче, сме склонни да приписваме причината на някаква слабост, присъща на личността му.

Психологията на неизбежността

Джордж Бърнард Шоу страдал много от алкохолизма на баща си, но се стараел да не му придава голямо значение. Веднъж той писал: „Ако не можете да се избавите от семейния скелет*, най-добре е да го накарате да танцува⁶⁰. В известен смисъл теорията на дисонанса описва начините, по които хората могат да накарат своите скелети да танцуват — да се опитат да живеят с неприятните факти. Това е особено вярно, когато възникне ситуация, която е едновременно неприятна и неизбежна. В такъв случай хората се стараят да извлекат максимална полза от обстоятелствата, като по познавателен път омаловажават неприятния характер на ситуацията. В един от своите експерименти Джек Брем⁶¹ събира деца, които доброволно се съгласяват да изядат зеленчук, за който предварително са заявили, че никак не обичат.

*Игра на думи, в която „семейният скелет” е буквален превод, означаващ семейна тайна — Бел. ред.

След като децата изяждат зеленчука, на половината от тях експериментаторът съобщава, че по-нататък ще им се наложи да ядат много повече от него; на останалите деца не се съобщава такава неща. Децата, които са били уверени, че неизбежно ще трябва отново да ядат от зеленчука, успяват да убедят сами себе си, че той не е чак толкова неприятен. Накратко, познавателният елемент „Не обичам този зеленчук” е в дисонанс с познавателния елемент „Ще ям този зеленчук в бъдеще”. За да намалят дисонанса, децата започват да вярват, че зеленчукът наистина не е толкова отвратителен, колкото са го смятали. Джон Дарли и Елън Бършайд^{B2} доказват, че същото явление важи както по отношение на зеленчуците, така и по отношение на хората. В проведеното от двамата експериментатори изследване студентки се съгласяват да участват в поредица сеанси, в които всяка участничка трябва да обсъжда сексуалното си поведение и норми с друга студентка, която не познава. Преди да започне процедурата, на всяка участничка се раздават по две папки. Във всяка от папките има описание на личността на млада жена, която по всяка вероятност се е съгласила да участва в същия експеримент; описанията съдържат комбинация от приятни и неприятни черти на личността. Половината от изследваните лица са били подведени да мислят, че ще разговарят с младата жена, описана в папка А, а на останалите лица е съобщено, че ще разговарят с жената, описана в папка Б. Преди да се срещнат с тези състудентки, изследваните лица са помолени да оценят всяка една от тях въз основа на описанията, които са прочели. Лицата, които смятат, че е неизбежно да споделят интимните си тайни с младата жена, описана в папка А, намират тази жена много по-привлекателна от жената, описана в папка Б, докато онези, които вярват, че ще разговарят с младата жена, описана в папка Б, считат нея за много по-привлекателна. Също както в случая със зеленчуците неизбежността размеква сърцето. Мисълта, че неизбежно ще прекараш известно време с друг човек, увеличава положителните му страни или най-малкото намалява отрицателните. Накратко, когато знаят, че нещо непременно ще се случи, хората са склонни да си го представят в най-добра светлина.

Нещо подобно се случва и по време на предизборната кампания за президент на САЩ. Замислете се малко: мисълта, че страната би (най-могъщата в света) се ръководи от човек, когото смятате за мижитурка, би била непоносима. Тогава как постъпват хората? Разбира се, опитват се да извлекат максимална полза от ситуацията. Една седмица преди изборите за президент на САЩ през 2000 г. Аарън Кей и колегите му⁶³ раздават на неколкостотин души статия, която прави убедителен анализ на вероятния резултат от изборите. Някои изследвани лица прочитат, че най-уважаваните експерти очакват Буш да спечели голяма изборна победа; други четат, че същите експерти предвиждат, че той ще спечели с малка разлика; трети четат прогнози за голяма изборна победа или победа с малка разлика на Гор. След прочитането на статията експериментаторите карат изследваните лица да преценят привлекателността на Гор и на Буш.

Резултатите показват, че съществува голяма зависимост между възприеманата вероятност от победа на един кандидат и привлекателността му за гласоподавателите. Тоест както привържениците на Републиканската партия, така и тези на Демократическата партия бяха склонни да преценяват Гор като по-желан, когато вероятността той да спечели се увеличаваше, и да преценяват Буш като по-желан, когато се увеличаваше неговият шанс за победа.

Намаляването на отрицателните страни може да е стратегия, която улеснява приспособяването, когато на един човек в бъдеще предстои да яде зеленчук, който не харесва, да обсъжда интимни въпроси с някой непознат или дори да свикне да живее с президент, за когото не е гласувал. Има ситуации обаче, когато тази стратегия може да се окаже фатална. Да разгледаме случая със студентите от Калифорнийския университет в Лос Анджелис. Геоложки изследвания, проведени в средата на 80-те години, показаха, че има 90% вероятност през следващите 20 години да стане най-малко едно голямо земетресение в Лос Анджелис. При наличието на подобна надвиснала катастрофа няма съмнение, че разумните хора биха приели опасността и биха се постарали да се подготвят, като научат колкото е възможно повече за нея и вземат мерки за безопасност. През 1987 г. социалните психолози Дарин Леман

и Шели Тейлор от Калифорнийския университет в Лос Анджелис проведеха беседи със 120 студенти в техния университет и установиха, че това не е вярно⁶⁴. Резултатите им бяха тревожни: само 5% бяха взели предохранителни мерки (бяха видели къде е най-близкият пожарогасител); само една трета знаеха, че при земетресение най-правилно е да се скрият под тежка мебел или да застанат на праг; и нито едно от изследваните лица не беше предприело мерки за подготовка, препоръчани от експертите. Изглежда, типичната реакция при неизбежна катастрофа дори сред високо образовани хора е да не се предприема никаква подготовка за нея.

Струва си да се отбележи, че начините за справяне са различни и зависят от жилищните условия на студентите. Тези, които живеят в общежития в сеизмично активни райони, са по-склонни да се справят с надвисналата опасност, като не мислят за нея или омаловажават очакваните разрушения, в сравнение с онези, чиито общежития са относително безопасни. Студентите, които са изложени на най-голям риск при евентуално земетресение, са тези, които отказват да мислят за надвисналата беда или подценяват максималната ѝ сериозност. Накратко, ако аз съм сигурен, че ще стане земетресение, как мога да оправдая факта, че продължавам да живея в общежитие, което не е безопасно? Много лесно: като отрека, че ще има земетресение и откажа да мисля за него. Оправдаването на реакциите към опасни и неизбежни събития може да внесе успокоение в краткосрочен план. Когато обаче тези реакции ни пречат да вземем мерки, за да повишим сигурността си, в крайна сметка те могат да се окажат фатални.

Излишно е да се споменава, че геоложките предвиждания от средата на 80-те години се оказаха точни. През зимата на 1994 г. в района на Лос Анджелис действително стана силно земетресение. Имаше много разрушени жилища и магистрали и транспортът бе прекъснат за няколко месеца. За щастие трусът стана в 4.30 ч. сутринта в неработен ден и взе относително малък брой човешки жертви. Въпреки че земетресението беше силно, повечето експерти са единомдушни, че „голямото земетресение” все още предстои. Мислите ли, че трусът от 1994 г. ще накара хората да се подготвят по-добре за следващия?

Може би сте забелязали, че има интересна разлика между реакциите на деца, които трябва да ядат зеленчук, който не харесват, и на студенти, които непременно трябва да разговарят с непознат човек, от една страна, и поведението на студентите от Калифорнийския университет в Лос Анджелис към заплахата от предстоящо земетресение, от друга. В първите ситуации неизбежното се приема и се възприемат нагласи, които изтъкват положителните страни на неизбежното събитие. В последната ситуация обаче студентите се изправят пред доста вероятно събитие, което застрашава живота им и до голяма степен не може да се контролира. И най-разпаленото човешко въображение не може да си представи, че едно силно земетресение може да е желано или да се приеме като нещо различно от катастрофа. Освен това земетресенията не могат да бъдат предотвратени; най-много, за което можем да се надяваме, е да реагираме подходящо, без да има гаранция, че предприетите мерки за сигурност действително ще ни спасят. Следователно, реакцията ни ще зависи от това дали сме убедени, че предпазните мерки наистина ще засилят усещането ни за контрол над неизбежното. Ако тези мерки изглеждат до голяма степен безполезни, перспективата да хабим енергия за тях само ще засили дисонанса, който преживяваме. При тези обстоятелства сме склонни да оправдаем бездействието си, като отхвърлим вероятността от евентуална катастрофа или като силно омаловажим размера ѝ. По същия начин мнозинството от учените са единодушни, че глобалното затопляне е голяма заплаха за планетата. Въпреки това много малко хора смятат тази заплаха за една от главните си грижи. Излиза, че опасността е толкова непреодолима, че хората или отричат, че тя съществува, или съзнателно пренебрегват научните доказателства.

Несъзнателно ли е нашляпването на дисонанса Както споменахме в предишната глава, човек не може да предвиди с точност колко бързо ще се приспособи към отрицателните събития. С други думи, не знаем колко успешно ще намалим дисонанса, как ще съумеем да накараме скелетите си да танцуват. Това отново има важни последствия за изборите, които ще направим. Като се има предвид, че в миналото хората успешно са намалявали дисонанса,

защо не се сещат, че ще продължат да го правят и в бъдеще? Отговорът е, че намаляването на дисонанса в голяма степен е несъзнателен процес. Хората не си казват: „Сега май малко ще си намаля дисонанса.” Какво става, когато вашият приятел/ вашата приятелка ви изостави? Постепенно ще убедите самия себе си, че този човек е непоносим, егоцентричен досадник (с лош дъх при това!) и че заслужавате нещо по-добро. Процесът е по-убедителен, ако е несъзнателен. Поради това, че намаляването на дисонанса в повечето случаи е несъзнателен процес обаче, човек не очаква това да го спаси от бъдещи тревоги и предвижда, че следващия път, когато го изоставят, ще изпита още по-силна болка.

Оттук може да се направи изводът, че човек обикновено съжалява много по-малко, отколкото мисли, че ще съжалява, ако избере „погрешното” решение. Представете си какво щеше да стане в края на класическия филм „Казабланка” например, ако Ингрид Бергман не се бе върнала при съпруга си, а бе останала с Хъмфри Богарт в Мароко. Дали щеше, както ѝ казва Богарт в прочутата си сърцераздирателна реч, да съжалява за избора си — „може би не днес, може би не утре, но скоро и до края на [своя] живот”? Или тя завинаги щеше да съжалява, че е оставила Богарт? Подозирам, че отговорът и на двата въпроса е „не”; в края на краищата всяко от двете решения щеше да я направи щастлива. Богарт е сладкодумен, но грешни и теорията на дисонанса ни обяснява къде е грешката му: Ингрид щеше да намери причини да оправдае всеки от двата избора, както щеше да намери причини да е доволна, че не е направила другия избор⁶¹.

Значението на самооценката

В настоящата глава видяхме как личностната ангажираност на даден човек с определена линия на поведение може да затвърди или промени нагласите му, да изкриви възприятието му и да определи вида на информацията, която той търси. Също така разбрахме, че човек може да се ангажира лично с определена ситуация по различни пътища — като взема решение, работи усилено, за

да постигне някаква цел, вярва, че нещо е неизбежно, извършва постъпки, които имат сериозни последици (например наскърбява някого) и т.н. Както споменахме по-рано, най-дълбоката форма на личностна ангажираност се проявява в тези ситуации, в които самооценката на един човек е застрашена. Ако аз избърша жестока или глупава постъпка, това заплашва самооценката ми, защото ме навежда на мисълта, че може да съм жесток или глупав човек. В стотиците експерименти, вдъхновени от теорията на познавателния дисонанс, най-категоричните резултати са получени в ситуациите, в които самооценката на изследваните лица се поставя на карта. Освен това, както би могло да се очаква, видяхме, че индивидите с най-висока самооценка изпитват най-силен дисонанс, когато се държат по глупав или жесток начин.

Какво става, когато човек има ниска самооценка? Теоретично погледнато, ако той избърши глупава или неморална постъпка, няма да изпита голям дисонанс. Неговият познавателен елемент „Извърших неморална постъпка” е в съответствие с познавателния елемент „Аз съм подлец”. Накратко, човек, който се смята за подлец, очаква от себе си подли постъпки. С други думи, за човек с ниска самооценка няма да е ужасно трудно да извърши неморално деяние — защото то не е в дисонанс с неговата „Аз-концепция”. От друга страна, ако човек има висока самооценка, той е по-склонен да се съпротивлява на изкушението да извърши неморална постъпка, защото неморалното поведение би предизвикало силен дисонанс у него.

Поставихме на проверка това твърдение заедно с Дейвид Метий⁶⁶. Предвиждахме, че индивидите с ниско самомнение ще бъдат по-склонни да измамат (ако им се даде възможност за това), отколкото хората с високо самомнение. Трябва да подчертаем, че ние не правехме елементарното предвиждане, според което хората, които се считат за нечестни, ще мамят по-често от онези, които се считат за честни. Нашето предвиждане беше малко по-смело; то се основаваше на предположението, че ако самооценката на един нормален човек бъде бременно накърнена (например ако приятелката му го изостави или пропадне на изпит) и поради това се чувства потиснат и безполезен,

той е по-склонен да измами при игра на карти, да ритне кучето си или да избърши всякакви други постъпки, съответстващи на ниското му самочувствие. Тъй като чувстват, че са долни, тези хора ще извършват долни постъпки,

В нашия експеримент бременно променихме самооценката на студенти, като им подадохме невярна информация за личността им. След като бяха подложени на тест за диагностика на личността, една трета от студентите получиха положителна обратна информация за себе си; по-точно съобщено им бе, че според резултатите от теста те са зрели, интересни, задълбочени и т.н. Друга една трета от студентите получиха отрицателна обратна информация; казано им бе, че според резултатите от теста те са сравнително незрели, безинтересни, доста повърхностни и т.н. На останалите студенти не бе дадена никаква информация за резултатите от теста.

Веднага след това студентите трябваше да участват в експеримент, който на пръв поглед нямаше нищо общо с описанията на личностите и се провеждаше от друг психолог. Като част от втория експеримент изследваните лица трябваше да играят на карти срещу някои от състудентите си. Играеше се на комар и студентите можеха да залагат пари, като им бе казано, че ще могат да задържат парите, които спечелят. В процеса на играта на изследваните лица бяха дадени няколко възможности да измамят в ситуация, в която изглеждаше невъзможно да бъдат уловени. Ситуацията бе режисирана така, че ако някой студент реши да не измами, той със сигурност губи, а ако реши да измами, със сигурност ще спечели значителна сума пари.

Резултатите от изследването ясно показаха, че студентите, които предварително бяха получили обратна информация, понижаваща самооценката им, мамаха по-често от онези, които бяха получили информация, повишаваща самооценката им. Контролната група — лицата, които не бяха получили никаква обратна информация, заемаха средно положение. Тези открития показват, че си заслужава родителите и учителите да полагат усилия и да бдят за евентуалните бъдещи последици от собственото си поведение, тъй като то влияе върху самооценката съответно на децата и студентите. По-точно,

ако е вярно, че високата самооценка може да послужи като буфер срещу нечестно поведение, може би е разумно да се прави Всичко Възможно, за да се помогне на хората да уважават и обичат себе си. Тази идея бе потвърдена неотдавна от теренен експеримент, който показва потенциалните предимства от подобряването на „Аз-концепцията” в стремежа към академични постижения. В експеримента Джефри Коен и сътрудниците му⁶⁷ установиха, че афроамериканчета получават значително по-високи оценки, ако в началото на учебната година чувствата им за собствената им ценност бъдат укрепени с класни упражнения, които насочват вниманието им към личните им качества и ценности.

Обобщенията на тези резултати трябва да се правят предпазливо. Трябва да се има предвид, че повишаването на самооценката едва ли ще даде положителни резултати, ако се прави изкуствено или повърхностно. Ако самооценката на един човек не е основана на реалността⁶⁸ или е нарцистична, т.е. произтича от фалшиво чувство за превъзходство над другите, може да се стигне до множество отрицателни последици. В поредица експерименти Рой Баумайстер, Брад Бушман и Кийт Кембъл⁶⁹ откриват, че когато нарцистичната самооценка на един човек бъде застрашена с критика, той предприема агресия срещу критикуващия го, за да Възстанови равновесието и застрашената представа за собствения си „Аз”. В един от експериментите си изследователите карат участниците на напишат съчинение, което впоследствие е критикувано от партньора им. След критиката всяко от изследваните лица получава Възможност да изрази враждебност към партньора си, като свирне силно и неприятно. Участниците могат да контролират силата на звука. Оказва се, че най-силно свирят лицата, които имат високи нива на самооценка и нарцисизъм. Накратко, когато напомним им сомнение е застрашено, склонните към нарцисизъм хора се гневят и се държат по-агресивно от лицата със средно висока самооценка. Кристина Салмивали и колегите ѝ⁷⁰ предполагат, че синдромът висока нарцистична самооценка изобщо не е истинска висока самооценка, а по-скоро повърхностно самовеличаене, което е предизвикано от чувство на несигурност. Изследователите откриват тази форма на самооценка у училищни

побойници, докато децата с истински висока самооценка се чувстват по-сигурни и нямат хулигански постъпки. Именно те са и по-склонни да защитават жертвите на побойниците.

Дискомфорт или самовъзприятие

Теорията на когнитивния дисонанс е мотивационна теория. Според нея дискомфортът, който е причинен от заплахата на „Аз-концепцията”, подтиква хората да променят убежденията или поведението си. Как знаем обаче, че участниците в тези експерименти реално изпитват дискомфорт, а не става въпрос за просто самовъзприятие? Тази възможност е подходящо предадена от хумористичната фраза: „Как да разбере какво мисля, преди да Видя какво правя?” Преди много години Дарил Бем' разви понятието самовъзприятие и го приложи към някои от изследванията върху теорията на дисонанса. Бем предположи, че хората, чиито нагласи и поведение претърпяват промяна в тези ситуации, може да не изпитват дискомфорт и да нямат подтик да се оправдават. Възможно е те просто хладно, спокойно и безстрастно да наблюдават собственото си поведение и да правят извод от наблюденията си. Предположението на Бем е много разумно. Както знаете, хората изпитват силна склонност да правят този тип приписвания (атрибуции) както по отношение на другите, така и по отношение на себе си. Представете си например, че сте в кафе-сладкарница и след като разгледате множеството изложени десерти, си избирате тънко парче пай с ревен. Ако аз ви наблюдавам, ще реша, че обичате пай с ревен. Бем предполага, че като наблюдавате собственото си поведение, вие бихте направили същото заключение: „Сам/сама избрах пая с ревен, значи трябва да го обичам!”

Дотук съм съгласен с Бем. Сега обаче става интересно: Представете си, че сте студент в Йейлския университет и сте написал съчинение, в което оправдавате жестокостта на полицията в Ню Хейвън (както в описания по-рано експеримент на Коен). Според Бем вие бихте наблюдавал/а своето поведение безстрастно, бихте свил/а рамене и бихте си казал/а:

„Хм, щом написах това съчинение (само срещу 50 цента!), предполагам, че трябва да съм убеден/а в това, което написах... иначе не бих то написал/а.” Никакъв дисонанс, никакъв дискомфорт, никакво оправдаване на собственото поведение; просто самовъзприятие.

Схващането на Бем е елегантно в простотата си. Ако промяната на нагласите в този тип ситуация е просто Въпрос на хладно самовъзприятие, нямаме нужда от теоретизирането за дискомфорта, „Аз-концепцията”, оправдаването на собственото поведение и други подобни.

Оказва се, че Бем е отчасти прав. Самовъзприятието действително играе роля, но само в ситуации, в които един човек поначало няма ясно и недвусмислено убеждение. От друга страна, когато човек има ясно първоначално убеждение (напр. полицията в Ню Хейвън се е държала зле; опаковането на макари е отегчителна задача; аз съм порядъчен и разумен човек), тогава влизат в действие дискомфорта и заплахите към „Аз-концепцията”⁷².

Как мога да бъда сигурен, че дискомфорта играе главна роля в тези ситуации на дисонанс? Добре, едната причина е, че хората, които са в тези ситуации, съобщават това. Андрю Елиът и Патриша Девайн⁷³ например установяват, че когато някои хора са поставени в ситуация, която предизвиква дисонанс, те действително съобщават, че се чувстват по-неспокойни и им е по-неловко, отколкото на хората в контролната ситуация.

Убедително е, когато участниците в експеримент съобщават за дискомфорта, който изпитват. Освен това съществуват обективни поведенчески доказателства за дискомфорт. Известно е например, че дискомфорта разсейва. В изобретателен експеримент Майкъл Полак и Тейн Питман⁷⁴ показват, че хора, които преживяват дисонанс, изпълняват сложна задача по-зле от такива, които не изживяват дисонанс. Намалването на качеството на изпълнението при лицата, които преживяват дисонанс, е същото, каквото е при хора, които са в други мъчителни състояния, свързани с инстинктите, като глад и жажда.

Други изследователи също посочват някои поразителни поведенчески доказателства, които са свързани с мотивационните свойства на дисонанса.

В един свой експеримент Марк Зана и Джоел Купър⁷⁵ дават на участниците плацебо. На едни от тях казват, че хапчето ще ги възбуди и напрегне, а на други — че ще ги успокои и отпусне. На участниците в контролната група е съобщено, че хапчето няма да им повлияе по никакъв начин. След поемане на плацебо експериментаторите казват на всеки участник да напише съчинение на тема, която противоречи на нагласите му, с което поражда дисонанс. Отново теорията на дисонанса предвижда, че изследваните лица ще променят нагласите си, като ги направят съзвучни със съчиненията си, за да намалят състоянието си на възбуда, което е свързано с дискомфорт. Ако някои от лицата обаче мислят, че възбудата, която усещат, се дължи на хапчето, те няма да се нуждаят от промяна в нагласите, за да се почувстват по-комфортно. И обратно, ако някои от участниците в експеримента мислят, че спокойствието им е резултат от хапчето, всяка възбуда, която усетят, ще е особено силна, защото ги изпълва. Въпреки хапчето. В нагласите на тези хора съответно би трябвало да настъпи голяма промяна. И така, теорията предвижда, че в различните ситуации промяната в нагласите ще се появява или ще изчезва в зависимост от това дали възбудата, дължаща се на дисонанса, е маскирана от алтернативно обяснение („А, нали взех хапче, което трябва да ме напруга; затова се чувствам така”), или е засилена от алтернативно обяснение („О, не, Взех хапче, което трябва да ме успокоява, а усещам напрежение”).

Именно това откриват Зана и Купър. Както би се очаквало в типичен експеримент върху дисонанса, участниците в контролната ситуация претърпяват значителна промяна в нагласите. Изследваните лица в ситуацията с повишена възбуда обаче не променят нагласите си, защото отдават дискомфорта си на ефекта на хапчето плацебо, а не на съчинението, което противоречи на нагласите им. Накрая, участниците в ситуацията с релаксация променят нагласите си дори подем от изследваните лица в контролната ситуация. Те заключават, че написването на съчинение, което противоречи на нагласите им, силно ги е напругнало, защото са се чувствали възбудени, въпреки че са глътнали хапче, което намалява напрежението. Следователно те правят извода, че поведението им е в голямо противоречие с възприятието им за себе си като порядъчни и разумни хора и затова

променят нагласите си, за да съответстват на съдържанието на съчинението им.

Накрая, в последно време невролозите доказаха, че когнитивният дисонанс е неприятен и че възстановяването на хармонията предизвиква удоволствие. В изследването хора са свързани с проводници към апарат за функционална магнитно-резонансна спектроскопия, докато се опитват да обработят информация, която противоречи или не противоречи на убежденията им. Дрю Уестърман и колегите му⁷⁶ установяват, че зоните на разсъждението в мозъка фактически се изключват, когато човек е изправен пред информация, която не съответства на нагласите му (което подсказва, че хората не обичат да размишляват върху информация, която противоречи на съкровените им убеждения). Когато изследваните лица започват да редуцират когнитивния дисонанс обаче, емоционалните центрове в мозъка им се включват; това са същите зони, които се активизират при преживяване, което предизвиква удоволствие, като ядене на сладолед или вземане на изпит с отлична оценка.

Физиологични и мотивационни влияния на дисонанса

Докъде могат да се разпрострат влиянията на дисонанса? През последните няколко години изследователи показаха, че те не се ограничават само до нагласите; дисонансът може да модифицира начина, по който преживяваме основните физиологични инстинкти. При някои точно определени условия намаляването на дисонанса може да стане причина гладните хора да изпитват по-малък глад, жадните — по-слаба жажда, а хората, подложени на силни електрически удари — по-слаба болка. Ето как действа този механизъм: представете си, че Вик Волънтиър е накаран *лично* да се ангажира със ситуация, в която дълго време ще бъде лишаван от храна или вода или ще бъде подлаган на електрически удари. Ако Вик има малко външно оправдание, за да постъпи така, той ще

изпита дисонанс. Познавателните му елементи, свързани с болката от глада, пресъхналото му гърло или електрическият удар, са в дисонанс с познавателния елемент, че той по собствено желание участва в тези експерименти, а получава малка компенсация. За да намали дисонанса, Вик убеждава сам себе си, че гладът, жаждата или болката не са толкова големи. Това не би трябвало да ни учудва. Макар и гладът, и жаждата, и болката да имат физиологична основа, доказано е, че те съдържат силен психологически компонент. Например внушението, медитацията, хипнозата, таблетките плацебо, тактичното отношение на опитен лекар към пациент, който е на легло, или съчетание на някои от тези фактори могат да намалят изпитваната болка. Експериментаторите социални психолози са показали, че в условия, предизвикващи силен дисонанс, обикновени хора, без да притежават специални умения в областта на хипнозата или медитацията, могат сами за себе си да постигнат същите резултати.

Така например Филип Зимбардо⁷⁷ подлага голям брой хора на силни електрически удари. Половината от тези хора се поставят в условие на силен дисонанс — накарани са лично да се ангажират с доброволно участие в експеримента при малко външно оправдание. Другата половина се поставят в условие на слаб дисонанс — т.е. нямат право на избор и имат голямо външно оправдание. Резултатите показват, че хората, поставени в условие на силен дисонанс, са склонни да съобщават, че изпитват по-слаба болка от хората, поставени в условие на слаб дисонанс. Нещо повече, това явление излиза извън субективните изказвания на изследваните лица: има ясни данни, които показват, че физиологичната реакция на болката (измерена чрез галваничната реакция на кожата) е била сравнително по-слаба в условието на силен дисонанс. В допълнение може да се каже, че болката на изследваните лица в това условие пречи по-малко на изпълнението на възложените задачи. Изследваните лица не само съобщават, че изпитват по-слаба болка, но обективно тя влияе на поведението им в по-ниска степен.

Подобни резултати са получени и при изследване на глада и жаждата. Джек Брем⁷⁸ описва поредица експерименти, в които за дълги периоди от време хора са били лишавани от храна или вода.

Освен че изпитват глад или жажда, тези индивиди преживяват силен или слаб дисонанс почти по същите причини, поради които преживяват силен или слаб дисонанс изследваните от Зимбардо лица. По-специално някои от изследваните лица имат малко външно оправдание, за да се подложат на глад или жажда, докато други разполагат с голямо външно оправдание. Лицата, които изпитват силен дисонанс, могат да го намалят по най-ефикасен начин, като омаловажат усещането на глад или жажда. В отделни експерименти Върху глада и жаждата Брем установява следното: лицата, поставени в условие на силен дисонанс, казват, че са по-малко гладни (или жадни) от лицата в условие на слаб дисонанс, които са били лишени от храна (или вода) за същия период от време. Тези резултати отново не се основават само върху твърденията на участниците — след експеримента на всички изследвани лица е разрешено свободно да ядат (или пият) и лицата, поставени в условие на силен дисонанс, действително изяждат по-малко храна (или изпиват по-малко вода) от лицата, поставени в условие на слаб дисонанс.

Практическо приложение на теорията за дисонанса

Една от причините, поради които теорията на познавателния (когни-тивния) дисонанс привлича толкова голям интерес и ВдъхнобяВа тол-кова много изследвания, е, че тя обяснява и предвижда явления, които трудно се поддават на обяснение на обикновен език. Което е по-важно, както читателят забелязва, теорията на дисонанса се използва, за да се обяснят голям брой явления: от начина, по който се разпространяват слуховете, до настъпването на значителни промени в нагласите и поведението, свързани с важни проблеми — от практикуването на безопасен секс до намаляването на расовите предразсъдъци.

Намаляване на телесното тегло чрез намаляване на дисонанса

Освен че помага да се разбират и предвиждат различни явления, една теория е особено ценна, ако може практически да се приложи за благо на хората. По-рано в тази глава посочих значението на теорията на познавателния дисонанс за учителите, които се стремят да внушават вътрешен подтик за учене у учениците си, или за родителите, които искат да насаждат морални и човешки ценности у децата си по по-ефикасен начин от строгото наказание. Институции като Американската морска пехота и различни студентски организации отдавна използват тежки ритуали за приемане, за да повишат личностната ангажираност на членовете към съответната група. Експеримент, проведен от Дани Аксом и Джоел Купър⁷⁹, дава много убедителен пример как теорията на дисонанса може да се използва, за да помогне в решаването на труден личен проблем — наднорменото тегло. Експериментаторите тръгват от хипотезата, че когато един човек вложи много усилия за постигане на дадена цел, се увеличава личностната му ангажираност с целта. Аксом и Купър убеждават пълни жени доброволно да се включат в 4-седмична програма за отслабване и им възлагат интелектуални задачи, които изискват или големи, или малки усилия, *несвързани* с намаляването на телесното тегло. През тези четири седмици и в двете групи жени се наблюдава незначително намаляване на теглото. Когато експериментаторите се свързват за втори път с жените след в и след 12 месеца обаче, те откриват, че жените, които първия път са влагали големи усилия в изпълнението на задачите, са свалили средно по 4 кг, а теглото на тези, които са изпълнявали задачи с малко усилия, не е намаляло. Промяната на нагласите, за да оправдае човек поведението си, не само може да окаже силен ефект, но и да постави началото на процеси, които продължават дълго време.

Дисонанс и предпазване от СПИН

Както знаете, дисонансът предизвиква дискомфорт у хората. Следователно, когато човек преживява дисонанс, той се стреми не само да го намали, но и да се предпазва от преживяване на дисонанс. Един от начините да не съзнаваме дисонанса е упорито да отказваме да внимаваме в това, което правим. Красноречив пример за такова „безгрижно” победеше е сексуалната разпуснатост на милиони младежи пред заплахата от СПИН-епидемията. Сигурно си спомняте, че разгледах този Въпрос накратко в глава 3. Сега ще се разпростра по-подробно. Както знаете, стотици милиони долари се Влагат в кампании за разясняване на опасността от СПИН и за профилактика в средствата за масова информация. Тези кампании сравнително успешно предоставят информация, но далеч не са толкова успешни, когато трябва да предпазват хората от рисково сексуално поведение. Макар сексуално активните студенти например да съзнават, че СПИН е сериозен проблем, изненадваше малък процент от тях редовно ползват презервативи. Причината за това, изглежда, е фактът, че кондомите са неудобни, неромантични и напомнят за болести, а хората не искат да им се напомня за болести, докато се готвят да правят любов По-точно, както изследователите често откриват, хората са склонни да отричат опасността. В този случай обикновено им се иска да повярват, че СПИН е проблем за другите, но те самите не са изложени на риск⁸⁰. Ако и кампаниите в средствата за масова информация не дават ефект, има ли нещо друго, което може да се направи?

През последните няколко години заедно с моите студенти постигнахме значителни успехи в убеждаването на хората да ползват презервативи. За целта си послужихме с разновидност на парадигмата „да кажеш означава да повярваш”, която разгледахме по-рано в тази глава. Спомняте си, че в типичния експеримент „да кажеш означава да повярваш” изследвани лица са накарани да направят изказване в подкрепа на мнение, което противоречи на собственото им схващане. Това поражда дисонанс, който изследваните лица намаляват като

променят нагласата си, така че 8 по-голяма степен да съответства на подкрепяната от тях позиция. Как тази парадигма може да се приложи към епидемията от СПИН?

Като изследователи ние се натъкнахме на следния проблем: когато става въпрос за практикуване на безопасен секс, почти всеки вярва на посланието — т.е. почти всеки е убеден, че СПИН е заплаха и че ако човек е сексуално активен, ползването на презервативи е добра идея. Работата е там, че малка част от хората, които изразяват тези убеждения, действително ползват редовно кондоми. Така че как да се предизвика дисонанс у един човек, който вече е убеден, че употребата на кондоми е добра идея, като му се привеждат аргументи в полза на употребата им? Ние решаваме тази дилема по елементарен начин: като знаем, че хората са склонни да се изолират от дисонанса чрез механизма на отрицанието, ние се опитваме да пробием отрицанието, като ги изправяме пред собственото им лицемерие.

В началото на експериментите⁸¹ карахме студенти да напишат реч, в която да опишат опасностите от СПИН и да препоръчат на хората да употребяват презервативи „Всеки път, когато правите секс”. Студентите изпълняват задачата с голямо желание, защото всеки от тях е убеден, че ползването на презервативи е добра идея за сексуално активните хора. В едно от експерименталните условия студентите само написват съчинението. В друго експериментално условие освен че съчиняват речта, изследваните лица я произнасят пред видеокамера, след като са информирани, че направената Видеокасета ще бъде показвана пред гимназисти в час по полова просвета. Освен това, преди да произнесат речта, половината участници във всяко експериментално условие са накарани да си припомнят свои пропуски да ползват презервативи в миналото; за целта експериментаторите карат изследваните лица да изброят случаите в собствения си живот, когато им е било изключително трудно, неудобно или „невъзможно” да ползват кондоми.

Участниците в едно от експерименталните условия — тези, които снимат видеокасета за гимназисти, след като им е било напомнено за собствените им пропуски в ползването на презервативи — преживяват силен дисонанс именно тогава. Дисонансът е породен

от факта, че изследваните лица осъзнават лицемерието си; с други думи, те изцяло съзнават, че препоръчват на гимназистите победеше, което те самите не следват. За да се абстрахират от лицемерието и да затвърдят самооценката си, ще им е нужно да започнат да изпълняват това, което препоръчват на другите. Ние установяваме точно това. След края на експеримента студентите, които осъзнават лицемерието си, са далеч по-склонни да купят презервативи (изложени върху маса пред залата, където се провежда експериментът), отколкото лицата във всички други експериментални условия. Нещо повече, няколко месеца по-късно голям брой от студентите, поставени в това условие, съобщават, че са започнали редовно да ползват презервативи.

Дисонанс и икономия на вода Преди няколко години, когато Централна Калифорния преживяваше едно от хроничните си засушавания, в Санта Крус, където се намира моят университет, бе наложен режим върху използването на водата. Администрацията в района на университета отчаяно се опитваше да накара студентите да пестят водата, като вземат душ по-кратко време. Директните призови към моралните ценности на студентите по отношение на икономията на вода имаха слаб ефект. Както споменавам в глава 2, няколко години по-рано бяхме постигнали доста по-голям ефект, като карахме студентите да се съобразяват с поведението на подходящи ролеви модели. За да помогнем водата да се пести още повече, ние започнахме да предизвикваме дисонанс, като използвахме модела с осъзнаване на лицемерието. Начинът, по който постъпихме, е сходен с този в експеримента с презервативите, разгледан по-горе.

В експеримента с душа⁸² моят помощник пресреща студентки, които са се запътили към университетската баня, за да вземат душ. Както в експеримента с презервативите, променяме както личностната ангажираност, така и осъзнаването на пропуските. В експерименталното условие с личностна ангажираност всяка студентка е питана дали желае да се подпише върху постер, призоваващ хората да пестят водата. На листовката пишеше: „Вземайте по-кратки душеве. Щом като аз мога, можете и вие!”

В експерименталната ситуация с осъзнаване на пропуските убеждавахме студентите да участват в „анкета” за пестенето на водата. Тя съдържаеше въпроси, които бяха съставени така, че да накарат изследваните лица да осъзнаят положителните си нагласи по отношение икономията на бода и факта, че понякога прахосват водата, докато си вземат душ.

В банята втори помощник на експериментатора дискретно чака студентите (със скрит херметичен хронометър), за да измери колко минути прекарват под душовете. Също както в експеримента с презервативите, ефектът върху поведението на студентите е голям само в ситуацията на силен дисонанс — с други думи, когато изследваните лица са убедени да препоръчват кратки душеве и също когато са наказани да осъзнаят собственото си поведение в миналото. В това експериментално условие студентите осъзнават, че не са правили това, което препоръчват: средната продължителност на душа е само малко повече от 3,5 минути (това е кратко!) и е значително по-малка, отколкото в контролните условия.

Да хвърлим светлина върху властта на водачите на секти Беше установено, че теорията на познавателния дисонанс е полезна, за да се разберат събития, които напълно разстройват въображението ни. Става въпрос за огромната власт, която някои водачи на религиозни секти, като Джим Джоунс (сектантското клане в Джоунстаун, Гвиана), Дейвид Кореш (масовото самоубийство в адски пожар в Уако, Тексас) и Маршъл Хюрф Епълуайт (груповото самоубийство на последователите на култа „Небесни двери”), са имали над сърцата и волята на своите последователи. Да се спрем на клането в Джоунстаун. От само себе си се разбира, че събитието е крайно трагично. Изглежда невероятно, че един човек може да притежава такава власт, че по негова команда стотици хора да убият децата си и да се самоубият. Как би могло да се случи това? Трагедията в Джоунстаун е твърде сложна, за да се разбере напълно с прост и независим анализ. Все пак една улика произтича от явлението слагане на крак във Вратата, което разгледахме в началото на тази глава. Джим Джоунс

се е сдобил с безусловното доверие на последователите си стъпка по стъпка. Внимателното вглеждане в сектата разкрива верига от непрекъснато увеличаващи се личностни ангажирания от страна на неговите последователи. Въпреки че е почти невъзможно напълно да се осъзнае крайното събитие, то става малко по-разбираемо, ако го разглеждаме като част от една серия. Като споменах в началото на тази глава, ако веднъж се поеме малък личностен ангажимент, това подготвя почвата за все по-големи ангажменти.

Да започнем от началото. Лесно може да се разбере как харизматичен лидер като Джоунс може да измъкна пари от членовете на църквата си. Щом като веднъж са се ангажирали да даряват малки суми в отговор на посланията му за мир и всеобщо братство, той може да поиска и да получи от тях много повече. После той убеждава хората да си продадат жилищата и да предоставят парите на църквата. Скоро няколко от последователите му заминават по негово искане, като напускат семействата и приятелите си, за да започнат нов живот в непознатата и трудна среда в Гвиана. Там те не само се трудят усилено (като по този начин увеличават личностния си ангажимент), но също са откъснати от потенциално неодобрително мнение, понеже са заобиколени от верни привърженици. Веригата от събития продължава. Джоунс си позволява сексуални волности с няколко омъжени жени сред своите последователи, които макар и неохотно се поддават; Джоунс претендира, че е баща на техните деца. Накрая като прелюдия към кулминационния момент, Джоунс убеждава последователите си да извършат серия от имитации на ритуални самоубийства, за да провери тяхната лоялност и подчинение. Така стъпка по стъпка личностната ангажираност на хората към Джим Джоунс нараства. Сама по себе си никоя от стъпките не е огромен, абсурден скок в сравнение с предишната.

Несъмнено и това е прекалено опростен анализ. Сред последователите на Джоунс са се случили страшно много събития освен постепенното нарастване на личностната им ангажираност, което вече описах. Тези събития са допринесли за трагичната развързка. Същевременно разглеждането на крайния резултат в контекста на нарастващата личностна ангажираност, до която водят предхождащите събития, действително хвърля лъч светлина върху

явление, което отначало изглежда неразбираемо.

Извлича ли Осама бин Ладен изгода от дисонанса След като атентатори-самоубийци разрушиха Световния търговски център на 11 септември 2001 г., различни политически анализатори се опитват да разберат как омразата може да бъде толкова силна, че някой да е готов да погуби себе си, за да унищожи хиляди невинни хора, като сигурно е знаел, че постъпката му не може да донесе някаква директна политическа изгода. Повечето анализатори обясняват поведението на атентаторите-самоубийци с религиозен фанатизъм. Това обяснение обаче не добавя много към разбирането на трагедията. Журналистът Томас Фридман — носител на награда „Пулицър” и един от най-проницателните американски наблюдатели на Близкия изток — подходи по различен начин към трагедията. Той предлага частичен отговор на този най-сложен въпрос, като използва теорията на познавателния дисонанс. Фридман⁸³ предполага, че в Близкия изток и Европа има хиляди млади мюсюлмани, чието достойнство е накърнено. Според Фридман тези млади мъже

още като деца са били учени в джамията, че тяхната вяра е най-съвършената и най-модерна форма на трите монотеистични религии, че тя превъзхожда както християнството, така и Юдаизма. Въпреки това те съзнават, че ислямският свят е изостанал в образованието, науката, демокрацията и развитието. Както зад християнския запад, така и зад еврейската държава. Това поражда у тези млади мъже познавателен дисонанс, Който е първата искра на цялата тяхна ярост... Те примиряват това, като заключават, че ислямският свят е изостанал зад останалата част на света или защото европейците, американците и израелците са откраднали нещо от мюсюлманите, или защото европейците, американците и израелците умишлено забавят напредъка на мюсюлманите, или защото лидерите на мюсюлманския свят са се отклонили от правата вяра и се държат по неислямски начини, но Америка ги държи на власт...

Те виждат Америка като най-мощното смъртоносно оръжие, което унищожава религиозната им Вселена, или поне Вселената, която те биха желали да построят. И затова те превръщат Америка в най-голямото зло, по-голямо от Западна Европа, зло, което трябва да бъде отслабено, а ако може, и унищожено. Дори чрез самоубийство? Защо не? Ако Америка унищожава източника на смисъла в техния живот, тя на свой ред трябва да бъде унищожена.

Намаляването на дисонанса и Културата

Колко е разпространено преживяването на познавателен дисонанс? Главно американците ли го преживяват или той е неотделима част от човешката природа? На този въпрос не може да се отговори категорично, защото експерименти върху дисонанса не са провеждани навсякъде. Мога обаче да заявя следното: въпреки че повечето изследвания са провеждани в Северна Америка, доказано е, че ефектите съществуват във всяка част от света, където са правени изследвания. Трябва да се отбележи, че в някои други култури специфичните резултати невинаги приемат точно същата форма, както в Северна Америка. В обществата, които са по-малко индивидуалистични от американското например, поведението, намаляващо дисонанса, може да приеме по-колективна форма. Спомнете си за класическия експеримент, проведен от Фестингър и Карлсмит, който разгледахме по-рано в тази глава. Дали японски студенти ще се държат както американските, когато бъдат накарани да излъжат срещу заплащане от 1 долар или 20 долара? Японският социален психолог Харуки Сакаи⁸⁴ повтаря експеримента на Фестингър-Карлсмит с интересна поредица експерименти. Първо, Сакаи установява, че в Япония изследваните лица, които срещу минимално заплащане казват на друг човек, че една отегчителна задача е интересна, започват да вярват, че задачата е интересна. Сакаи установява също, че ако човек само наблюдава как някой, когото познава и харесва, казва, че една отегчителна задача е интересна, това предизвиква дисонанс у наблюдателя. Следователно

в тази ситуация наблюдателите започват да вярват, че задачата е интересна. Накратко, в колективистична култура като Япония наблюдателите са склонни да съгласуват оценката си с лъжа, казана от техен приятел!

Човек не може да живее само в хармония

В началото на настоящата глава заявих, че хората са способни както на рационално поведение, улесняващо приспособяването, така и на поведение, намаляващо дисонанса. Да се върнем на този въпрос. Ако човек съсредоточава времето и усилията си да пази своето собствено „Аз”, той никога няма да се развие. А за да се развием, трябва да се учим от грешките си. Но ако човек държи да намали дисонанса, няма да признава своите грешки. Вместо това той ще ги крие или — което е още по-лошо — ще ги превръща в добродетели. Мемоарите на бивши президенти на САЩ са пълни с този род удобни твърдения, които служат за самооправдание, и най-добре могат да се обобщят с думите на бившия президент на САЩ Линдън Джонсън: „Ако трябваше да повтора всичко, не бих променил нищо”⁸¹.

От друга страна, хората често претърпяват развитие и често извличат поука от грешките си. По какъв начин? При какви обстоятелства? В най-добрия случай за всеки от нас би било полезно да може да си каже: „Е, добре, сгреших. Какъв урок мога да си извлека от това преживяване, за да не изпадам втори път в подобна ситуация?” Това може да се постигне по няколко начина.

1. Като разберем склонността си към самооправдание и намаляване на дисонанса.
2. Като осъзнаем, че извършването на глупава или неморална по стъпка не означава непременно, че сме непоправимо глупави или неморални.
3. Като изградим достатъчно силно собствено „Аз”, за да приемаме своите грешки.

4. Като повишаваме способността си да осъзнаваме, че за разбити-ето и ученето ни е полезно да признаваме грешките си, и като повишаваме уменията си да поддържаме близки и пълноценни отношения с другите хора.

Разбира се, да се изброят тези начини е много по-лесно, отколкото да се изпълнят. Как човек опознава склонността си към самооправдание и намаляване на дисонанса? Как идваме до съзнанието, че интелигентни и морални хора като нас понякога могат да извършат глупава или неморална постъпка? Да разберем това само на думи, не е достатъчно; за да използва човек максимално това познание, може би трябва да го преживее и приложи съзнателно. Ще се занимаем по-подробно с този процес в глава 8, в която ще разгледаме ползата от автентичността и неотбранителното общуване в отношенията ни с другите хора.

4.

6 Човешката агресивност

Преди повече от 40 години, в разгара на катастрофалната война, която САЩ водеше в Югоизточна Азия, гледах новините по телевизията. Водещият (неподражаемият Уолтър Кронкайт) съобщаваше за инцидент, при който американски самолети хвърлили напалм над едно село в Южен Виетнам, считано за крепост на Виетконг. Синът ми Хол, който по това време беше десетгодишен, ме попита бедро: „Татко, какво е това напалм?”

„О — отговорих аз нехайно, — доколкото зная, това е химикал, който изгаря хората; полепва и ако попадне върху кожата ти, не можеш да го отлепиш.” И продължих да гледам новините.

Няколко минути по-късно погледнах случайно към Хол и Видях, че по лицето му се стичат сълзи. Поразен от болката и мъката му, бях обзет от ужас, защото се замислих какво бе станало с мен. Толкова ли бях загрубял, че можех да отговоря на подобен Въпрос така сухо и делово — сякаш синът ми бе попитал как се прави топка за бейзбол или как функционира листото? Толкова ли бях привикнал към човешката жестокост, че можех да се държа нехайно в нейно присъствие?

В известен смисъл това не е изненадващо. Хората от моето

поколение бяха преминали през епоха на неописуеми жестокости като Холокоста в Европа, пускането на атомните бомби над Хирошима и Нагасаки в Япония, Корейската бойна и бойната в Югоизточна Азия и в Близкия изток. През изминалите години бяхме свидетели на няколко жестоки граждански бойни в Централна Америка; клането ш повече от един милион цивилни жители в Камбоджа; „етническото прочистване” в Босна; кървавите бани в Руанда, Судан и Алжир; самоубийствените атаки на 11 септември на американска земя и ответните удари в Афганистан и Ирак; и т.н., и т.н. Колкото и да са ужасяващи тези събития, масовите убийства от този тип не са присъщи само на настоящата епоха. Преди много години един приятел веднъж ми показа тънка книжка — най-много 10-15 страници, която имаше претенциите, че представя в синтезиран вид историята на света. Това бе хронологично изброяване на значителните събития в историята, за които съществуват писмени документи. Можете ли да се досетите какво имаше в нея? Естествено — война след война, от време на време прекъсвани от някои други събития без насилия, като раждането на Христос и изобретяването на печатарската преса. Какво представлява човешкото същество, ако най-значителните събития в кратката му история са случаи, в които хората масово се избиват едни други?

Още повече, че ние, американците, сме склонни ужасяващо лесно да приемаме насилията, а това на моменти изглежда крайно абсурдно и безсмислено. Ще ви дам един доста уместен пример. През 1986 г. американски самолети бомбардираха Либия като ответна мярка срещу засилването на терористичните актове в тази страна. Когато по-късно наши граждани бяха запитани дали одобряват това военно действие, цели 71% отговориха утвърдително, въпреки че само 31% бяха убедени, че нападението ще обуздае бъдещия тероризъм¹. Какъв друг извод можем да направим освен че значителен брой американски граждани смятат актовете на чисто отмъщение за приемлив елемент на американската външна политика?

По-широко погледнато, човекът е изключително агресивно същество. Няма друго гръбначно животно, което да убива и изтезва себеподобните си така последователно и безсмислено. Това ме

подтиква да задам следните въпроси: Дали агресивността е бродена — дали е част от човешката природа? Може ли тя да бъде модифицирана? Кои социални и ситуационни фактори увеличават агресивността и кои я намаляват?

Определение на агресивността

Социалните психолози определят агресивното действие като умишлено поведение, целящо да причини физическа или психологична болка. То не трябва да се смесва със само изтъкването, Въпреки че повечето хора често говорят за другите като за „агресивни”, ако отстояват правата си, пишат писма до редактора, като се оплакват от реални или Въображаеми неправди, работят изключително упорито, проявяват голяма амбиция или са истински кариеристи. По същия начин в едно сексистко общество някои могат да нарекат агресивна жената, която говори направо това, което мисли, или прави първата стъпка, като кани мъже на вечеря. Моето определение е категорично: агресията е преднамерено действие, целящо да навреди или да причини болка. Действието може да бъде физическо или словесно и независимо дали изпълни целта си, или не, то остава агресия. Следователно, ако разгневен познат ви замери с бирено шише и вие се набедете, за да избегнете удара, това си остава акт на агресия. По същия начин, ако пиан Водач Ви прегази, без да иска, докато се опитвате да пресечете улицата, това не е агресия, макар вредата да е много по-голяма от тази, нанесена от бирената бутилка, която не ви е уцелила.

Полезно е също да направим разграничение между злостната агресивност и инструменталната агресивност². **Злостната (враждебната) агресивност** е акт на агресия, продиктуван от чувство на гняв и целящ да причини болка или нараняване. При **инструменталната агресивност** има умисъл да се нарани другия, но нараняването става като средство за постигане на друга цел, която не е да се причини болка. Така в професионален футболен мач* бранител би могъл да направи всичко Възможно, за да спре играч от противниковия отбор и да стигне до състезателя,

у когото е топката.* Футболистът обикновено би могъл умишлено да причини болка на противника си, ако с това може да го изтласка и да стигне до състезателя, у когото е топката. Това би било инструментална агресивност. Понякога обаче, ако сметне, че противникът му играе нечисто, футболистът би могъл да се ядоса и да го нарани, въпреки че това не би увеличило шанса му да спре състезателя с топката. Това е злостна (враждебна) агресивност.

Инстинктивна ли е агресивността

Сред психолозите, физиолозите, етолозите и философите има спор дали агресивността е вродено, инстинктивно явление, или подобно поведение се научава³. Този спор не е отскоро: той се води от векове. Например в класическия си труд „Левиатан” (публикуван за пръв път през 1651 г.) Томас Хобс приема, че хората в естественото си състояние са зверове и че само като се налага законът и редът на обществото, може да се потисне това, което според Хобс е естествен инстинкт към агресия. От друга страна, схващането на Жан-Жак Русо за благородния дивак (публикувано за пръв път през 1762 г.) подсказва, че в естественото си състояние човекът е мило създание, а обществото със своите ограничения го принуждава да бъде враждебен и агресивен⁴.

По-песимистичното схващане на Хобс е доразвито през ХХ в. от Зигмунд Фройд⁵, който е лансирал теорията, че човек се ражда с инстинкт към живота, който той нарича Eros, и еднакво силен инстинкт към смъртта, Thanatos който води към агресивни действия. За инстинкта към смъртта Фройд пише: „Той действа у всяко живо същество и се стреми да го унищожи и да сведе живота до първоначалното му състояние на мъртва материя.” Фройд е бил убеден, че тази агресивна енергия трябва по някакъв начин да намери отдушник, за да не продължава да се натрупва и да причини заболяване. Тази концепция може да се определи като хидравлична теория. Аналогията е с налягането на вода, което

*Става въпрос за американски футбол — Бел. ред.

нараства в контейнер: ако не се намери отдушник за агресивността, тя ще доведе до своеобразен взрив. Според Фройд⁶ обществото играе основна роля в регулирането на този инстинкт и помага на хората да го сублимират, т.е. да превърнат разрушителната енергия в приемливо или дори полезно поведение.

Агресия сред низшите животни Изследванията върху инстинктивността на човешката агресивност са провокативни, но не дават категорични резултати, защото не е възможно да се проведе точен експеримент. Затова учените са прибегнали до експерименти върху видове, различни от човека. Целта им е да получат допълнителна информация до каква степен агресията може да е вродена. Да вземем за пример разпространеното схващане за котките и плъховете. Мнозинството от хората приемат, че котките дебнат и ловят плъховете по инстинкт. Преди близо половин век биологът Цинян Куо⁷ прави опит да опровергае този мит. Експериментът му е съвсем прост. Авторът отгледал котенце и плъх в една и съща клетка. Котката не само че не нападала плъха, но дори се сприятелила с него. Освен това тя не проявявала никакво желание да гони или убива други плъхове, когато имала възможност за това; следователно котката не проявявала миролюбиво поведение само към своето другарче, но и към другите плъхове, които никога не е срещала.

Въпреки че е привлекателен, този експеримент не доказва, че агресивното поведение няма инстинктивен характер; той само показва как ранният опит може да потисне агресивния инстинкт. Какво ще стане, ако едно същество порасне, без да има контакт с други същества? Ще прояви ли склонност към агресия или не? Оказва се, че плъхове, отгледани в изолация (т.е. без да са имали по-ранен опит да се бият с други плъхове), се нахвърлят върху друг плъх, който е въведен в същата клетка; нещо повече, отгледаните в изолация плъхове използват същия модел на заплаха и нападение, който използват плъховете с опит⁸. Следователно, въпреки че агресивното поведение може да се модифицира с опита (както показва експериментът на Цинян Куо), очевидно не е необходимо агресивността да се научава.

Още по-дълбоко можем да вникнем в собственото си биологично наследство, като наблюдаваме поведението на животни, с които имаме най-голямо генетично сходство. Един от най-близките ни роднини в царството на животните е шимпанзето, чиято ДНК има 98% сходство с човешката. Шимпанзето е изключително агресивно. Въпреки че шимпанзетата не воюват помежду си както хората, мъжките екземпляри улавят и убиват други самци⁹. Оттук бихме могли да направим извода, че хората и по-специално мъжете са генетично програмирани да проявяват агресивно поведение.

Трябва да вземем предвид и друго животно, програмирано за агресивно поведение — маймуните бонобо. Те са също толкова близки генетични роднини на човека, и са се развили от същия прародител като шимпанзетата. Приматолозите описват бонобо като по-интелигентни, по-състрадателни, по-склонни към емпатия и по-миролюбиви от шимпанзето, което е генетично сходен братовчед на бонобо. Докато шимпанзетата проявяват агресивност при най-малкия повод, бонобо е един от най-неагресивните видове бозайници на земята. Наричат ги „маймуни, които правят любов, а не война”, защото преди да направят крачка, която в друг случай би могла да предизвика конфликт, бонобо правят секс. Сексуалната активност служи като отдушник на потенциалния конфликт. Например когато групата пристигне на място за хранене, първо прави колективен секс, а след това се храни в мир. За разлика от бонобо, когато шимпанзета пристигнат на място за хранене, те се бият за храната. Също за разлика от шимпанзетата, бонобо образуват общества, доминирани от женски маймуни, и са известни с чувствителността, която проявяват към други членове на групата си¹⁰.

Бонобо са рядко изключение. Агресията сред приматите е почти всеобща, което убедително показва, че агресивността се е развила и е запазена, защото играе роля за оцеляването. Привържениците на еволюционната психология¹¹ същевременно изтъкват, че почти всички живи същества са развили мощни задържащи механизми, които им позволяват да потиснат агресията, когато това е в техен интерес. Агресивността е избирателна стратегия, която се обуславя от предишния социален

опит на едно животно, както и от специфичния социален контекст, в който то се намира. Бонобо доказват, че насилието между животните далеч не е неизбежно; то може фактически да се изкорени в една култура.

Нещо повече, когато става въпрос за хората, поради сложността на техните социални взаимодействия, социалната ситуация придобива още по-голямо значение, отколкото има сред близките ни роднини в животинското царство. Както предполага Ленард Бърковиц¹², хората, изглежда, имат вродена склонност да реагират на някои провокиращи стимули, като нападнат виновника. Дали склонността към агресия ще се изрази реално в открито действие, е функция от сложно взаимодействие между тези бродени наклонности, различни заучени потискащи реакции и конкретния характер на социалната ситуация. Например, макар в действителност много животни — от насекомите до човекоподобните маймуни — да нападат животно, което е навлязло в територията им, ще отидем твърде далеч, ако опростим нещата и направим извода, който някои известни автори правят, а именно, че човекът също е програмиран да брани територията си и да се държи агресивно в отговор на специфични стимули.

Редица данни подкрепят твърдението на Бърковиц, че поведенческите модели, вродени у човека, са безкрайно гъвкави и податливи на модификация. Човешките култури рязко се разграничават в това отношение. Съществуват например много т.нар. примитивни племена като лепча в Сиким, пигмеите в Централна Африка и арапеш в Нова Гвинея, които съумяват да живеят в приятелско сътрудничество както в собственото си племе, така и в отношенията си с другите хора. Агресивните постъпки сред тези хора са изключително редки¹³. Междувременно в по-„цивилизовано” общество като нашето избраните ни водачи изразходват голяма част от ресурсите ни за въоръжаване, семейното насилие е нещо обикновено, стрелбите от движещи се автомобили са станали трагичен елемент от градския живот, убийци вилнеят из гимназиите ни и в някои части на света самоубийствените атентати станали нещо обичайно.

Безкрайното разнообразие от начини, чрез които хората могат да

модифицират склонностите си към агресия, се подчертава от факта, че промяната на социалните условия в дадена култура може да доведе до резки промени в агресивното поведение. Индианците ирокези например стотици години са живели миролюбиво като племе от ловци. През XVII в. обаче разбиващите се търговски отношения с новодошлите европейци поставят ирокезите в пряко съперничество със съседните хурони за кожи (които да заменят за промишлени стоки). Избухва серия войни и в резултат ирокезите стават свирепи и добри воители, но не заради неконтролируеми агресивни инстинкти, а защото социалната промяна предизвиква засилване на съперничеството¹⁴.

В американското общество съществуват някои поразителни регионални различия в агресивното поведение и в типове събития, които предизвикват насилие. Ричард Нисбет е установил например, че броят на убийствата, извършени от бели мъже в Южните щати на САЩ, е значително по-висок от броя на убийствата, извършени от бели мъже в северните щати, особено в земеделските райони¹⁵. Това обаче е вярно само за убийства, „свързани със спор”. Изследването на Нисбет показва, че Южняците изобщо не са склонни да подкрепят насилието повече, отколкото хората от северните щати. Изключение правят само случаите на защита на собствеността и като реакция на обиди. Този модел подсказва, че „културата на честта”, която е отличителен белег на джентълмена от Юга, може да е характерна за особени икономически и професионални обстоятелства—по-специално за тези, които са свързани с движимо (и следователно, което подлежи на кражба) имущество, както в пастирското общество в ранния Юг и Запад, където цялото богатство, което притежава един човек, може да бъде задигнато. С други думи, ако сте фермер в Айова, едва ли някой може да ви открадне цялата реколта; следователно, не е толкова необходимо да си създавате репутация на човек, който ще се вдигне на борба, за да защитава собствеността си. Ако обаче сте скотовъдец, важно е да имате репутация на човек, който „не бива да бъде закачан”, така че крадците на добитък ще трябва добре да си помислят, преди да ви ограбят.

Това, с което този феномен е изключително интересен, е фактът,

че културата на честта се запазва дълго след като условията, които са я формирали, са изчезнали. По такъв начин, изхождайки от първоначалните си избоди, Нисбет и колегите му¹⁶ провеждат поредица експерименти. В тях експериментаторите доказват че нормите, характерни за културата на честта, се проявяват в познанията, емоциите, видовете поведение и физиологичните реакции на съвременните бели колежани от Юга, записани в Мичиганския университет. Това са млади мъже, чиито семейства не са пасли добитък от много поколения насам. Подставено лице на експериментатора се сблъсква „случайно” с всяко от изследваните лица в тези експерименти и изрича обидни думи по негов адрес. За разлика от белите мъже от Севера (които обикновено само отхвърлят обидата с пренебрежение), южняците са по-склонни да мислят, че мъжката им репутация е застрашена, по-силно се разстройват (както показва повишението на нивото на кортизон в кръвта им), имат по-голяма физиологична преднастройка за проява на агресивност (както показва повишението на нивото на тестостерон в кръвта им), получават по-голяма когнитивна първоначална подготовка за проява на агресия и в крайна сметка по-често прибегват до агресивно и властническо поведение след инцидента. След тези експерименти Коен и Нисбет¹⁷ провеждат още един, в който изпращат писма с кандидатури за работа до различни компании в САЩ. Писмата са писани уж от хора, които са убили някого в конфликт, свързан с въпрос на чест. Компаниите, чието седалище е в Юга и Запада, много по-често отговарят с разбиране и приемане, отколкото тези, които са на север.

Като имаме предвид тези резултати, бихме направили извода, че макар да е почти сигурно, че агресивността у човека и другите примати има инстинктивен компонент, агресията не е причинена изцяло от инстинкта. Има ясни примери, които показват как различията в културата моделират реакциите на хората към различни ситуационни и социални събития и чрез това определят дали ще реагираме по агресивен начин. Нещо повече, ние знаем, че при хората подобно поведение може да се модифицира от ситуационните и социалните фактори. С две думи, агресивното поведение може да се редуцира

Полезна ли е агресивността

Естественият подбор Добре, агресивността у хората може да се редуцира, но дали трябва да се намалява? Някои учени са на мнение, че определени видове агресивност са полезни и може би дори нужни. Например Конрад Лоренц¹⁸ заявява, че агресивността е „съществен елемент в организацията на инстинктите за самосъхранение”. Като основава доводите си на наблюдения върху животни, той счита, че агресивността играе първостепенна роля в еволюцията, защото дава възможност на младите животни да имат най-силните и най-мъдрите родители, а групата да бъде предвождана от възможно най-подходящите самци. Антропологът Шъруд Уошбърн и психиатърът Дейвид Хамбърг¹⁹ са стигнали до подобни изводи в изследването си върху маймуни от Стария свят. Те смятат, че агресивността на маймуните от една група играе важна роля за намирането на храна, при размножаването и определянето на моделите на господство. Най-силният и най-агресивният самец в групата ще заема позиция на превъзходство чрез първоначална проява на агресивност. Стивън Пинкър²⁰ с ирония отбелязва, че това ще намали броя на сериозните бъдещи схватки в групата, защото другите самци знаят кой е господарят и просто се отдръпват. Нещо повече, тъй като господстващият самец доминира и в размножаването, групата има по-големи възможности за оцеляване, понеже силният индивид предава жизнеността си на следващите поколения.

Моделът на поведение сред вид едри тюлени е сходен, но малко по-кървав. Според психолога Бърни льо Бьоф²¹ всяка година преди сезона на чифтосването двойки мъжки тюлени се изправят един срещу друг, за да установят господство. Най-силният, най-агресивният и най-интелигентният самец е не само номер 1 в йерархията сред другите мъжкарите, но става и любовник номер 1 в групата. В едно наблюдение например самецът номер 1, или „алфа”-та в даден район, обитаван от 185 женски и 120 мъжки врани, е участвал в половината от наблюдаваните чифтосвания. В по-малката с 40 или по-малко женски птици мъжката врана номер 1 обикновено участва в 100% от съвкупленията.

Като имат пред Вид тези данни, мнозина наблюдатели призовават към предпазливост в опитите да се контролира агресивността у човека; те изказват предположението, че — както при низшите животни — агресивността може да е нужна за оцеляването на вида. Тези разсъждения отчасти се базират на предположението, че един и същ механизъм подбужда едного да убие съседа си, а другиго — да „овладява“ космоса, с настървение да се захваща с трудна математическа задача, да „атакува“ логическа задача или да „покорява“ Вселената.

Както заявих по-рано обаче, това разсъждение се базира върху преувеличено определение на агресивността. Поставянето на знак за равенство между високите постижения и напредъка, от една страна, и враждебността и агресивността, от друга, обърква нещата. Възможно е да решим даден проблем или овладеем дадено умение, без да причиняваме зло на друг човек или дори без да се стараем да влизаме в съперничество. За американците това разграничение е трудно за разбиране, защото те, както и някои други народи на Запада, са научени да отъждествяват добрите резултати с покоряването на някого. М. Ф. Ашли Монтагю²² счита, че прекалено елементарно и погрешно тълкуване на Дарвиновата теория е внушило на средния човек невярното схващане, според което конфликтът е неизбежен закон на живота. Ашли Монтагю заявява, че за победителите в индустриалната революция, които са експлоатирали работниците, е било удобно да оправдават експлоатацията си, като сравняват живота с борба за оцеляване; естествено е да оцелеят най-приспособените индивиди. Опасността при този начин на разсъждаване е, че той се превръща в „самоосъществяващо се пророчество“ и може да стане причина да пренебрегнем или омаловажим ролята на неагресивното и лишено от съперничество поведение за оцеляването на човека и другите животни. Преди повече от 100 години например руският учен и социален реформатор Пьотър Кропоткин²³ е стигнал до извода, че поведението на сътрудничество и Взаимопомощ играе важна роля в оцеляването на много форми на живот. В подкрепа на този извод има богат доказателствен материал. Поведението на сътрудничество сред някои социални насекоми като термити, мравки и пчели е добре познато. По-малко известна е формата на поведение при

шимпанзето, която може да се опише единствено като „алтруистична”. Тя се проявява по следния начин: две шимпанзета се намират в две съседни клетки. Едното шимпанзе има храна, а другото няма и започва да „проси”. Неохотно „богатото” шимпанзе му подава част от своята храна. Самото нежелание, с което шимпанзето прави това, е известен смисъл придава още по-голяма значимост на подаръка, защото показва, че то харесва храната и с радост би я задържало за себе си. Този факт показва също, че подтикът за споделяне може да има наистина дълбоки корени дори сред прословутите с агресивността си животни като шимпанзетата²⁴. Идеите на Кропоткин са били пренебрегнати до голяма степен — може би защото не са отговаряли на духа на бремето или на потребностите на тези, които са извличали облаги от индустриалната революция.

Да се вгледаме в американското общество. Изглежда, че американската култура процъфтява на базата на състезанието; ние награждаваме победителите и отхвърляме победените. Цели две столетия образователната ни система се основава на съперничеството и законите за оцеляване. С много малко изключения ние научаваме децата си не да обичат знанието, а да се стремят към високи оценки и високи резултати на изпитите SAT. Когато Грантланд Райе, автор на спортни репортажи, заявява, че не е важно дали побеждаваш, или губиш, а как играеш, той не описва господстващата тема в американския живот, а изразява надежда, че по някакъв начин бихме могли да се отървем от нездравия си стремеж да побеждаваме на всяка цена, който властва в живота в САЩ. От футболиста на Малката лига, който избухва в плач след загуба на своя отбор, до студентите, които скандират на футболния стадион: „Ние сме номер 1!”; от бившия президент на САЩ Линдън Джонсън, чиито преценки по време на войната във Виетнам почти сигурно са били изкривени от често изразяваното от него желание да не бъде първият американски президент, който е изгубил война, до третокласничката, която презира свой съученик заради доброто му представяне на класно по аритметика — всички ние демонстрираме изумителна културално обусловена мания за победа. Винс Ломбарди, много популярен професионален треньор по й

футбол обобщава всичко в краткото изречение: „Победата не е всичко, тя е единственото важно нещо.” Ужасяваща в тази философия е импликацията, че целта да победим оправдава всички използвани средства дори ако става въпрос просто за футболен мач — нещо, което първоначално все пак се смяташе за развлечение.

Няма съмнение, че в началото на еволюцията на човека голяма част от съперничеството и агресивното поведение са улеснявали приспособяването му. Но когато се огледаме наоколо и Видим свят, изпълнен с омраза и недоверие между народите, расите и племената, безсмислени кръвопролития, тероризъм, антракс и едра шарка, произвеждани като оръжия, ядрени бойни глави, достатъчни многократно да унищожат населението в света, с основание започваме да се съмняваме в ролята на агресията за оцеляването. Антропологът Лорън Айсли²⁵ отдава дължимото на дребните прадеди на човека, но предупреждава да не им подражаваме, когато пише: „Днес са ни потребни хора, които са по-добросърдечни и по-толерантни от онези, които заради нас се пребориха с леда, тигъра и мечката.”

Катарзисът — действа ли Аргументи, че агресивността изпълнява полезна и дори необходима функция, се привеждат понякога и в друг смисъл. Тук имам предвид позицията на психоаналитиците за понятието **катарзис** — освобождаване на енергия. Както споменах по-рано, Зигмунд Фройд е бил убеден, че ако човек няма възможност да се прояви по агресивен начин, агресивната му енергия ще се натрупа, напрежението ще се повиши и накрая ще избликне или под формата на крайно насилие, или в психично заболяване. Изтъкнатият американски психиатър Уилям Менинджър²⁶ например твърди, че „игрите със състезателен характер в САЩ осигуряват необикновено ефикасен отдушник за инстинктивния нагон към агресивност”.

Това убеждение се е превърнало в част от нашата културална митология. Във филма, “Анализирай това”(1999) например психиатър (ролята се изпълнява от Били Кристъл) е принуден да лекува мафиотски бос и убиец, изигран от Робърт де Ниро. Героят на Де Ниро страда от хипертония, причинена от прекомерно силен гняв и тревожност. В един от терапевтичните им сеанси героят на

Били Кристъл казва: „Знаеш ли как постъпвам аз, когато съм ядосан? Удрям възглавница. Опитай и ти?” В съзнанието на гангстера „удрям” означава „убивам”. Де Ниро Вади пистолета си и изстрелва няколко куршума в една възглавница. Били Кристъл се задавя, но успява да се засмее и пита: „Чувстваш ли се по-добре?” „Да!” — отговаря Де Ниро.

Макар и любопитно, това не е никак точно. Има изобилие от доказателства, сочещи, че терапията на Били Кристъл просто не действа. В един свой експеримент Брад Бушман²⁷ ядосва изследваните лица, като кара свой помощник (техен състудент) да ги оскърби. Веднага след това участниците биват разделени на три групи. В първата експериментална ситуация им позволяват няколко минути да удрят боксова круша, като ги насърчават да мислят за студента, който ги е наскърбил. Във втората ситуация студентите боксират „крушата”, като са накарани да смятат дейността за физическо упражнение. В третото експериментално условие участниците просто седят няколко минути, без да удрят нищо. Кои студенти изпитват най-слаб гняв в края на експеримента? Тези, които са седели, без изобщо да удрят.

В добавка Бушман дава на участниците възможност да изразят агресивност към човека, който ги е оскърбил, като му свирнат със свирка силно и пронизително. Студентите, които боксират „крушата”, докато мислят за „врага” си, са най-агресивни и му свирят най-силно и най-продължително. Най-малка агресивност проявяват студентите, които само седят след оскърблението. Следователно, посланието е ясно. физическата активност като удряне на боксова круша, изглежда, нито разсейва гнева, нито намалява агресивността срещу човека, който го е предизвикал. Всъщност данните ни отвеждат в обратната посока. Лабораторният експеримент на Бушман се потвърждава от теренно изследване на гимназиални футболисти. Артър Патерсън²⁸ измерва общата враждебност на футболистите преди футболния сезон, по време на сезона и след него. Ако усилената физическа дейност и агресивното поведение, които са част от футболната игра, помагат да се намалява напрежението от потиснатата агресивност, ние бихме очаквали играчите да проявяват по-слаба враждебност, докато трае сезонът.

Вместо това с напредването на футболния сезон враждебността сред играчите значително нараства

Какво става, когато актовете на агресивност са насочени директно към човека, който ги е предизвикал? Откритият акт на агресия намалява ли потребността на хората от нова агресия? Систематичните изследвания отново показват, че се случва точно обратното, както в експеримента с боксовата круша. Ръсел Грийн и сътрудниците му²⁹ провеждат експеримент, в който всеки участник е в двойка с друг студент. Както Вече можете да се досетите, вторият студент е помощник на експериментаторите. Помощникът първо разгневява изследваното лице. През тази експериментална фаза двойките обменят мнения по различни въпроси и когато партньорът му е на различно от неговото мнение, помощникът го удря с електрически ток. По-нататък се изследват „ефектите на наказанието върху ученето”, като изследваното лице изпълнява ролята на учител, докато помощникът е ученикът. При първата задача за научаване някои от участниците трябва да удрят с ток помощника всеки път, когато допусне грешка; други участници само регистрират грешките му. При следващата задача на всички участници се дава възможност да удрят с ток помощника. Какво се случва? Противно на хипотезата за катарзиса, изследваните лица, които Веднъж са удряли с ток помощника на експериментаторите, и втория път прилагат по-чести и по-силни токови удари.

Същият тип поведение е бил наблюдаван систематично при естествено случващи се събития в реалния живот, когато актовете на словесна агресия улесняват по-нататъшни атаки. В този „естествен експеримент” неколцина техници са били уволнени от компанията, в която работят, и следователно изпитват разбираем гняв към работодателите си. На някои от тях е била дадена възможност да изкажат гласно враждебността си към бившите си шефове. По-късно всички техници са били помолени да опишат шефовете си. Хората, които са имали шанса да излеят гнева си, са направили много по-злостни описания от тези, на които не е била дадена възможност да дадат воля на гнева си³⁰.

Обобщавайки, ще кажем, че е ясно, че изливането на гнева — пряко или не, с думи или с действия — засилва враждебността, а не я намалява.

Отговарят на удара с удар, прекрочване на границата и ескалиране на агресията Защо изразяването на агресивност засилва враждебността? Първо, след като веднъж сме изразили отрицателни чувства към някого — например нарекли сме бившия си работодател „безсърдечен тип”, е много по-лесно да преминем към изказвания и действия, подкрепящи отрицателните ни чувства, особено ако сме отвърнали публично на удара с удар. Нещо повече, отмъщението обикновено е по-тежко от първоначалната обида или атака; човек е склонен да прекрочва границата, което подготвя почвата за намаляване на дисонанса. Експеримент, извършен от Майкъл Кан, показва как прекрочването на границата води до подценяване на жертвата³¹. В експеримента на Кан медицински лаборант, който извършва някои физиологични измервания на студенти, ги обижда и унижава. В едно от експерименталните условия на студентите се позволява да дадат воля на враждебността си, като съобщят на шефа му какви чувства изпитват към лаборанта, знаейки, че с това ще му навредят сериозно и могат да станат причина да бъде уволнен. В другото експериментално условие на студентите не се разрешава да проявят агресивност към лаборанта. Резултатите са категорични: студентите, които имат възможност да навредят на лаборанта, впоследствие изпитват по-силна неприязън и враждебност към него, отколкото тези, които не са имали възможност да му навредят.

Преминаването на границата максимално засилва дисонанса. Дисонансът е толкова по-голям, колкото по-голямо е несъответствието между това, което нападателят е сторил на един човек, и неговото отмъщение. Колкото по-силен е дисонансът, толкова по-голяма е потребността на дадения човек да подцени нападателя. Спомнете си инцидента, който описах в глава 1. Четирима студенти от Държавния университет в Кент са застреляни от членове на Националната гвардия на Охайо по време на антивоенна демонстрация. Каквото и да са правели студентите (да са крещели неприлични думи, да са дразнели гвардейците и да са им се присмивали) с действията си едва ли са заслужили по тях да

бъде стреляно и да бъдат убити. След като са били убити обаче, те са били описани в крайно отрицателна светлина. След като съм убил Веднъж бунтуващи се студенти от университета в Кент, аз ще се опитам да убедя сам себе си, че те *действително* са го заслужавали и ще намразя всички протестиращи студенти още по-силно, отколкото преди да стрелям. Също така, след като Веднъж съм лишил афроамериканци от прилично образование, ще съм още по-силно убеден, че те са тъпи и поначало не биха имали полза от добро образование. А какво мислите, че са изпитвали към американците членовете на анти-американски терористични групи и техните симпатизанти *след* безсмислените убийства на 11 септември? Мислите ли, че са изпитвали скръб и състрадание към хилядите невинни жертви, спасителните екипи и техните семейства? Мислите ли, че са си казали, че американците са страдали достатъчно? В повечето ситуации извършването или извиняването на извършено насилие не намалява склонността към насилие. Извършването на насилствени действия засилва отрицателните ни чувства към жертвите. В крайна сметка именно затова насилието води към по-голямо насилие.

Какво би се получило обаче, ако по някакъв начин направим така, че да не позволим отмъщението срещу подбудителя на агресията да излезе извън контрол? С други думи, ако разумно контролираме тежестта на отмъщението, така че то да не е много по-голямо от деянието, което го е предизвикало? Бих прогнозировал, че при такива обстоятелства няма да има дисонанс или той ще е слаб. „Сам ме наскърби; аз му отвърнах по същия начин и сега сме квит.” Експериментите потвърждават, че когато отмъщението съответства на провокацията, хората не подценяват провокатора³².

Тук трябва да подчертаем един важен въпрос: повечето ситуации в реалния живот са много по-объркани от тази и отмъщението почти винаги надхвърля първоначалната обида. Неотдавна проведени изследвания показват, че това е така, защото получената болка винаги е по-силна от тази, която причиняваме. Старата шега, че строшеният крак на друг човек е нищо в сравнение със собствения ни счупен нокът, се оказва точно описание на неврологичната настройка у хората.

Екип от английски невролози³³ е разделил известен брой хора по двойки в експеримента „око за око, зъб за зъб”. Всеки двама души са свързани с механизъм, който упражнява натиск върху показалците им, и всеки участник е инструктиран да прилага върху пръста на партньора си същата сила, която току-що е усетил. Експериментаторите откриват, че въпреки положените усилия участниците не успяват да отвърнат на натиска с точно същия натиск. При всяко усещане на натиск, единият партньор „отвърща” със значително по-силен натиск, смятайки, че прилага същата сила, която е била приложена върху неговия пръст. По този начин играта, която започва с размяна на леки докосвания, бързо ескалира в силен и болезнен натиск. Изследователите правят извода, че ескалирането на болката е „естествен вторичен продукт от преработването на неврологичната информация”. Този извод помага да се обясни защо две момчета, които започват на шега да си разменят юмручни удари в раменете, скоро започват да се бият яростно с юмруци, и защо конфликтите между страните често ескалират. Всяка от страните оправдава действията си, като смята, че просто изравнява резултата.

Причини за агресивността

Както видяхме, една от основните причини за насилие—освен очевидните като между групова омраза, отмъщение или война—е самото насилие. Когато един човек избърши акт на агресия и той превишава деянието, с което жертвата го е предизвикала, в действие влизат когнитивни и мотивационни сили. Тяхната цел е да оправдаят тази агресия, която подготвя почвата за още по-голяма агресия. Да разгледаме и някои от другите главни причини за агресия.

Неврологични и химични причини В мозъка има област, наречена **амигдала**, която е свързана с агресивните начини на поведение сред хората, а също сред низшите животни. Когато зоната се дразни с електрически ток, кротки индивиди започват да проявяват насилие; също така, когато нервната активност в тази

област бъде блокирана, индивидите, които са проявявали агресивност, се укротяват³⁴. Трябва да се отбележи обаче, че тук също се наблюдава гъвкавост: влиянието на мозъчните механизми се модифицира от социалните фактори, дори при животните. Ако мъжка маймуна е в присъствието на други маймуни, по-нискостоящи в социалната йерархия, тя ще ги нападне, когато амигдалата ѝ е раздразнена. Ако амигдалата е стимулирана в присъствието на маймуни с по-високо социално положение обаче, самецът няма да нападне, а ще е склонен да избяга.

Тестостерон Установено е, че някои химични вещества влияят върху агресивността. Инжектирането на тестостерон, мъжки полов хормон, например, увеличава агресивността у животните³⁵. Съществуват сходни наблюдения и при хората. Джеймс Дабс и колегите му³⁶ са установили, че затворници, осъдени за престъпления, включващи насилие, имат значително по-високи нива на тестостерон от затворници, които изтърпяват присъди за престъпления, в които няма насилие. Също така веднъж попаднали в затвора, хората с по-високи нива на тестостерона нарушават повече правила на заведението и особено тези, които са свързани с открита конфронтация. Дабс и колегите му откриват също, че малолетните престъпници имат по-високи нива на тестостерон от студентите³⁷. Когато се сравняват различни студентски дружества в даден колеж, се оказва, че членовете на тези, които са смятани за по-необуздани, по-безотговорни и по-примитивни, имат най-високи средни нива на тестостерон³⁸. Очевидно е, че тестостеронът влияе върху агресивността. Вярно е и обратното: агресивното държание повишава отделянето на тестостерон³⁹.

Щом нивото на тестостерона влияе върху агресивността, означава ли това, че мъжете са по-агресивни от жените? Отговорът, изглежда, е „да”, ако става въпрос за физическа агресия. Елинор Маккоби и Карол Джаклин⁴⁰ извършват широко обхватно изследване върху деца и откриват, че момчетата са последователно по-агресивни от момичетата. В едно от изследванията експериментаторите внимателно наблюдават деца по време на игра в различни страни, включително Съединените щати, Швейцария и

Етиопия. Сред момчетата има много повече случаи на бутане, блъскане и удряне съвсем не на шега, отколкото сред момичетата. Също така преобладаващото мнозинство възрастни хора в целия свят, които са арестувани за извършване на престъпления, свързани с насилие, са мъже. Когато арестуваните са жени, те обикновено са извършили престъпления, свързани със собственост (като кражби от магазин, подправяне на документи, измами и други кражби), а не с насилие (като убийство и нападение с утежняващи вината обстоятелства).

Нещата се усложнява обаче, когато става въпрос за не физически форми на агресивност. Макар изследването да показва, че момчетата са по-склонни към физическа проява на агресивност, момичетата по-често прибегват до социални форми на агресивност, наречени от Ники Крик и сътрудниците ѝ⁴¹ **агресия, насочена към взаимоотношенията**. Момичетата по-често извършват постъпки, с които навреждат на хората, главно като развалят взаимоотношенията им с други хора. Главните примери за такива постъпки са отхвърлянето, разпространяването на лъжливи слухове и злостни клюки. Много скоро ще видим, че последствията от тези постъпки могат да бъдат катастрофални.

Не можем да сме сигурни дали половите различия на физическата агресивност имат биологичен или социален произход, Въпреки че някои доказателства клонят към биологията. По-специално огромните социални промени в САЩ, засягащи жените през последните 40 години, не са довели до увеличение броя на престъпленията, свързани с насилие, които са извършени от жени, спрямо тези, извършени от мъже. Същевременно, когато анализираме сравнителните данни за престъпления, несвързани с насилие, извършени от мъже и от жени, при жените скокът на тези престъпления е много по-голям, отколкото при мъжете⁴².

Почти абсолютната универсалност на половите различия се потвърждава от резултатите от изследване, съпоставящо различни култури. Дейн Арчър и Патриша Макданиъл⁴³ карат тийнейджъри от 11 страни да четат разкази, в които става въпрос за междуличностни конфликти. Разказите са били прекъснати преди края и тийнейджърите са инструктирани да ги завършат сами. Арчър и Макданиъл откриват, че младите мъже във всяка от страните проявяват по-голяма склонност към изпълнени с насилие

развръзки на конфликта, отколкото младите жени.

Почти абсолютната универсалност на тези различия сравнително ясно показва, че резултатите от изследването са обусловени от биохимичните различия между мъжете и жените. Същевременно е очевидно също, че тези резултати не се дължат единствено на биохимичните различия. Арчър и Макданиъл установяват, че макар мъжете в дадена култура да имат съответно по-високи стойности на склонност към физическа агресия от жените, културата също играе важна роля. Жените в Австралия и Нова Зеландия например проявяват повече данни за физическа агресивност, отколкото мъжете от Швеция и Република Корея.

Алкохол Алкохолът е химично вещество, което много хора в света с радост поемат. Както повечето студенти, които водят активен социален живот, знаят, алкохолът обикновено намалява задръжките и кара хората да извършват постъпки, които обществото понякога не одобрява, включително актове на агресия⁴⁴. Случайните наблюдения сочат, че в баровете и нощните клубове често избухват юмручни боеве и че насилието в семейството нерядко е свързано със злоупотреба с алкохол. Тези несистемни наблюдения се потвърждават от богат доказателствен материал. Статистиката на престъпността разкрива например, че 75% от лицата, арестувани за убийство, нападение и други престъпления, свързани с насилие, са били пияни в момента на задържането⁴⁵. Освен това контролирани експерименти в лаборатория показват, че когато един човек е погълнал достатъчно количество алкохол, за да се напие, е склонен да реагира по-буйно на провокации в сравнение с друг, който изобщо не е пил или е пил малко алкохол⁴⁶.

Това не означава, че алкохолът автоматично повишава агресивността; не е задължително хора, които са употребили алкохол, да налитат на бой. Резултатите от лабораторни и теренни експерименти дори показват, че алкохолът служи като дезинхибитор; т.е. пиенето намалява социалните задръжки и ни прави по-непредпазливи от обикновено. Не е само това обаче. Неотдавна проведени експерименти са показали, че алкохолът

обикновено нарушава начина, по който хората обработват информацията⁴⁷. това означава, че човек, който е в нетрезво състояние, често реагира на най-ранните и най-очевидните аспекти на една социална ситуация, а пропуска по-фините моменти. На практика ако сте трезвен и някой например би настъпи без да иска, вероятно ще се сетите, че не го е направил нарочно. Ако сте пиян обаче, може да изпуснете същността на ситуацията и да реагирате така, сякаш са би настъпили нарочно. Съответно (особено ако сте мъж), може да отвърнете с физическа агресия. това е точно такъв тип неясна ситуация, която мъжете могат да изтълкуват като предизвикателство, ако не мислят на трезва глава.

Болка и дискомфорт Болката и дискомфортът са главни предвестници на агресията. Ако някой индивид изпитва болка и не може да избяга от нея, той почти винаги атакува; това важи за плъховете, мишките, хамстерите, лисиците, маймуните, за вид раци, за змиите, миешките мечки, алигаторите и много други животни⁴⁸. Тези животни обикновено нападат представители на своя или на различни видове, или всеки друг обект, който видят, включително парцалени кукли и топки за тенис. Смятате ли, че същото важи и за хората? Ако се замислите за момент, може да решите, че има голяма вероятност да е така. Повечето хора стават раздразнителни, когато почувстват остра, неочаквана болка (напр. когато ударят пръста на крака си) и често се нахвърлят върху най-близкия обект. Ленард Бърковиц⁴⁹ провежда поредица експерименти, в които едната ръка на студенти се потапя в много студена вода, за да изпитат болка. Експериментаторът показва, че в този случай извършените актове на агресия срещу други студенти се увеличават рязко. По същия начин изследователите прогнозираят, че други форми на телесен дискомфорт като горещина, влага, замърсен въздух и неприятни миризми могат да влияят, като понижат прага за проява на агресивно поведение⁵⁰. В края на 60-те и в началото на 70-те години например, когато в САЩ имаше голямо напрежение около бойната във Виетнам, расовата несправедливост и други подобни проблеми, националните лидери изпитваха силно безпокойство във връзка с явлението, което наричаха „дългото, горещо лято”.

Т.е. те предполагаха, че склонността към бунтове и други форми на гражданско неподчинение може да се проявява по-често през лятната жегга, отколкото през есента, зимата или пролетта. Беше ли това действително вярно или беше само предположение? Оказва се, че е вярно. Дж. Мерил Карлсмит и Крейг Андерсън⁵¹ извършват систематичен анализ на размириците, станали между 1967 г. и 1971 г. в 79 града, и откриват, че бунтове избухват много по-често през горещи, отколкото през студени дни. В по-ново изследване Андерсън и колегите му установяват също, че колкото по-горещо е в даден ден, толкова по-голяма е вероятността хората да избършат престъпления, свързани с насилие. Нещо повече, те откриват още, че жеггата не убелячава броя на кражбите с взлом и други престъпления, свързани с имущество, и по този начин потвърждават връзката между горещината и насилието (не просто престъпленията от общ характер)⁵².

Както вече знаете обаче, трябва да проявяваме предпазливост, когато тълкуваме събитията, които стават в природата. Изследователят у вас например може да се изкуши да попита дали засилването на агресивността се дължи на самата температура или просто на факта, че в горещи дни повече хора излизат навън (и се пречат едни на други!), отколкото в студени или дъждовни дни. Следователно как можем да докажем, че агресивността се предизвиква от самата температура, а не от по-големите възможности за контакт? Много лесно можем да внесем явлението в лабораторията. Уилям Грифит и Робърта Вейч⁵³ например провеждат експеримент, в който просто дават тест на студенти. Една група решава теста в стая с нормална температура, а друга — в помещение, където температурата се повишава до 32 градуса по Целзий. Студентите в горещата стая не само съобщават, че усещат по-голяма агресивност у себе си, но и проявяват по-голяма враждебност към непознат човек, когото са помолени да опишат и оценят. Допълнителни аргументи от реалния живот потвърждават предположението ни за причината на това явление. Известно е например, че в бейзболните мачове от Висшата лига значително повече батерии са удряни от хвърлените топки, когато температурата е над 32 градуса по Целзий, отколкото когато е под

32 градуса⁵⁴. В пустинния град Финикс, Аризона, шофьорите на коли без климатик по-често натискат клаксона при задръстване, отколкото шофьорите с климатик в колите си⁵⁵.

Фрустрация и агресия Както видяхме, агресивността може да бъде предизвикана от всяка неприятна или нежелателна ситуация като гняв, болка, извънредно висока температура и други подобни. Сред всички тези нежелателни ситуации основният подбудител към агресивност е фрустрацията. Представете си, че трябва да пресечете с колата си града, за да отидете на важно интервю за работа. По пътя към паркинга си давате сметка, че закъснявате за срещата, и започвате да подтичвате. Когато стигате до колата си, с ужас виждате, че едната гума е спаднала. „Не е толкова страшно; ще закъснея 20 минути”, си казвате, докато вадите крика и гаечния ключ от багажника. След дълго теглене и дърпане сваляте спадналата гума, поставяте резервната, завъртате гайките и тогава виждате, че и резервната гума е спаднала! Кипящ от безсилието си, се затъртате обратно към общежитието и влизате в стаята си. вашият съквартирант ви вижда да стоите със CV-то си в ръка, потен, мръсен и изпомачкан. Веднага преценява ситуацията и ви пита иронично: „Как мина интервюто?” След този въпрос той със сигурност ще трябва бързо да се наведе, за да избегне удара ви.

Ако един човек бъде Възпрян по пътя към някаква цел, той изпитва фрустрация, която увеличава вероятността от агресивна реакция. Ясна картина на връзката между **фрустрацията и агресивността** дава класически експеримент, проведен от Роджър Баркър, Тамара Дем-боу и Курт Левин⁵⁶. Психолозите предизвикват фрустрация у малки деца, като им показват стая, пълна с привлекателни играчки, но не им разрешават да играят с тях. Децата стоят пред телена мрежа, гледат играчките, като се надяват да играят с тях — дори очакват, че ще поиграят с тях, но не могат да ги докоснат. След дълго и мъчително чакане на децата се разрешава да си поиграят с играчките. На контролна група деца е било разрешено да играят с играчките направо, без да е била предизвикана фрустрация у тях. Тези деца са си играли радостно с играчките. Затова пък, когато фрустрираните деца получават достъп до същите

играчки, започват да се държат крайно агресивно: чупят ги, хвърлят ги към стената, тъпчат ги и така нататък. Ето как фрустрацията може да доведе до агресивност.

Няколко фактора могат да засилят фрустрацията. Представете си, че тъкмо се готвите да захапете един сандвич Биг Мак и някой ви го грабне. Това вероятно ще предизвика у вас по-голяма фрустрация и агресивна реакция, отколкото ако някой ви спре, докато отивате в Макдоналдс да си купите сандвич. Аналогична ситуация е показана в теренно изследване, проведено от Мери Харис⁵⁷. Изследователката кара студенти да прередят хора, които чакат на опашка за билети, или пред ресторант, или за да платят на касата в супермаркет; понякога те се вмъкват пред втория в опашката, друг път — пред 12-ия. Както бихме очаквали, реакциите на хората, стоящи зад натрапника, са много по-агресивни, когато студентът се вмъкне на второто място в опашката, фрустрацията се засилва, когато целта е близко и напредването към нея бъде спряно.

Когато прекъсването е неочаквано или изглежда незаконно, фрустрацията се засилва още повече. Това демонстрират в експеримент Джеймс Кулик и Роджър Браун⁵⁸. Експериментаторите съобщават на изследваните лица, че биха могли да спечелят пари, като се обалят по телефона и поискат дарения и обещания за дарения в полза на благотворителна организация. Някои от участниците са подведени да очакват голям брой дарения, като им се казва, че предишни обаждания са имали успех в почти две трети от случаите; други са подведени да очакват много по-малък успех. Когато потенциалният дарител откаже да участва с дарение, както впрочем постъпват всички (участниците всъщност телефонират на подставени лица на експериментаторите), обажданията се по телефона, които имат големи очаквания, проявяват по-голяма агресивност, говорят по-рязко и тръшкат слушалката с по-голяма сила. Експериментаторите разнообразяват и причините, които подставените лица изтъкват, за да откажат дарение. Понякога отговорите им звучат основателно („Не мога да си го позволя”), а друг път — своеволно и неоснователно („Благотворителните организации са загуба на време и форма на грабеж.”)

Изследваните лица, които получават отказ под неблагоприятни предлози, проявяват по-голяма агресивност.

Накратко казано, тези експерименти показват, че фрустрацията се проявява най-силно, когато очакванията са големи, когато целта се приближава и става осезаема и когато пътят към нея бъде неоправдано препречен. Тези фактори посочват важно разграничение между фрустрацията и депривацията. Деца, които по начало нямат играчки, могат и да не проявят агресивност. Изследването с децата по-скоро сочи, че онези деца, които са имали всички основания да се надяват да играят с играчките, изпитват фрустрация, когато очакването им е било осуетено; това осуетяване именно е станало причина за разрушителното поведение на децата. В съответствие с това разграничение — през 60-те години най-значителните безредици сред афроамериканците не са избухнали в най-бедните географски райони, а в Лос Анджелис (Уотс) и Детройт, където положението на чернокожите далеч не е така плачевно, както в някои други райони на САЩ. Въпросът е, че те са зле в сравнение с това, което имат белите. Обикновено революциите не се правят от хората, които са „на дъното”. Най-често те се правят от хора, които наскоро са вдигнали глави от калта, огледали са се и са забелязали, че други хора живеят по-добре от тях и че към тях системата е несправедлива. Така че фрустрацията не е просто резултат на депривация, а на **релативна депривация**.

Да допуснем, че след като завърша гимназия, аз реша да не следвам, а вие—да следвате. След десет години, ако имате по-добра работа от мен, аз няма да изпитвам фрустрация, когато мисля за това. В края на краищата аз съм направил своя избор и този резултат е логично следствие от избора ми. Ако и двамата сме високообразовани обаче и вие имате добра работа, а на мене (понеже съм афроамериканец или латиноамериканец) ми връчат метла, ще изпитам фрустрация. Фрустрация ще изпитам също, ако за вас е лесно да получите образование, а за мен е невъзможно, защото съм израсъл в бедно гето. Това чувство на фрустрация ще се изостря всеки път, когато включа телевизора и видя красивите домове на белите, чудесните домакински уреди, които се продават на други хора, и целия този приятен и охолен живот, от който аз съм изключен.

Когато се замисли над всички икономически и социални ограничения, които са наложени на малцинствата в охолното американско общество, човек започва да се учудва, че избухват толкова малко бунтове както Алексис де Токвил писа преди повече от 150 години, „Когато изглеждат неизбежни, злините се понасят търпеливо, но стават непоносими, щом се появи идеята да се избяга от тях”⁵⁹.

Докато има неосъществени надежди, ще има фрустрация, която може да доведе до агресия. Агресивността може да се намали, ако надеждата се осъществи, или да се сведе до минимум, ако надеждата изчезне. Народ, който няма надежда, е апатичен народ. Докато бяха в условията на тираничната, репресивна и безнравствено брутална диктатура на Иди Амин Дада, угандийците не смееха да мечтаят за по-добри условия или за бунт срещу режима на Амин. Чернокожите от Южноафриканската република и до известна степен цветнокожите в САЩ не се разбунтуваха, докато не можеха да се надяват на нещо по-добро. Очевидно лишаването на хората от надежда не е добър начин за намаляване на агресивността. Единственото хубаво нещо на Съединените щати е, че — поне на теория — за хората те са обетована земя. Ние, американците, учим децата си, както явно, така и прикрито, да се надяват, да очакват по-добър живот и да се трудят, за да го постигнат. Ако обаче тази надежда не почива на реална основа и няма изгледи да се осъществи, неизбежно се стига до известни безредици.

Отхвърляне, изключване и присмех Преди няколко години в гимназия „Колумбайн” в Литълтън, щата Колорадо, двама ученици (Ерик Харис и Дилън Клеболд), въоръжени до зъби и много гневни, се развилняха, убиха един учител и 14 ученика и се самоубиха. Това беше най-кръватавата стрелба в гимназиално училище в историята на САЩ. Тя не беше единствената обаче, а просто най-драматичният и най-разрушителен от 11 подобни инцидента, които се случиха в американски училища за по-малко от три години.

Какво е накарало тези деца да превъртят? След усилено изследване на ситуацията, стигнах до извода⁶⁰, че вилнеенето и извършването на убийства са само върхът на огромен айсберг: отровната социална атмосфера, която преобладава в повечето

гимназиални училища в САЩ. Тази атмосфера е изпълнена с изключване, отхвърляне, присмех и унижение. В гимназията съществува жестока йерархия от групички, предвождани от спортисти, членове на ръководството и мажоретки. На дъното са децата, които тези от върха наричат с всевъзможни обидни имена, защото са прекалено дебели, прекалено слаби, прекалено ниски, прекалено високи, неподходящо облечени и така нататък. Тийнейджърите, които са близо до върха на йерархията, постоянно отритват, подиграват и осмиват тези, които са близо до дъното.

Джийн Туендж и колегите й⁶¹ неотдавна проведоха експериментално изследване, което показва, че отхвърлянето води до множество отрицателни ефекти, сред които рязко увеличаване на агресивността. Това, което Туендж успява да причини на изследваните лица в лабораторията си, е нищо в сравнение с всекидневното отритване, на което са подлагани тийнейджърите в гимназията. В един от експериментите на Туендж например студенти се срещат на групи и се запознават. След това са помолени от експериментаторите да посочат с кои от състудентите си биха желали да работят в бъдеще. На произволна извадка от участниците се съобщава, че никой не иска да работи с тях. Когато впоследствие им се дава възможност да проявят агресивност, „отхвърлените” студенти проявяват много по-силна враждебност (към тези, които са ги отхвърлили, и към неутрални лица), отколкото студентите, които не са били отхвърлени.

Моите собствени изследвания показват, че в обръкания свят на гимназията зад всяко от масовите убийства стои акт на отхвърляне и свързано с него унижение, които са основните проблеми. Харис и Клеболд например в „Колумбайн” показват това нагледно. Малко преди да извършат убийствата, те правят видеозапис, в който се надсмиват над групата, която ги е отритнала и унижила. Това се потвърждава от ученик от същата група в „Колумбайн”. Когато няколко седмици след трагедията го питат, той оправдава собственото си поведение, като казва:

Повечето деца не ги искаха тук. Те се занимаваха с магии и вуду. Естествено, че ги дразнехме. Какво може да се очаква

а спрямо деца, които ходят на училище със странни прически и с рога върху шапките? Ако искате да се отървете от някого, обикновено го дразните. И цялото училище им биваше „хомо”...⁶²

Разбира се, не всички ученици, които са отхвърляни и подигравани от някои групички, извършват масови убийства. Поведението на двете момчета е в крайна степен болестно, но в никакъв случай не е необяснимо. Склонен съм да предположа, че стотици хиляди ученици имат сходни стресиращи преживявания. Те може да страдат мълчаливо, но страдат реално. През седмиците след клането в „Колумбайн” чатове в интернет бяха залети с постинги, написани от нещастни тийнейджъри. Преобладаващото мнозинство не оправдаваше поведението на двете момчета, но със сигурност го разбираше. Те споделяха собствената си болка и гняв от това, че са отхвърляни и подигравани. Изказванията на мнозина от тези ученици могат да се обобщят така: „Аз, разбира се, никога няма да застрелям човек, но съм си представял, че убивам някого!” Такива изказвания трябва да ни накарат да се замислим и да се запитаме: „Можем ли да направим нещо, за да променим социалната атмосфера в американските училища?” Да. Към края на тази глава, както и в следващата ще разгледаме някои сигурни способности.

Социално учене и агресивност Социалното учене играе важна роля, когато трябва да се определи дали един човек ще прояви агресия в дадена ситуация. Видяхме как социалният опит може да потисне агресивната реакция. Спомнете си, че когато в мозъка на маймуна се дразни зона, която обикновено води до агресивно поведение, майmunата не проявява агресивност, ако е в присъствието на друга маймуна, от която се е научила да се страхува.

Друг фактор на агресивността, свързан със социалното учене, е намерението, приписвано на човека, причиняващ болка или фрустрация. Една от особеностите на поведението, която отличава човека от другите животни, е неговата способност да взема под внимание намеренията на другите хора. Да разгледаме следните две положения: 1) учтив човек случайно би настъпва; или

2) невнимателен човек, за когото знаете, че не държи на вас, ви настъпва. Ще приемем, че и в двата случая сте били настъпен еднакво силно и болезнено. Склонен съм да предположа, че втората ситуация ще предизвика агресивна реакция, докато първата ще предизвика съвсем слаба агресивност или изобщо няма да предизвика агресивна реакция.

Това явление е било доказано от Шабас Малик и Бойд Маккандлис⁶³. В своя експеримент те предизвикват фрустрация у деца от трети клас, като с несръчността, проявена от друго дете, им попречват да достигнат цел, за която е предвидена парична награда. По-късно на някои от децата се дава логично и благовидно обяснение за поведението на детето, което ги е провалило. По-точно казва им се, че то е било „сънено и разстроено”. Децата са проявили много по-малка агресивност към „провалилото” ги дете, отколкото тези, на които не е било дадено подобно обяснение. Проведено по-късно изследване с възрастни⁶⁴, показва, че хората по-рядко проявяват агресивност към някого, който е предизвикал гнева им, ако преди, а не след това, той даде основателна причина за постъпката си.

И обратно, тенденцията фрустрацията да предизвиква агресия може да се засили, ако изпитването на фрустрация се съчетае с излагане на определени провокиращи дразнителни. Ленард Бърковиц и колегите му са показали, че когато човек е разгневен или фрустриран, дори самото споменаване на дума или име, свързани с провокацията, ще засили агресивността му. В един от експериментите⁶⁵ изследваните лица са в двойка с друг студент (помощник на експериментатора), който е представен или като „боксьор в колежански отбор”, или като „специализант по риторика”. Помощникът на експериментатора провокира изследваните лица, като ги удря с ток; след това половината от разгневените студенти гледат филмова сцена на боксов мач, свързана с насилие, докато останалите гледат вълнуващ, но не агресивен филмов клип. Когато впоследствие им е дадена възможност да удрят с ток помощника на експериментатора, изследваните лица, които са гледали филмова сцена, свързана с насилие, прилагат по-голям брой и по-продължителни електрически импулси, както бихме могли да очакваме от предишното обсъждане.

Интересно е обаче, че сред изследваните лица, които гледат филма със сцената на боксов мач, тези, които са двойка с „боксьора”, прилагат повече импулси върху помощника, отколкото лицата, които са двойка със „специализанта по ораторско изкуство”. В сходен експеримент⁶⁶ помощникът на експериментатора е представен на едни от изследваните лица като „Кърк Андерсън”, а на други — като „Боб Андерсън”. Участниците в експеримента пак гледат един от два-та филмови сегмента и тези, които наблюдават боксовата сцена, пак прилагат по-силни импулси. Сред лицата, които гледат сцената от боксовия мач обаче — която е от популярния навремето филм „Шампионът” с участието на Кърк Дъглас — участниците, на които е бил представен „Кърк Андерсън”, прилагат повече електрически импулси, отколкото тези, които са двойка с „Боб Андерсън”. Очевидно описанието или името на един човек може да играе ролята на условен сигнал за засилване на агресивността, насочена към помощника, дори да няма нищо общо с онова, което този човек реално е *направил*.

Също така самото присъствие на предмет, свързан с агресия, може да играе роля на условен сигнал за агресивна реакция. В експеримент⁶⁷ студенти са доведени до състояние на гняв: някои от тях се намират в стая, в която небрежно е захвърлена пушка (очевидно останала от предишен експеримент), а други — в стая, където има неутрален предмет (ракета за бадминтон). На изследваните лица след това се дава възможност да приложат електрически импулси върху свой състудент. Индивидите, които са били разгневени в присъствието на **дразнител, подбуждаш към агресия**, прилагат повече електрически импулси от лицата, разгневени в присъствието на ракетата за бадминтон. Това е още един пример на създаване на преднастройка, с което за пръв път се запознахме в глава 4; в този случай някои условни сигнали, които се свързват с агресията, повишават склонността на индивида към агресивно поведение. Тези изследвания ни навеждат на извод, който е обратен на надписа, често виждан по стикери върху автомобилните брони „Не pistolетите убиват хора — хората убиват хора”. Както казва Бърковиц: „Разгневеният човек може да дръпне спусъка на pistolета си, ако желае да извърши насилие; но спусъкът също може да притегли пръста му или, с други думи, да

извика агресивни реакции у него, ако той е склонен към насилие и няма силни задръжки срещу подобно поведение”⁶⁸.

Една страна на социалното учене, която обикновено потиска агресивността, е склонността у повечето хора да поемат отговорност за постъпките си. Какво става обаче, ако това чувство за отговорност е отслабено? Филип Зимбардо⁶⁹ показва, че хора, които са анонимни и неизвестни, често действат по-агресивно, отколкото хора, които не са анонимни. В експеримента си Зимбардо убеждава студентки да приложат електрически импулси върху свой състудент (всъщност подставено лице) като част от „изследване върху емпатията”. Някои от студентките са направени анонимни; те седят в слабо осветени стаи, облечени са в широки роби с големи качулки на главата и никога не са назовавани по име. Други могат лесно да бъдат идентифицирани; стаята им е ярко осветена, няма нито роби, нито качулки и всяка жена има бадж с името ѝ. Както би могло да се очаква, студентките, които са анонимни, прилагат по-продължителни и по-силни електрически импулси. Зимбардо изказва предположението, че анонимността води до деиндивидуализация, състояние на отслабено самосъзнание, понижен интерес към социалната преценка и намалени задръжки срещу забранените форми на поведение.

Агресивността, проявена от участниците в изследването на Зимбардо, е част от контролиран лабораторен експеримент и затова бледнее в сравнение с дивите, импулсивни актове на насилие, които обикновено са свързани с бунтове, групови изнасилвания и актове на частно правораздаване. При все това има основания да се смята, че въвн от лабораторията става същият тип деиндивидуализация. Брайън Мълън⁷⁰ е анализирал съобщения за 60 линча, извършени между 1899 г. и 1946 г., и е установил убедителна връзка между размера на тълпата и насилието; колкото е по-голяма тълпата, толкова са по-ужасни извършените от нея жестокости. В изследването си Мълън допуска, че когато са в тълпа, хората са „безлики”, имат по-слабо самосъзнание и по-малко се интересуват от забраните срещу агресивните и разрушителните постъпки. Следователно те са по-малко склонни за поемат отговорност за агресивни постъпки.

Социално учене, насилие и средствата масова информация

Преди много години Албърт Бандура и сътрудниците му проведоха поредица класически експерименти⁷¹. Основната процедура в тези експерименти е, че възрастна жена блъска надуваема пластмасова кукла „Бобо” (която се връща в изходното си положение, след като бъде съборена). Понякога жената придружава физическата агресивност със словесни обиди към куклата. След това на деца, които наблюдават жената, е било разрешено да си поиграят с куклата. Установява се, че след като са наблюдавали поведението на по-възрастния човек, децата не само имитират моделите на агресивно поведение, но проявяват и други форми на агресивност. Накратко, освен че копират поведението на по-възрастния, като гледат, че някой друг проявява агресивно поведение, децата получават стимул да измислят нови, творчески форми на агресивност. Този процес наричаме социално учене. Защо тези експерименти са смятани за толкова важни? В крайна сметка кой се интересува какво става с някаква си кукла „Бобо”? Почакайте малко.

Средствата за масова информация и особено телевизията са изключително мощна група от фактори на социално учене. Няма никакво съмнение, че телевизията играе главна роля в социализирането на децата⁷². Несъмнено е и това, че телевизията показва предимно насилие. Проведена неотдавна анкета показва, че в 1% от всички телевизионни програми съдържат насилие и от тях 78% показват насилие без разкаяние, критика или наказание за извършеното насилие⁷³. Нещо повече, 40% от случките, свързани с насилие, които се излъчват по телевизията, са извършвани от хора, представени като герои или други привлекателни ролеви модели за деца⁷⁴.

Точно какво научават децата, докато гледат насилие по телевизията? Поредица дългосрочни изследвания показва, че колкото повече сцени на насилие хората гледат по телевизията като деца, толкова повече насилие проявяват след години, когато станат тийнейджъри и младежи⁷⁵. В характерно изследване от този тип тийнейджъри са помолени да си припомнят кои телевизионни програми и колко често са гледали, когато са били деца. След това независимо жури оценява нивото на насилие в програмите, а учители и съученици на тийнейджърите оценяват общата им

склонност към агресия. Освен че съществува силна зависимост между количеството насилие, гледано по телевизията, и по-късната агресивност на зрителя, с течение на времето въздействието се натрупва; с други думи, силата на корелацията се увеличава с възрастта. Макар тези данни да са доста убедителни, те не доказват категорично, че гледането на много примери на насилие по телевизията превръща децата в тийнейджъри, склонни към извършване на насилие. В края на краищата може да се приеме поне, че агресивните деца са се родили със склонност да извличат удоволствие от насилието и че тази склонност се проявява както в агресивното им поведение, така и в гледането на насилие по телевизията. Ще повторим, че ценността на контролирания експеримент е в това, че ни позволява да разбираме причинно-следствените връзки. За да се докаже категорично, че гледането на насилие по телевизията причинява поведение, свързано с насилие, зависимостта трябва да се покаже по експериментален път.

Този въпрос е много важен за обществото и затова е изследван много подробно. Преобладаващата част от експерименталните данни сочи, че гледането на насилие действително увеличава честотата на агресивно поведение у децата⁷⁶. Робърт Лийбърт и Робърт Барън⁷⁷ преди доста години провеждат експеримент в тази насока. Те карат група деца да гледат извънредно жесток епизод от ТВ-полицейски филм. В контролното експериментално условие сходна група деца гледат по телевизията интересно спортно състезание, в което няма насилие и което е със същата продължителност като филмовия епизод. След това на всяко дете се разрешава да си поиграе в друга стая с друга група деца. Децата, които са гледали полицейски филм с насилие, проявяват много по-голяма агресивност към връстниците си, отколкото тези, които са гледали спортна програма.

Експеримент, който Уенди Джоузефсън⁷⁸ провежда впоследствие, показва, както би могло да се очаква, че гледането на насилие по телевизията най-силно влияе върху младежи, които поначало са склонни в известна степен към проява на агресивност. В този експеримент на младежите се показва или филм с полицейско насилие, или интересен филм за колоездачно състезание, несъдържащ насилие. След това младежите изиграват

хокеен мач. Гледането на филм, свързан с насилие, Влияе, като увеличава броя на актовете на агресия, извършени през време на хокейния мач предимно от младежи, чиито учители преди това са ги оценили като силно агресивни. Тези деца удрят противниците си със стиковете, бутат ги с лакти и ги ругаят в по-голяма степен, отколкото децата, които са описани като неагресивни и са гледали филм, свързан с насилие, или тези, които са оценени като агресивни и са гледали филм, несъдържащ насилие. Следователно, възможно е гледането на насилие по телевизията да освобождава агресивните деца да проявят агресия. Експериментът на Джоузефсън подсказва, че младежи, които поначало не са склонни към агресивност, не се държат непременно по агресивен начин — най-малкото не след като са гледали един-единствен филм, свързан с насилие.

Последното изречение е важно, защото е възможно дори младежи, които не са склонни към агресивност, да станат по-агресивни, ако продължително време им се прожектират един след друг филми, които съдържат насилие. Тъкмо това установяват Рос Парк и колегите му⁷⁹, след като провеждат група теренни експерименти. В изследванията на различни групи деца през продължителен период се показва медийно насилие в различни количества. Мнозинството от децата (дори тези, които нямат силна склонност към проява на агресивност), които продължително време са били изложени на висока степен на медийно насилие, са проявили по-голяма агресивност от тези, които са гледали филми с по-неутрално съдържание.

Между другото ще спомена, че на заседание на американския Конгрес за насилието, показвано по телевизията през 90-те години на XX в., е установено, че средното 12-годишно американче е гледало повече от 100 000 акта на насилие по телевизията. Споменавам го, защото съм убеден, че един от основните фактори, свързани с горните резултати (освен социалното учене и имитацията), е елементарното явление на създаването на преднастройка. Известно, че оставянето на пушки и други оръжия, които се търкалят из къщата или лабораторията в присъствието на децата, често могат да увеличат вероятността от агресивна реакция, когато децата изпитват болка или фрустрация. По същия начин

може да им въздействат безкрайните насилия, показвани във филмите и по телевизията.

Когато разглеждахме как насилието, показвано в средствата за масова информация, влияе върху хората, досега насочвахме вниманието си главно към децата. това е съвсем основателно. Младежите по определение са много по-податливи на Влияние от по-Възрастните; т.е. общоприето е, че техните нагласи и победеше може да се повлияят по-силно от това, което гледат. Ефектът на насилието в медиите върху проявите на агресивно поведение не се ограничава до децата; насилието в медиите влияе силно и върху агресивното поведение на юношите и младежите. Неотдавна Джефри Джонсън и колегите му⁸¹ публикуваха изследване, в което той проследява поведението на повече от 700 семейства в продължение на 17 години. Резултатите, които получават изследователите, са много интересни: съществува силна зависимост между часовете, което човек гледа телевизия през юношеството си и през ранната си младост и вероятността впоследствие да извърши насилие срещу други хора. Тази връзка е значима независимо от образованието на родителите, семейния доход и насилието в квартала. Нещо повече, за разлика от повечето лабораторни експерименти върху агресивността, които, естествено, трябва да използват прояви на доста слаба агресия (като прилагане на електрически импулси или силни шумове върху жертвата), това изследване е извършено в реалния живот и е продължило дълго. Затова е било възможно да се изучи поведение на силна агресия като нападение и въоръжен грабеж.

В много случаи насилието, проявявало от възрастни, изглежда като реалност, имитираща изкуството. Преди няколко години например един мъж връхлетя с камиона си през витрината на претъпкано кафене в град Килийн, Тексас, и започна да стреля напосоки по хората. Когато полицията пристигна, той бе убил 22 души и инцидентът стана най-унищожителната масова стрелба в американската история. Накрая той се самоуби. В джоба му полицията откри остатък от билет за филма „Кралят на рибарите”, филмът разказва за психично болен мъж, който стреля с ловджийска пушка в претъпкан бар и убива няколко души.

Не можем да сме сигурни дали гледането на този филм е подтикнало мъжа да избърши акта на насилие. Знаем обаче, че насилието в средствата за масова информация може и наистина оказва силно въздействие върху поведението на възрастните. Дейвид Филипс⁸² преди няколко години анализира статистиките на убийствата, които всеки ден се извършват в САЩ, и откри, че броят им почти винаги се увеличава през седмицата, след като е бил изигран боксов мач в тежка категория. Освен това колкото по-голяма гласност е дадена на мача, толкова по-голям е скокът на убийствата. Още по-изненадващо е, че расата на боксьорите, които са изгубили мача, е свързана с расата на жертвите в убийствата след боксовите срещи: когато бели боксьори губят мач, има скок в броя на убитите бели мъже, но не на чернокожите; когато цветнокожи боксьори са победени, има съответстващо увеличение в броя на убитите цветнокожи мъже, но не на белите мъже. Резултатите, получени от Филипс, са убедителни; те са твърде последователни, за да бъдат сметнати за съвпадение. Ще повторим, че от това не би трябвало да се прави изводът, че всички или доста голям брой хора са мотивирани да избършат насилие, след като са гледали актове на насилие в средствата за масова информация. Не може да се отрече обаче фактът, че някои хора се повлияват и че резултатите могат да бъдат трагични.

Ефект на претръпване, свързан с насилието по телевизията и видеоигрите Изглежда, че многократното излагане на мъчителни или неприятни събития често притъпява чувствителността на хората към тези събития. Спомнете си примера, който дадох в началото на тази глава: как бях свикнал с ужасните убийства във Виетнам дотолкова, че изведнъж осъзнах с какво нехайство ги описвам на малкия си син. Съществуват убедителни доказателства, че това е всеобщо явление. Виктор Клайн и колегите му⁸³ провеждат експеримент, в който измерват физиологичните реакции на неколцина млади мъже, които гледат груб и кървав боксов мач. Хората, които всеки ден гледат телевизия с часове, са изглеждали сравнително безразлични към осакатяването на ринга; те са имали слаби стойности на физиологичните реакции като вълнение,

тревожност и други подобни и са се отнасяли апатично към насилието. От друга страна, хората, които гледат телевизия сравнително рядко, са проявили силна физиологична Възбуда. Насилието със сигурност им е повлияло.

В същия дух Маргарет Томас и сътрудниците ѝ⁸⁴ доказват, че гледането на насилие по телевизията с течение на времето притъпява реакциите на хората, когато се изправят пред агресия в реалния живот. Томас показва на изследваните лица или полицейски филм, изпълнен с насилие, или волейболен мач, изпълнен с динамика, но не с насилие. След кратка почивка участниците в експеримента наблюдават словесно и физически агресивна схватка между две момчета в предучилищна възраст. Изследваните лица, които са гледали полицейския филм, са реагирали по-спокойно, отколкото лицата, гледали волейболния мач. Изглежда, че първоначалното гледане на насилие прави хората безчувствени към следващи актове на агресия и инцидент, който би трябвало да ги разстрои, ги оставя равнодушни. Подобна реакция може да ни предпази от безпокойство, но може и да доведе до нежелан ефект, като увеличи равнодушието ни към жертвите на насилието и вероятно като ни направи по-толерантни към насилието като необходим елемент на съвременния живот. Във втори етап от експеримента си Томас⁸⁵ доразвива това разсъждение. Тя доказва, че студенти, които са гледали много актове на насилие по телевизията, не само проявяват физиологични доказателства за по-голяма толерантност към насилието. Когато впоследствие им е дадена възможност да прилагат електрически импулси към състудент, те пускат по-силен ток, отколкото изследваните лица в контролното експериментално условие. Съществуват категорични доказателства, че сходни ефекти се наблюдават сред индивиди, които играят видеоигри, изпълнени с насилие⁸⁶.

Защо сцените на насилие в средствата за масова информация влияят **Върху агресивността на зрителите** За да обобщя нещата, които разглеждаме в този раздел, ще кажа, че има четири отделни причини, поради които излагането на сцени на насилие чрез средствата за масова информация може да засили агресивността.

1. *“Ако те могат да го правят, мога и аз.”* Гледането на телевизионни герои, които проявяват насилие, може да отслаби предварително заучените задръжки у хората срещу агресивното поведение.
2. *„А, значи така го правите!”* Когато хората гледат герои на телевизионния екран, които проявяват насилие, може да започнат да ги имитират, защото те им дават идея как могат да постъпват.
3. *„Мисля, че изпитвам агресивни чувства.”* Гледането на сцени на насилие в известен смисъл прави чувството на гняв по-достъпно и агресивната реакция — по-вероятна — просто чрез преднастройката. Така един човек може по грешка да изтълкува слабото си раздражение като гняв и да е по-склонен да нападне някого.
4. *„Уф, и на този канал дават жесток бой; какво ли има на другия канал?”* Гледането на много сцени на насилие, изглежда, намалява както ужаса, който хората изпитват пред насилието, така и състраданието им към жертвите. По този начин те стават по-толерантни към насилието и по-лесно могат да проявят агресивност.

Средства за масова информация, порнография и насилие срещу жени Една значима и тревожна страна на агресивността в САЩ е свързана с насилието, което някои мъже проявяват срещу жени под формата на изнасилване. Националните допитвания от последните 25 години⁸⁴ показват, че повече от 60% от всички изнасилвания или опити за изнасилване се извършват не от непознати нападатели, а от такива, с които жертвата се познава и с които се среща. Какъв извод можем да направим от това явление?

Оказва се, че голям брой изнасилвания по време на любовна среща стават, защото мъжът отказва да приеме, че думата „не” означава „не” отчасти поради някакво объркване на „сексуалните сценарии”, които юношите заучават, докато набират сексуален опит. Сценариите са модели на социално поведение, които се възприемат по косвен начин от културата. Сексуалните сценарии, които са достъпни за юношите, предполагат, че традиционната роля на жената е да се съпротивлява срещу сексуалните аванси на мъжа, а ролята на мъжа е да бъде настойчив⁸⁷. Така допитване до гимназисти показва, че 95% от момчетата и

97% от момичетата смятат, че мъжът трябва да прекрати сексуалните си аванси, щом като жената каже „не”. Почти половината от същите ученици обаче са убедени също, че когато една жена каже „не”, тя невинаги го мисли⁸⁸. Това объркване е станало причина няколко колежа да въведат твърди правила, според които още 8 началото на връзката си съответните младежи и девойки трябва изрично да се договорят за сексуалното си поведение и ограничения. Като се имат предвид проблемите, свързани със сексуалните сценарии, и неприятните (и понякога трагични) последствия от погрешно изтълкувани желания и намерения, пресилените предпазни мерки, които вземат ръководствата на коледжите, са основателни. Същевременно трябва да отбележим, че доста голям брой социални критици осъждат тази мярка с мотива, че насърчава излишен страх и параноя, унищожава спонтанността на любовта и намалява вълнението от срещата до такава степен, че тя заприличва на посещение в адвокатска кантора⁸⁹.

Скокът в броя на изнасилванията през последните няколко десетилетия съвпада с все по-голямата достъпност на представянето на нагледно и откровено сексуално поведение в интернет. За добро или зло през последните години човешкото общество става все по-освободено и по-толерантно към порнографията. Ако, както видяхме, гледането на сцени на насилие във филмите и по телевизията засилва агресивността, от това не следва ли, че гледането на порнографски материали ще увеличава броя на изнасилванията? Това твърдение се поддържа както от духовенството, така и от университетските преподаватели, въпреки че представя проблема в твърде опростен вид. Действително, след като анализира наличните доказателства, Президентската комисия за изучаването на разпространението на непристойни и порнографски материали в САЩ заключи, че откровеният сексуален материал сам по себе си не увеличава сексуалните престъпления, насилието срещу жени или други антисоциални прояви.

Ключовата фраза в предходното изречение е „сам по себе си”. Нийл Маламът, Едуард Донърстийн и техните колеги провеждат поредица грижливи изследвания, за да установят оказвали порнографията ефект или не⁹⁰. Взети заедно, експериментите им сочат, че показването

на порнография е безвредно. Показването на порнография, свързана с насилие — която съчетава порно-секс и насилие — обаче поощрява толерантността към сексуалното насилие срещу жени и е фактор, свързан с агресивното поведение към жените. В един от експериментите си Донърстийн⁹¹ прожектира на група мъже един от три филма — агресивно-еротичен, свързан с изнасилване, чисто еротичен, в който няма агресия, и неутрален, който не е нито агресивен, нито еротичен. След като гледат един от тези филми, мъжете вземат участие в изследване, за което са били подведени да мислят, че не е свързано с филмите. Целта на експериментатора е изследваните лица да научат мъж или жена, които са негово подставено лице, на безсмислени срички. Когато подставеното лице дава грешни отговори, мъжете трябва да го удрят с ток, като им е разрешено да избират каква да е силата на тока. (Изследваните лица не са знаели, че всъщност електрически импулси не се прилагат.) Най-силни електрически импулси „прилагат” мъжете, които преди това са гледали филма за изнасилване, но те правят това само срещу подставеното лице-жени.

По същия начин Маламът провежда експеримент⁹², в който студенти гледат един от два еротични филма. В единия вариант двама възрастни се любят по взаимно съгласие; другият вариант е свързан с изнасилване. След като гледат филма, студентите са накарани да опишат сексуалните си фантазии. След като изследваните лица са гледали версията с изнасилването, сексуалните им фантазии са свързани с насилие в по-висока степен, отколкото сексуалните фантазии на студентите, които са гледали версията с правене на любов по взаимно съгласие. В друг експеримент⁹³ Маламът и Чек прожектират на студенти или сексуално откровен филм, свързан с насилие, или филм, в който няма насилие или секс. Няколко дена по-късно студентите попълват въпросник за изследване на сексуалните нагласи. Гледането на сексуално откровения филм, изпълнен с насилие, е увеличило толерантността на студентите към насилието срещу жени. Тези мъже освен това са повярвали в някои митове за изнасилването — например че жените предизвикват изнасилването с държанието си и че всъщност извличат удоволствие от него.

Ще изтъкна, че вярата в мита за изнасилването общо взето не е разпространена само сред мъжете. Маламът и колегите му⁹⁴ анкетирали студентки и установяват, че макар никоя от тях да не смята, че тя лично би изпитала удоволствие от сексуалното насилие, значителен процент са убедени, че на някои други жени изнасилването може да достави удоволствие. Повтарям, гледането на агресивна порнография обикновено засилва склонността на мъжете да вярват в мита за изнасилването. Съществува известен доказателствен материал, който показва, че този мит не е непременно част от дълбоко вкоренена система от убеждения. Когато на студенти в едно изследване е прожектиран агресивен порно-филм например, вярата им в мита за изнасилването се увеличава според предвиждането. Когато обаче след прожекцията, на изследваните лица е обяснена експерименталната процедура, вярата им в мита за изнасилването намалява в сравнение с вярата у контролна група студенти, които нито са гледали филма, нито са получили разясненията за процедурата на експеримента⁹⁵.

Въпреки че резултатът е окуражителен, той не трябва да ни приспива и изпълва със самодоволство, защото данните подсказват също, че редовното гледане на порно-филми, изпълнени с насилие, може да предизвика емоционална безчувственост (десенситизация) и безсъръдие към насилието срещу жени. Нещо повече, има основания да се смята, че многократното гледане на неподходящи за малолетни филми на ужаса, които са изпълнени с насилие, но не са толкова сексуално откровени както порнографските, е по-вредно от гледането на неподходящи за деца филми, в които няма насилие. Даниъл Линц и колегите му провеждат изследване⁹⁶, с което откриват ефекти на десенситизация у студенти, след като са им прожектирали само два филма на ужаса с интервал от два дена. Тоест, когато сравняват реакциите на изследваните лица след гледането на първия и на втория филм, експериментаторите установяват, че студентите имат по-слаб емоционален отговор към изпълненото с насилие съдържание на филма и смятат, че отношението към жените във филма не е толкова унижително. Изследователите освен това сравняват как неподходящи за малолетни филми на ужаса, неподходящи за малолетни софт-порно филми и филми за секс между тийнейджъри влияят върху нагласите

на мъже към жертви на изнасилване. Два дена след като са гледали филмите, студентите участват в изследване, за което са подведени да мислят, че е различно от предходното. Изследваните лица гледат възстановка на процес за изнасилване и са помолени да направят преценки за жертвата и подсъдимия. Отново се установява, че филмите на ужаса влияят силно върху нагласите на мъжете. Мъжете, които са гледали филмите на ужаса, проявяват по-слабо съчувствие към жертвата на изнасилването в процеса и по-малка емпатия изобщо към жертвите на изнасилване, отколкото мъжете, които са гледали софт-порно филмите, несвързани с насилие, или филмите за тийнейджърски секс. Тези резултати подсказват, че системата за оценяване на филмите в американското общество е неточна и подвеждаща: за гледането на сексуално откровени, но несвързани с насилие филми има по-големи ограничения, отколкото за филмите на ужаса, свързани с насилие. Те се гледат от по-голям брой зрители, въпреки доказателствата, че влияят зле.

Ще обобщя, че съчетанието от секс и насилие както в порнографските филми, така и във филмите на ужаса има поразително сходен ефект с ефекта на други видове насилие, показвани от средствата за масова информация: нивото на агресивността е повишено, а в много случаи се засилват нагласите за оправдаване на насилието. Гледането на сцени на насилие (от порнографско или друго естество) не изпълнява ролята на катарзис, а по-скоро изглежда, че подтиква към агресивно поведение. Тези резултати повдигат сложни управленски проблеми, свързани с цензурата и правата според Първата поправка на конституцията на САЩ, които са извън сферата на тази книга. Лично аз съм против налагането на цензура, но смятам, че едно безпристрастно запознаване с изследването би накарало хората, които вземат решения в сферата на медиите, да упражняват по-благоразумен самоконтрол.

„Продава” ли насилието стоки По-рано в тази глава отбелязах, че около 58% от всички телевизионни програми съдържат насилие. Причината за това е очевидна: телевизионните продуценти и рекламните агенции са убедени, че насилието „продава” стоките. Иронията е, че това едва ли е вярно. Не ме разбирайте погрешно.

Не искам да кажа, че програмите, в които се съдържа насилие, не са популярни. Средният американец може да се оплаква от цялото това насилие по телевизията, но той, изглежда, обича да го гледа. Макар да е съвършено вярно, това не означава непременно, че насилието „продава” стоките. В крайна сметка целта на рекламата е не просто голям брой хора да я видят, а да представи стоката така, че хората да започнат да я търсят и дълго време да я купуват. Ами ако се окаже, че определени типове програми създават толкова силен душевен смут, че продуктът на спонсора скоро бива забравен? Ако човек не може да си спомни името на продукта, няма и да поиска да си го купи, като види програмата. Изследвания са показали, че както сексът, така и насилието, могат да погълнат вниманието до такава степен, че зрителите да не забележат рекламирания продукт. Брад Бушман и Анджелика Боначи⁹⁷ например карат група хора да гледат три вида телевизионни програми: свързани с насилие, откровено сексуални или неутрални. Всяка програма съдържа едни и същи девет реклами. Веднага след като са гледали програмата, зрителите са накарани да си спомнят марките и да ги намерят сред снимки на рафтове в супермаркети. 24 часа по-късно експериментаторите телефонираха на изследваните лица и ги карат да си припомнят марките, които са видели в телевизионните програми. Оказва се, че хората, които са видели рекламите, докато са гледали неутрална програма (която не е свързана с насилие и не е сексуално откровена), си спомнят рекламираните марки по-добре, отколкото лицата, на които е била показана програмата, свързана с насилие или сексуално откровената програма. Това е било еднакво вярно както веднага след прожекцията, така и 24 часа по-късно, както за мъжете, така и за жените от всички възрасти. Изглежда, сцените, в които има насилие и секс, увреждат паметта на зрителите. Когато става въпрос за продажби, за спонсорите на реклами може би е по-разумно да финансират програми, в които няма сцени на насилие.

Агресия за привличане на общественото мнение След бунтовете в южната част на централен Лос Анджелис през 1992 г.

тогавашният президент на САЩ даде да се разбере, че е дълбоко загрижен и че ще осигури федерални помощи и ще разкрие работни места за безработните. Смятате ли, че ако не беше избухнал бунт, той щеше да обърне толкова голямо внимание на безработните в района? В сложно и апатично общество като американското агресивното поведение може да е най-драматичният начин, по който потиснатото малцинство може да привлече вниманието на управляващото мнозинство. Никой не може да отрече, че с течение на годините бунтовете в Уотс, Детройт и сложната част на централен Лос Анджелис привлякоха вниманието на голям брой порядъчни, но апатични хора към участта на етническите и расовите малцинства в Съединените щати. Никой не може да се съмнява, че кръвопролитие в федералния затвор в Атика, щат Ню Йорк, активизира усилията да се проведе реформа в затворите. Заслужават ли подобни резултати страшно високата йена, заплащана с живота на човешки същества? Не мога да отговоря на този въпрос. Като социален психолог обаче мога да заявя (и ще продължа да твърдя), че насилието почти никога не свършва просто с подобряването на условията, които са го предизвикали. Насилието поражда насилие — не само в буквалния смисъл, когато жертвата се старае да отвърне на удара с удар, но и в неизмеримо по-сложния и коварен смисъл, когато нападателят се старае да оправдае насилието си, като преувеличава злото у врага си и така увеличава вероятността да го нападне отново (и отново, и отново).

Няма бойна, която да е сложила край на всички войни, или бунт, който да е ликвидирал цялата несправедливост — дори напротив: войнственото поведение засилва войнствените нагласи, а това увеличава вероятността от войнствено поведение. Нужно е да търсим алтернативни решения. По-слаба форма на инструментална агресия би могла да послужи за поправянето на социалните злини, без да създаде омагьосан кръг от конфликти. Вземете успеха на Ганди срещу британците в Индия през 30-те години на XX в. Стачки, бойкоти и други форми на гражданско неподчинение в края на краищата слагат края на британското управление, без да насърчат бързо ескалиране на омразата между жителите на двете страни. Подобни стратегии на ненасилие като „седящи” стачки и бойкоти са

били използвани с успех и от Мартин Лутър Кинг, Сесар Чавес* и други, за да привлекат вниманието на американската нация към реалните беди. Тук бих искал да повтора думите на Лорън Айсли, че са ни потребни хора, които са по-добросърдечни, но ще добавя и по-толерантни към различията помежду ни — но нетолерантни към неправдата: хора, които ще се обичат и ще си вярват, но ще крещят, реват, ще стачкуват, ще бойкотират, ще се отправят в походи, ще провеждат „седящи” стачки (и дори ще гласуват!), за да премахнат неправдата и жестокостта. Все пак, както видяхме в безброй експерименти, насилието не може да се пуска и спира, както се върти кран на чешма. Изследванията многократно показват, че единственото решение на проблема е да открием начини за намаляване на насилието, като същевременно се опитваме да намалим неправдите, пораждащи фрустрация, която често изригва в необузdana агресия.

Как да бъде намалено насилието

Дотук разгледахме главно факторите, които засилват агресивното поведение. Как следва да постъпим обаче, ако сме убедени, че намаляването на човешката склонност към агресия е цел, която си заслужава усилията? Човек се изкушава да търси лесни решения. Дори такъв експерт като един бивш председател на Американската асоциация на психолозите в началото на 70-те години препоръча да се създаде лекарство против жестокостта, което да се дава на хората (по-специално на държавните ръководители), за да се намали насилието в световен мащаб⁹⁸. Търсенето на подобно решение е разбираемо и дори в известен смисъл трогателно; крайно невероятно е обаче да се създаде лекарство, което би намалило жестокостта, без да приспи напълно мотивационната система на лицата, които го приемат. Химичните вещества не правят фините разграничения, на които са способни психологическите процеси. Добросърдечни, миролюбиви хора (като Алберт Айнщайн), които

*Един от водачите на движението за граждански права в Калифорния от края на 60-те години — Бел. ред.

едновременно са извор на творческа енергия, смелост и изобретателност, са резултат на съвършено съчетание на физиологични и психични сили, на бродени способности и заучени ценности. Трудно е да си представим химично вещество, което би могло да има толкова съвършено действие. Нещо повече, в химичната регулация на човешкото поведение има нещо от кошмарния свят на Оруел. На кого бихме могли да поверим употребата на подобни методи?

Очевидно не съществуват прости и сигурни решения. Нека сега разгледаме някои по-сложни и по-малко понятни възможности, като се опираме на това, което сме научили дотук.

Чистият разум Убеден съм, че бихме могли да построим сбор от логични, разумни аргументи за опасностите, свързани с агресията, и страданията (не само на жертвите, но и на нападателите), които причиняват актовете на насилие. Дори съм сигурен, че бихме могли да убедим повечето от хората в правилността на аргументите; несъмнено мнозинството от хората ще се съгласят, че войната е ад и уличните нападения са нежелателни. Колкото и да са разумни и убедителни, тези аргументи обаче вероятно няма да намалят значително агресивното поведение. Човек — дори да е наясно, че агресията въобще е нежелателна — ще се държи агресивно, освен ако не е твърдо убеден, че лично за него агресивността е нежелателна. Както Аристотел е заявил преди повече от 2000 години, много хора не могат да бъдат убедени само с рационални аргументи — особено когато става въпрос за собственото им поведение: „Защото аргументът, основан на знанието, предполага обучение, а има хора, които не могат да бъдат научени”⁹⁹. Освен това, понеже проблемът за овладяване на агресивността за пръв път възниква в ранното детство — т.е. във време, когато индивидът е твърде млад, за да се влияе от разумни доводи, логичните аргументи имат малка стойност. Поради тези причини социалните психолози търсят алтернативни методи за убеждаване. Много от тях са разработени с оглед на малките деца, но могат да се адаптират и към други възрастови групи.

Наказанията За обикновения гражданин очевиден начин за намаляване на агресивността е тя да бъде наказана. Ако един човек ограби, удари или убие друг човек, простото решение е той да бъде пратен в затвора, а в крайни случаи — осъден на смърт. Ако малко момиче прояви агресивност към своите родители, братя и сестри или връстници, можем да го напляскаме, да му се скараме, да го лишим от някои привилегии или да го накараме да се почувства виновно. В постъпките си се водим от предположението, че това наказание „ще му даде добър урок” и ще го накара да „помисли добре”, преди да се държи по същия начин; също така колкото по-сурово е наказанието, толкова по-добре. Нещата обаче не са така прости. Установено е, че суровото наказание има бременно действие, а ако не се прилага крайно предпазливо, в бъдеще може да доведе до обратен ефект. Наблюденията върху поведението на родители и деца в живота неведнъж са показвали, че родителите, които използват сурови наказания, обикновено възпитават крайно агресивни деца или такива, които като пораснат, предпочитат да постигат личните си и политическите цели чрез насилие¹⁰⁰. Тази агресивност по правило се проявява извън дома, когато детето е далеч от човека, който го наказва. Тези наблюдения обаче не са категорични, тъй като не доказват, че само по себе си наказанието за извършена агресия създава агресивни деца. Родителите, които прибегват до сурови наказания, сигурно извършват още много други неща — с една дума, те вероятно са сурови и агресивни хора. Възможно е техните деца просто да имитират агресивното поведение на родителите си. Действително установено е, че ако деца бъдат подложени на физическо наказание от възрастен човек, който преди това е бил сърдечен и грижлив с тях, те са склонни да изпълнят желанията му дори когато той не е при тях. От друга страна, когато са физически наказвани от човек, който се отнася с тях равнодушно и студено, децата много по-рядко се съобразяват с желанията му, след като той е напуснал стаята. Следователно има известни основания да се вярва, че наказанието може да бъде полезно, ако се прилага мъдро в атмосферата на сърдечност.

Друг фактор с голямо значение за ефективността на наказанието е неговата суровост или ограничаваща сила. Суровото или ограничаващо наказание може да е извънредно фрустриращо; тъй като фрустрацията е една от основните причини за агресия, би било разумно да избягваме подходи, причиняващи фрустрация, когато се стараем да обуздаем агресивността. Това убедително доказват Робърт Хамблин и колегите му¹⁰¹. В проведеното от тях изследване хиперактивни момчета са наказвани от учителя си, като им се отнемат някои привилегии. По-точно момчетата са печелели жетони, които могат да заменят за най-различни забавни неща; но при всяка проява на агресивност момчетата са били лишавани от известен брой жетони. Докато тази тактика се е прилагала, а и след това, честотата на агресивните актове сред момчетата почти се удвоила. Логично е да се допусне, че това е резултат от засилване на фрустрацията.

Какво да кажем за затворите в САЩ — заведения за изтърпяване на наказание, които са доста сурови и ограничаващи? Ако мислим интуитивно, може да изглежда правилно един престъпник да се държи в такава сурова среда, за да бъде възпрян да извършва престъпления в бъдеще, но това предположение се подкрепя от съвсем малко доказателства¹⁰². Фактически този анализ прогнозира, че изпращането на престъпник в затвор всъщност може да има обратен ефект. Да се установят специфичните последици от престоя в затвор обаче е трудно; в повечето случаи е невъзможно да се изолират ефектите от пребиваването в затвора, защото твърде много други фактори влияят върху човек в подобна ситуация. Суровостта на затворническия живот подтиква ли към извършване на престъпления в бъдеще, или бившите затворници постоянно попадат зад решетките просто защото се престъпни типове? По принцип е трудно тези възможности да се проверят в живота, но доказателствен материал от експеримент, проведен в естествени условия, показва, че престоят в затвора не възпира бившите му обитатели от извършване на престъпление, след като са били освободени. Експериментът е осъществен благодарение на решение на Върховния съд на САЩ¹⁰⁵, изолиращо ефектите от лишаването от свобода върху рецидивизма. През 1963 г., след случая „Гидеон срещу Уейнрайт”*, Върховният съд на САЩ постанови, че срещу

един човек не може да бъде издадена присъда за углавно престъпление, без да му е бил осигурен адвокат. Тогава голям брой обитатели на затвори във Флорида бяха освободени предсрочно — много преди да са изтърпели пълната си присъда. Единствената разлика между тези затворници и онези, които са останали зад решетките, е, че не са били представяни от адвокат. По този начин изследователите са могли да сравнят две почти идентични групи затворници; някои са били пуснати от затвора предсрочно, а други са били наказвани и „превзпитаваш”, докато изтече пълният срок на присъдите им. Между двете групи е била открита изненадваща разлика: за затворниците, които са излежали присъдите си до края, има двойно по-голяма вероятност да попаднат отново в затвора, отколкото за предсрочно освободените.

Означава ли това, че суровото наказание не намалява престъпността? Не непременно. Вярно е, изследването не доказва убедително, че продължителният престой зад решетките не възпира освободените от затвора от престъпно поведение в бъдеще. Същевременно то не изключва напълно възможността самата перспектива за сурово наказание да потисне престъпните наклонности у неосъждани хора. Заплахата от наказание със сигурност възпира мнозина потенциални престъпници изобщо да нарушат законите.

Въпреки че това е възможно, аз го смятам за невероятно. Това, което със *сигурност* зная, е, че макар суровото наказание често да води до съгласие, рядко поражда интернализация. За да се създадат трайни модели на неагресивно поведение, важно е да се склони един човек, докато е още дете, да интернализира система от ценности, която отхвърля агресивността. В два отделни експеримента, които разгледах по-подробно в глава 5, Мерил Карлсмит и аз, от една страна, и Джонатан Фридман¹⁰⁴, от друга, установихме, че заплахите с леки наказания оказват много по-голям ефект върху малките деца, отколкото заплахите със сурови наказания. Макар тези строго контролирани изследвания да засягаха

*През 1961 г. Кларънс Ърл Гидеон е бил осъден на 5 години затвор във Флорида, защото не е имал пари за адвокат, и в затвора е повел борба за справедлива присъда — Бел. ред.

предпочитанията на децата към играчките, склонен съм да направя избода, че заплахите с леко наказание биха обуздали агресивността по същия начин.

Ето как действа този механизъм. Да предположим, че майка заплаши сина си с наказание, за да го накара поне за известно време да спре да бие малкото си сестриче. Ако това ѝ се удаде, синът ще изпита дисонанс. Познавателният елемент „Искам да набия сестричето си” е в дисонанс с познавателния елемент „Въздържам се да набия сестричето си”. Ако момченцето е било заплашено със сурово наказание, то ще има основателна причина да се въздържа и ще може да намали дисонанса, като си каже: „Не удрям сестричето си, защото майка ми ще ме пребие от бой, ако го направя, но много ми се иска да го направя.” Представете си обаче, че майката заплаши детето с по-леко наказание — наказание, което едва-едва ще го накара да спре агресивното си поведение. В този случай, ако момчето се запита защо не удря сестричето си, което в момента толкова лесно може да бъде набито, то не е в състояние да използва заплахата, за да намали дисонанса; с други думи, детето не може с лекота да убеди само себе си, че майка му ще го пребие, ако удари сестричето си — просто защото не е вярно. Все пак момчето трябва да оправдае факта, че не бие сестричето си. С други думи, външното му оправдание (т.е. строгостта на заплахата) е минимално и момчето трябва да добави собствено оправдание, за да си обясни своята съдържаност. То би могло например да убеди само себе си, че вече не му е приятно да бие сестричето си. Това не само би обяснило, оправдало и обосновало моментното му миролюбиво поведение, но — което е по-важно — *би намалило вероятността и в бъдеще момчето да удря сестричето си*. Накратко, ще се е интернализирала ценност, противоположна на агресивността: момченцето ще се е убедило, че за *самото него* не е нито хубаво, нито забавно да удря някого.

Това общо схващане се прилага с известен успех в живота, по-точно в училищния двор. Дан Улвеус¹⁰⁵, който работи в норвежката училищна система, е успял да намали честотата на хулиганското поведение с цели 50%, като е обучил учителите и административния персонал да бъдат бдителни към проблема и да прилагат бързи, но умерени наказателни мерки. Взето като цяло, това изследване

показва, че децата, които още не са формирали своя система от ценности, са по-склонни да разбият неприязън към агресията, ако наказанието за проява на насилие е навременно, но не ужасно строго.

Наказване на агресивните модели Вариант на темата за наказанието е свързан с наказването на друг човек. Твърди се, че агресивността на едно дете би могла да се намали, като му се показва агресивен модел, който свършва зле. Логиката тук е съвсем проста. Предположението е, че като наблюдава подобна гледка, човек по косвен път ще бъде наказан за собствената си агресивност и в резултат ще стане по-малко агресивен. Възможно е публичните обесвания и телесни наказания в миналото на американците да са били организирани от хора, които са разсъждавали точно така. Ефективно ли е това разсъждение? На пръв поглед данните от реалния живот не го потвърждават. Например според Президентската комисия по прилагането на законите¹⁰⁶ съществуването и използването на смъртното наказание не намалява броя на убийствата. Нещо повече, средствата за масова информация общо взето представят агресивните хора като много привлекателни, въпреки че в края на краищата те биват наказани. Това създава у хората тенденция да се идентифицират с агресивните персонажи.

Данните от контролирани експерименти дават по-точна картина. Обикновено в тези експерименти деца, разделени на групи, гледат филм, в който агресивен човек впоследствие бива или награден, или наказан за агресивността си. По-късно на децата се дава възможност да проявят агресивност при обстоятелства, подобни на тези, които са били показани във филма. Резултатите от експериментите са следните: децата, гледали филма, в който агресивният човек е наказан, проявяват по-малка агресивност от децата, гледали филм за агресивен човек, който е награден¹⁰⁷. Както споменахме по-рано, има също някои данни, свидетелстващи, че децата, които са наблюдавали наказанието на агресивния герой от филма, проявяват по-малка агресивност от децата, наблюдавали агресивен филмов герой, който нито е награден, нито наказан. От друга страна—и това е особено важно за нашите разисквания - фактът, че са наблюдавали

наказанието на модел за проявената от него агресивност, не прави общото ниво на агресия по-ниско от това на група деца, на които никога не е бил показван агресивен модел. С други думи, по-голяма част от изследванията, изглежда, показват, че агресивното поведение на едно дете се засилва, ако то види, че агресивният модел е награден, а не се засилва, ако то види, че моделът е наказан. Не е ясно обаче дали агресивното му поведение ще намалее, ако то види модела наказан. Може би, ако на детето изобщо не се показват никакви агресивни модели, ще се постигне същият ефект. Значението на тези изследвания за представянето на насилието в средствата за масова информация вече бе обсъдено на друго място в настоящата книга.

Награждаване на алтернативни модели на поведение Друга възможност, проверена в изследванията, е да не се обръща внимание на детето, когато то се държи агресивно, и да му се дава награда за неагресивно поведение. Тази тактика отчасти почива на предположението, че малките деца (а може би и хора от други възрастови групи) често се държат агресивно, за да привлекат вниманието на околните върху себе си. Те предпочитат да бъдат наказани, отколкото пренебрегнати. Парадоксално е, че в този случай наказанието за агресивно поведение може да се изтълкува като награда: „Гледайте, момчета! Моята майка ми обръща внимание всеки път когато ударя братчето си. Май пак ще го направя.” Това предположение е било проверено в експеримент, който Пол Браун и Роджърс Елиът¹⁰⁸ провеждат в детска градина. На учителите се нарежда да не обръщат внимание на никакви прояви на агресивност от страна на децата. Същевременно учителите са помолени да бъдат много грижливи към децата и да им обръщат особено голямо внимание, когато те се държат по начин, несъвместим с агресивността — например, когато кротко си играят, разменят си играчки и са в добри отношения помежду си. След няколко седмици степента на агресивното поведение забележимо спада. В по-сложен експеримент Джоуел Дейвиц¹⁰⁹ показва, че фрустрацията не предизвиква непременно агресивно поведение — дори тя може да стане причина за проявата на конструктивно поведение, ако в резултат на по-ранния опит такова поведение е

станало приятно и привлекателно. Във въпросното изследване на децата се разрешава да играят на групи по четири. Някои от тези групи биват награждавани за конструктивно поведение, докато други биват награждавани за поведение с агресивен или състезателен характер. След това у децата умишлено се предизвиква фрустрация. Това се постига, като у тях се създава очакване, че ще им прожектират поредица развлекателни филмчета и ще могат да се забавляват. Експериментаторите стигат дотам, че дори започват да прожектират филм и раздават на децата захарни пръчки, за да ги ядат по-късно. В този момент се предизвиква фрустрацията: на най-интересното място експериментаторът внезапно спира прожекцията и прибира захарните пръчки. След това на децата се позволява да играят свободно. Както вече научихте, това е постановка за проява на агресивност. Тези деца, които са били научени на конструктивно поведение обаче, проявяват много по-голяма активност с конструктивен характер и много по-малка активност с агресивен характер в сравнение с децата в останалите групи.

Резултатите от този експеримент са доста окуражаващи. Тук смятам, че е необходимо да декларирам твърдото си убеждение, че би било наивно да очакваме, че много деца в обществото спонтанно ще предпочетат конструктивни, а не агресивни решения в междуличностни конфликти и обстоятелства, предизвикващи фрустрация. Обществото като цяло ни представя всевъзможни доказателства, че агресивните решения на конфликтите и проявите на насилие при изпитване на фрустрация не само че преобладават, но и високо се ценят. Герои от типа на Арнолд Шварценегер и Джеймс Бонд са се превърнали в културални икони. Явно или тайно, под маската на отмъстителния каубой, градския полицай, професионалния боксьор, Терминатора или вежливия таен агент, който хвърля хора във въздуха по еротични и забавни начини, тези филмови герои показват пред малките деца какво цени обществото и какво би могло да се очаква от тях.

Излишно е да се споменава, че агресивни решения на проблемите ни се поднасят не само във филмите и Видеоклиповете. Новините всяка вечер са пълни с такива събития. Затова не бива да се учудваме как децата научават, че възрастните често решават

конфликтите си, като прибегват до насилие. Нещо повече, много деца дори не подозират, че съществуват алтернативни решения, които са възможни или подходящи. Ако искаме децата ни да се научат да решават проблемите си по миролюбиви начини, би трябвало да им предложим подходящо обучение, а също да ги насърчаваме да използват тези тактики. Няма причина на децата да не се осигури такова обучение както у дома, така и в училище.

Присъствието на неагресивни модели Голяма спирачка за агресивното поведение е ясната индикация, че насилието е неуместно, а най-ефикасният индикатор за това е социалният — т.е. присъствието на други хора, които се намират при същите обстоятелства и са въздържани и сравнително неагресивни. Робърт Барън и Ричард Кепнър¹¹⁰ например са провели изследване, в което един човек оскърбява участниците. След малко те наблюдават как трети човек удря с електрически ток този, който ги е оскърбил. Третият човек прилага или силни, или много слаби електрически импулси. Има и контролна група, която не наблюдава човека, прилагащ импулсите. След това на изследваните лица е била дадена Възможност да удрят с електрически ток човека, който ги е оскърбил. Лицата, които са наблюдавали прилагане на силни импулси, удрят нападателя си с по-силен ток, отколкото хората в контролната група; тези, които са наблюдавали прилагане на слаби импулси, го удрят с по-слаб ток, отколкото лицата в контролната група. Струва ли Ви се позната тази парадигма? Читателят с лекота може да забележи, че проявата на агресивно поведение — както на Всяко друго поведение — може да се тълкува като акт на конформизъм. По-специално, когато ситуацията е двусмислена, човек гледа другите хора, за да види какво е уместното поведение. Спомнете си, че в глава 2 описах условията, в които е допустимо човек да се оригне на трапезата на Висш фрийдонийски сановник. Тук ще изтъкна, че ако вие и ваши приятели сте фрустрирани или разгневени и около вас хора от вашата група хвърлят снежни топки по „Врага”, вероятността и вие да започнете да хвърляте снежни топки се увеличава; ако те само говорят убедително, има по-голяма

вероятност и вие да започнете да говорите убедително; а ако, уби, хората във вашата група въртят тояги над главите на враговете си, това ще увеличи вероятността и вие да грабнете една тояга и да я размахате.

Развиване на емпатия към другите хора Представете си следната ситуация: дълга колона от коли е спряла пред светофара на натоварено кръстовище. Светва зелената светлина. Първият водач в колоната се колебае 15 секунди. Какво става тогава? Отвсякъде се разнасят клаксони. Не просто леко бибиткане, което дава сигнал на първия в колоната, че светлината се е сменила, а продължително и настойчиво свирене. То говори за група фрустрирани хора, които изливат раздразнението си. В контролиран експеримент е било установено, че в подобна ситуация приблизително 90% от водачите във втората кола натискат агресивно клаксона. Като част от същия експеримент пешеходец пресича улицата между първата и втората кола, докато светофарът е все още червен, и напуска кръстовището, когато светва зеленият светофар. Въпреки това почти 90% от водачите на втората кола натискат клаксоните си, когато светофарът светне в зелено. Какво става обаче, когато пешеходецът се движи с патерици? Гледката на човек с патерици очевидно предизвиква реакция на емпатия; чувството на емпатия потиска желанието за агресивност и процентът на водачите, които натискат клаксоните, рязко намалява¹¹¹.

Емпатията е значимо явление. Симор Фешбах¹¹² отбелязва, че за повечето хора е трудно да причинят умишлено болка на друго човешко същество, освен ако по някакъв начин не успеят да дехуманизират своята жертва. Така, когато американците водят войни срещу азиатците (срещу японците през 40-те години, срещу корейците през 50-те, срещу виетнамците през 60-те), военните често ги наричат „жълти”. Използването на тази дехуманизация се приема като начин да се оправдаят актовете на жестокост. По-лесно можем да извършим акт на агресия спрямо някой „жълт”, отколкото спрямо друго човешко същество. Както многократно отбелязах в 8 тази книга, този вид самооправдаване не само ни улеснява да проявим агресивност към друг човек, но също гарантира, че ще

продължим и в бъдеще да извършваме такива актове спрямо него. Да си припомним примера с учителката от Кент, щат Охайо, която след убийството на четирима студенти от Държавния университет в Кент, извършено от членове на Националната гвардия на Охайо, заявява пред писателя Джеймс Мичънър¹¹³, че всеки, който ходи бос по улиците, заслужава смърт. Този вид изявления може да бъде разбран само ако приемем, че го е направил някой, който е успял да дехуманизира жертвите в тази трагедия.

Можем да съжаляваме за процеса на дехуманизация, но същевременно разбирането на този процес може да ни помогне коренно да го изменим. По-точно, ако е вярно, че на повечето хора е необходимо да дехуманизират жертвите си, за да избършат спрямо тях краен акт на агресия, то тогава, като се развива емпатия сред хората, ще става все по-трудно да се извършват актове на агресия. Действително Норма и Симор Фешбах¹¹⁴ откриват отрицателна корелация между емпатията и агресивността у децата: колкото по-голяма е емпатията, на която човек е способен, толкова по-рядко той прибегва до агресивни действия. Впоследствие Норма Фешбах разработва метод за култивиране на емпатия и успешно изпробва ефекта му върху агресивността¹¹⁵. Накратко, тя учи деца от основно училище да виждат нещата от гледната точка на друго дете. Децата се тренират да определят различни емоции у хората, да играят ролята на други хора в различни емоционално натоварени ситуации и да изследват (в група) собствените си чувства. Тези „дейности, култивиращи емпатия” водят до значително намаляване на агресивното поведение. Джорджина Хамък и Дебра Ричардсън¹¹⁶ също показват, че емпатията е голям буфер срещу извършването на крайни актове на агресия. Изследователките поставят студенти в ситуация, в която са инструктирани да удрят свой състудент с електрически ток. Тези, които са научени да изпитват емпатия към чувствата на другите, прилагат по-слаби електрически импулси, отколкото студентите, които изпитват по-слаба емпатия. Кен-ичи Обучи и колегите му¹¹⁷ получават сходни резултати при работа с японски студенти. Обучи инструктира студентите да прилагат електрически импулси на друг студент като част на експеримент за учене. В една от експерименталните ситуации, преди да бъдат

ударени с ток, жертвите разкриват нещо лично за себе си и по този начин подготвят почвата за разбиване на емпатия; в контролната ситуация на жертвите не е дадена възможност да се саморазкриват. Изследваните лица в ситуацията със саморазкриване прилагат много по-слаби импулси, отколкото лицата в ситуацията без саморазкриване.

Изследването върху култивирането на емпатия дава надежди, че в бъдеще ще е възможно да се предотвратяват трагедии като клането в гимназия „Колумбайн”, което описахме по-рано. В следващата глава ще разгледаме подробно тази и други тактики за справянето с агресивността и предразсъдъците.

7 Предразсъдъците

„Един бял полицаи изкряска: „Хей, момче! Ела тук!” Леко обезпокоен, отвърнах: „Не съм момче!” Той се спусна и разлютен се изправи пред мен, като изсумтя: „К’во каза, момче?” Претърси ме бързо и попита: „Как се казваш, момче?” Изплашен, отговорих: „Д-р Пусейнт. Лекар съм.” Той ядно се засмя и изсъска: „Как ти е малкото име, момче?” Докато се колебаех, той зае заплашителна поза и стисна юмруци. Сърцето ми силно заби и аз промълвих в пълно смирение: „Алвин.” Той продължи психическата обработка, като изрева: „Алвин, като те повикам следващия път, идваш веднага, чуваш ли? Чуваш ли?” Аз се колебаех. „Чуваш ли ме, момче?”¹

Ако това беше холивудски филм, героят щеше да се нахвърли върху мъчителя си и да излезе победител. В реалния живот обаче след това деморализиращо преживяване през 1971 г. д-р Пусейнт просто се е измъкнал, чувствайки се унижен и, както самият той казва, „психически кастриран”. У хората, които са постоянна мишена на предразсъдъци, остава чувство на безпомощност, безсилие и гняв.

В днешно време хората мислят, че случки като тази с д-р Пусейнт принадлежат на миналото. Хората са убедени, че ако бял човек прояви расистко или сексистко поведение днес, медиите ще го погнат на наносекундата, ще последват протести или съдебни дела и неизбежните публични извинения.

Когато през есента на 2006 г. републиканският кандидат за сенатор Джордж Алън нарече един младеж от Югоизточна Азия „макака” (обидно прозвище за чернокожи, което означава „маймуна”), той бе изобличен в пресата и вероятно загуби изборите по тази причина. Няколко месеца по-късно в подобен епизод, застрашаващ професионалната му кариера, комикът Майкъл Ричардс—познат повече като Креймър от хитовия телевизионен сериал „Зайнфелд” — преживя нещо, което мнозина описваха като провал на сцената, след като бе освиркан от афроамериканец от публиката. В последвалата размяна на викове, която е била записана на видео и пусната в интернет, Ричардс многократно нарекъл освиркващия „негър”. На случката бе дадена широка гласност и Ричардс, подобно на Алън, бе отритнат и подигран от медиите. Скоро след това, с измъчен и съсипан вид, Ричардс се появи по националната телевизия, за да се извини на Америка; на следващия ден, в търсене на „оздравителна терапия за расизма” той се среща с чернокожите водачи Ал Шарптън и Джеси Джаксън; а на третия ден потърси психологическа помощ, за да се пребори с „вътрешните си демони”.

Несъмнено през последните няколко десетки години в американското общество настъпиха значителни промени. Законодателството, забраняващо дискриминацията, откри редица възможности пред жените и малцинствата, като им даде по-голям достъп до висше образование и до престижни професии като право и медицина — и политика. Няма съмнение, че обществото проявява много по-малко предразсъдъци към жените и малцинствата, отколкото преди 40 или 50 години. В анкета след анкета процентът на хората, които са готови да признаят, че са предубедени към жените, чернокожите, хомосексуалистите, лесбийките и други малцинства рязко спада². Ще споменем само един показател за тази тенденция, през 1963 г. почти 80% от белите американци казват, че ще напуснат квартала си, ако афроамериканци започнат да се заселват там. Към 1997 г. обаче тази цифра е спаднала до 20%.

И все пак, независимо че престъпленията от омраза и други открити прояви на предразсъдъци са много по-редки и по-малко очебийни от преди, предразсъдъците все още се проявяват в множество форми и вземат тежка дан от своите жертви.

В Лос Анджелис през 2004 г. колегите на чернокож пожарникар на име Тени Пиърс му поднасят кучешка храна със спагетите му и всички, включително неговият командир, се смеят, докато той я яде. Цяла година след това, казва Пиърс, той е бил подложен на „Вербални обиди, подмятания [и] злостни забележки”, Включително и подигравки от други пожарникари, които лаели като кучета и го питали какъв вкус има кучешката храна. Най-накрая Пиърс завежда съдебно дело за расистки тормоз. Пожарникарите казват, че това е било само „приятелска шега”; Пиърс смята, че „шегата” е целяла преднамерено да го унижи и дехуманизира и че в отдела варварският тормоз към афроамериканците и жените пожарникари има дълга традиция, за да ги накара да напуснат. Пиърс печели делото.

Расизмът в днешно време се проявява в по-скрити форми. През август 2005 г. Ню Орлиънс бе разрушен от урагана Катрина, най-опустошителното природно бедствие в американската история. В продължение на няколко дена жителите на наводнения град е трябвало да се спасяват сами, без да имат достъп до храна, вода за пиене и други необходими неща. Някои хора обаче успяват да намерят продукти за ядене в изоставени магазини за хранителни стоки. Вестниците отпечатват снимки на жители на Ню Орлиънс, които газят през стигаща до гърдите им вода и влачат тежките торби с припасите. Текстове към снимките обаче често характеризират поведението им в зависимост от расовата им принадлежност. Под една снимка белите хора са описани като „успели да намерят” жизненоважни стоки. Под друга снимка чернокожите хора, които правят същото, са описани като „плячкосващи”. Скритият предразсъдък, който свързва чернокожите с насилието и престъпното поведение, може да е съвсем неуловим, почти невидим, но не е по-малко силен.

Какво всъщност е предразсъдък? Как се появява той? Как може да се намали силата му?

Какво е предразсъдък

Социалните психолози дават различни определения на „предразсъдък”, но аз ще го дефинирам като враждебна или отрицателна нагласа към определена група, формирала се въз основа на обобщения, извлечени от погрешна или непълна информация*. Думата „**предразсъдък**” има познавателен компонент (стереотип и група представи за дадена група), емоционален компонент (неприязн или активна враждебност към групата) и поведенчески компонент (предразположение към дискриминиране на групата при всяка възможност). Например, когато казваме, че някой има предразсъдъци към чернокожите, имаме предвид че той или тя вярва, че с малки изключения всички чернокожи са еднакви; изпитва неприязн към чернокожите; и е склонен/на да се отнася с враждебност и предубеждение към тях. В станалата класическа книга „Същността на предразсъдъка” Гордън Олпорт описва коварната същност на предубеденото разсъждение.

Г-н Х: Лошото при евреите е, че се грижат единствено за членовете на собствената си група.

Г-н У: Но кампанията за набиране на средства за Общинския фонд показва, че съобразно броя на членовете си те дават пари за благотворителни цели по-щедро от тези, които не са евреи.

Г-н Х: Това показва, че винаги се стараят да купят благоразположението на християните и се месят в работите им. Те не мислят за нищо друго освен за пари; затова има толкова много евреи банкери.

Г-н У: Но скорошно изследване показва, че процентът на евреите в банкерския бизнес е незначителен и много по-нисък от процента на не евреите.

*Българските думи, които най-точно отразяват смисъла на определението, дадено от автора, са „предубеждение”, „предубеденост”. По-нататък в текста ще използваме синонимно понятията „предразсъдък”, „предубеждение” и „предубеденост” — Бел. ред.

Г-н Х: Точно така — не се занимават с порядъчни професии, а работят само във филмовата индустрия или управляват нощни клубове³.

Този диалог илюстрира същността на предразсъдъка много по-успешно от цял куп определения. Предубеденият г-н Х фактически казва: „Не ме безпокойте с факти, вече имам становище по въпроса.” Той не се старее да оспорва данните, които му представя г-н У, и или изопачава фактите така, че да подхранват ненавистта му към евреите, или смело ги използва като отправна точка за нови нападения. Дълбоко предубеденият човек е практически неподатлив на информация, която се различава от любимите му стереотипи. Както веднъж е казал известният Юрист Оливър Уендъл Холмс — младши: „Да се опитваш да образоваш фанатик е като да насочиш светлина право в зеницата на окото — тя се свива.” Има много експериментални доказателства в подкрепа на наблюденията на Олпорт. Тези доказателства сочат, че бомбардирането на хората с факти, които противоречат на предразсъдъците им, не успява да ги накара да променят тези предубеждения. Вместо това те обикновено си изграждат нова мисловна подкатегория — например „агресивна жена”, „честен адвокат” или „добре образован афроамериканец” - като убеждават себе си, че това, което са научили за цялостния стереотип, може да е вярно, но се среща изключително рядко и вероятно е „изключение, което потвърждава правилото”⁴. Такива реакции правят много трудно премахването на предразсъдъците.

Естеството на предразсъдъка ни кара да правим обобщения от отделната личност до групата като цяло. Логиката ни показва, че от факта, че терористите и атентаторите самоубийци в блискоизточните конфликти са млади мъже мюсюлмани (и рядко някои са жени), не следва, че всички мъже мюсюлмани са терористи. Но стереотипните образи в сърцевината на предразсъдъка често са толкова силни, че надделяват над логическото мислене.

Съвсем спокойно може да се приеме, че всички ние имаме някакви предубеждения — към етническа, национална или расова група, към хора с различна сексуална ориентация от нашата, към специфични географски райони като място за живеене или към определени видове храни.

Да вземем за пример храната. В американската култура повечето от нас не биха яли насекоми. Да допуснем, че някой (като г-н У) би каже, че гъсениците или щипалките са много богати на протеин и са извънредно вкусни, когато са добре приготвени. Ще изтичате ли вкъщи да си изпържите една купа от тях? Вероятно не. Също като г-н Х вие вероятно ще намерите някое друго основание за предубеждението си, например факта, че повечето насекоми са грозни. В края на краищата в американската култура ядем само създания, които са красиви от естетична гледна точка — например омари!

Гордън Олпорт е написал книгата си през 1954 г.; диалогът между г-н Х и г-н У може да изглежда малко поостарял на модерния читател. Наистина ли хората мислят по този начин? Има ли все още някой толкова наивен, който да вярва в стария неверен стереотип за банкерите евреи? 20 години след диалога, представен от Олпорт, подобно твърдение бе направено не от обикновен гражданин, а от човек, който за времето си е най-авторитетният военен в САЩ. Генерал Джордж С. Браун, председател на Съвета на главнокомандващите, в публична реч относно „еврейското влияние в Конгреса” казва: „... то е толкова силно, че няма да повярвате, сега... те притежават, знаете ли, банките в тази страна, Вестниците. Само погледнете къде са еврейските пари”⁵. Когато бяха публикувани записите от аферата „Уотъргейт”, иммахме съмнителната привилегия да чуем разговори между Ричард Никсън и началника на неговата администрация Х. Р. Халдеман, както и между Никсън и преподавателя Били Грѐъм, в които нашият бивш президент изразява подобни погрешни мнения и отрицателни чувства към евреите пред симпатизиращите му слушатели. През 200в г. полицията спира популярния актьор Мел Гибсън за шофиране в нетрезво състояние. След като обвинява полицейския служител, че е евреин, Гибсън произнася гневна реч, пълна с неприлични думи по адрес на евреите, в която провъзгласява, че „евреите са виновни за всички войни по света”!

Лесно е да сме самодоволни, когато не споделяме предразсъдъците на другите; по-трудно е да видим нашите собствени. Дори учени, които са привикнали да бъдат обективни и безпристрастни, могат да бъдат повлияни от преобладаващите предразсъдъци на своето време. Луи Агаси, един от великите

американски биолози на XIX Век, твърди, че Бог е създал белите и чернокожите хора като отделни биологични видове⁶. През 1925 г. Карл Пиърсън, изтъкнат британски учен и математик, завършва изследването си за етническите различия с твърдението: „Средно статистически по отношение и на двата пола това чуждо еврейско население е в известна степен по-низше физически и умствено от основното [британско] население⁷. Освен това учените от векове твърдят, че мозъкът на жените е по-низш от този на мъжете. През 1879 г. Гюстав Льо Бон, парижки социолог, пише: „При най-интелигентните раси, както и сред парижаните, има много жени, чийто мозък по размер е по-близък до този на горилите, отколкото до най-разбитите мъжки мозъци. Тази непълноценност е толкова очевидна, че никой не може да я оспори дори за миг”⁸.

Въпреки че предубедеността в подобни твърдения отдавна е доказана и отхвърлена⁴, скрити предубеждения като „ефекта Катрина” Все още се таят и могат да засегнат всички ни. Ще ви дам пример за сексизъм от моя личен опит. В първото издание на тази книга, когато разглеждах индивидуалните различия в податливостта на убеждаване, заявих, че жените, изглежда, „се поддават на убеждаване” повече от мъжете. Това твърдение почиваше на резултатите от експеримент, проведен в края на 50-те години на XX век от Ървинг Джанис и Питър Фийлд¹⁰. Този експеримент потвърди моята скрита предубедена стереотипна представа, че мъжете могат по-добре от жените да преценяват аргументите според стойността им, докато жените са по-наивни. Аз самият не се бях сетил за възможния недостатък на експеримента на Джанис и Фийлд, докато една от моите бивши студентки не ми го изтъкна внимателно, но решително. Тя ми посочи, че този експеримент непреднамерено е бил построен с предубеждение към жените — почти както тестовете за интелигентност някога са били предубедени към селяните и обитателите на гетата. Аргументите на убеждаването са включвали такива теми като гражданската отбрана, изследванията върху рака, немския военен лидер от Първата световна война Ото фон Хинденбург и т. н. Културата от 50-те години на XX в. е насърчавала мъжете да проявяват интерес към тези теми, докато жените са били

насочваш повече към „женски” въпроси. Осъзнах, че резултатите може би просто са показвали, че хората повече се поддават на убеждаване по въпроси, които не ги интересуват или за които не са информирани. И наистина, предположенията ми бяха потвърдени от следваща серия експерименти, проведени от Франк Систерънк и Джон МакДейвид¹¹. В изследванията си те използват различни теми, някои от които интересуват повече мъжете, а други — по-подходящи за интересите и опита на жените. Резултатите показват, че макар жените да се поддават по-лесно на убеждаване по теми, които представляват по-голям интерес за мъжете, мъжете се поддават по-лесно на убеждаване по теми, които по традиция са по-привлекателни за жените. Оказва се, че и двата пола са податливи на убеждаване за неща, за които знаят по-малко или от които не се интересуват.

Накратко, когато хората са отглеждани в общество, пълно с предразсъдъци, често приемат тези предразсъдъци безусловно. По тази причина дори не се вглеждат критично в научните данни, ако те подкрепят предубедеността и стереотипите им по отношение на определена група.

Директни и скрити форми на предразсъдъци Когато повечето хора си мислят за предубедени действия, те си представят външно изявеното поведение, което Иън Ейърс и колегите му¹² откриват, когато изпращат бели и чернокожи купувачи на автомобили в 90 автомобилни борси в района на Чикаго. Като използват внимателно репетирана уеднаквена тактика на преговори за постигане на максимално ниска цена (за автомобил, който коства на продавача приблизително 11 000 щатски долара), те откриват, че на белите мъже предлагат крайна цена от средно 11 362, на белите жени — 11 504; на афроамериканците мъже — 11 783; на афроамериканците жени — 12 237 щатски долара. Следователно при равни други условия, когато става въпрос за купуване на кола, фактът, че сте афроамериканец или жена ви поставя в неизгодна позиция. (Оттогава сравнителните цени, които могат да се видят в интернет, помогнаха да се изравнят шансовете пред купувачите на коли.)

Голям брой иначе порядъчни хора, въпреки усилията си да бъдат либерални обаче, извършват неуловими актове на предубеденост. И наистина мнозина изследователи, като Томас Петигру и колегите му¹³, смятат че индиректни — и може би значително по-вредни форми на предубеденост до голяма степен са заместили откритите видове расов фанатизъм, изразяван от много бели американци в миналото. Днес повечето хора вероятно се смятат за непредубедени, въпреки че продължават да проявяват дискриминация към членове на малцинствата по не толкова явни начини. Предразсъдъците също имат скрити, но значителни ефекти и Върху поведението на мишените на предубедеността — върху поведението на жените и хората от малцинствата. Повечето хора не осъзнават тези ефекти независимо дали самите те имат предразсъдъци, или са потърпевши от предубедеността. Действително мнозинството от американците смятат, че дискриминацията Вече не е пречка за успеха в живота¹⁴, но резултатите от изследванията показват обратното.

Например социологът Дева Пейджюр¹⁵ неотдавна събра за експеримент двойки спретнати и изискани току-що завършили студенти с идентични биографии, които кандидатстват за 350 длъжности за начинаещи в района на Милуоки. Половината кандидати са бели, а другата половина — афроамериканци. Във всяка от тези групи половината признават, че са излежавали 18-месечна присъда за притежание на кокаин. Въпросът е: кои от тези хора ще бъдат поканени на интервю? Работодателите очевидно предпочитали белите кандидати. Тези с чисто минало били канени три пъти повече от чернокожите, които не са били в затвора. От бившите затворници, работодателите поканили два пъти повече бели, отколкото чернокожи. Всъщност работодателите дори показали леко предпочитание по-скоро към бивши бели затворници, отколкото към чернокожи с чисто досие. Изглежда, цветът на кожата Все още е по-важен от благонадеждността при наемане на работа - освен ако кандидатът не е наистина изключителна личност като Колин Пауъл, Тайгър Уудс или Барак Обама.

Карл Уърд и сътрудниците му¹⁶ провеждат важна поредица от експерименти, при които обучават бели студенти от Принстън как

да интервюират кандидати за работа. Огромни различия се появяват в начина, по който интервюиращите общуват с бели и чернокожи кандидати: когато кандидатът е чернокож, интервюиращият неволно сяда по-далеч, прави повече езикови грешки и приключва интервюто с 25% по-бързо, отколкото ако кандидатът е бял. Накратко, интервюиращите се чувстват неловко. Смятате ли, че това е повлияло върху представянето на самите кандидати за работа? Нека да видим. Във втори експеримент Уърд и колегите му обучават интервюиращите да се отнасят с белите студенти по същия начин, по който са се отнасяли към белите или чернокожите кандидати в предишния експеримент. Експериментаторите записват на видео лента интервюираните студенти. Независими съдии оценяват, че кандидатите, към които отношението е като към чернокожите кандидати, са по-нервни и по-неефективни от тези, към които отношението е като към белите. Резултатите от този експеримент ни карат да подозираме, че когато бял мъж интервюира жени или хора от малцинствата, представянето им може да се влоши не защото причината е у тях самите, а защото, без непременно да го прави умишлено, интервюиращият обикновено се държи така, че ги кара да се чувстват неудобно.

Скритият вид расизъм, който описвам, е същият като този, открит от Дейвид Фрей и Самуел Гертнер¹⁷ при изследване на поведението за оказване на помощ от бели на чернокож. Резултатите показват, че белите имат същото желание да помогнат на чернокожия студент като на белия, но само когато човекът, който се нуждае от помощ, покаже, че полага значителни усилия. Когато белите студенти са подведени да мислят, че студентът не е положил достатъчно усилия върху решаването на някоя задача, има по-голяма вероятност да откажат на молбата на чернокож студент за помощ, отколкото на бял. Тези резултати показват, че скритият расизъм се проявява, когато лесно може да му се намери логично обяснение: трудно е да оправдаеш постъпката си, когато откажеш да помогнеш на човек от малцинствата, чиято нужда от помощ произлиза от обстоятелства извън неговия контрол — без да се почувстваш или да изглеждаш като фанатик. Когато отказът на помощ обаче изглежда по-смислен, например, ако човекът, който

моли за помощ, е „мързелив” — хората могат да продължат да действат предубедено, като в същото време запазват имиджа си на хора без предразсъдъци.

Ако кандидатствате за работа, как биха се отнесли с вас потенциалните би работодатели, ако имат предварителна информация, че сте хомосексуалист или лесбийка? Биха ли отказали да ви вземат на работа? Биха ли се отнесли към вас по-студено, отколкото към хетеросексуалните? Отговорът до момента е и да, и не. В експеримент на терена Мишел Хебл и колегите й¹⁸ обучават 16 студенти (8 жени и 8 мъже) да кандидатстват за работа в местни магазини. В някои от интервютата си студентите показват, че са хомосексуалисти, в други — не. За да се стандартизира общуването, всички кандидати са облечени еднакво — в джинси и пуловери, и се държат еднакво независимо дали играят роля на „хомосексуални” или „хетеросексуални”.

Изследователите не откриват доказателства за очебийна дискриминация. На студентите „хомосексуалисти” било разрешено да попълнят формуляри за кандидатстване за работа, да използват личната тоалетна на работодателя и им били отправяни покани да се явят отново толкова често, колкото и на „хетеросексуалните”. От друга страна, когато (предполагаемо хетеросексуални) работодатели интервюирали студенти, за които смятали, че са хомосексуалисти, те били по-недружелюбни в разговора, отделяли им по-малко време, използвали по-малко думи в свободния разговор и по-рядко ги гледали в очите. Поведението на потенциалните работодатели очевидно показва, че те изпитват неудобство или са много по-сдържани в общуването си, отколкото с хора, за които смятат, че са хетеросексуални. Проницателният читател може веднага да забележи, че отношението на интервюиращите към хомосексуалистите има сходни черти с държането на интервюиращите към афроамериканците в експериментите на Карл Уърд и колегите му — държат се с неудобство, което влошава общуването.

Неуловими форми на предубеденост се наблюдават и в отношението към жените. Питър Глик и Сюзън Фиск¹⁴ показват още един вид. В изследване, проведено с 15 000 мъже и жени от 19 националности, те откриват, че **злостният сексизъм**, който

отразява активна неприязън към жените, е различен от доброжелателния сексизъм, който прилича на благосклонност към жените, но в действителност е проява на снизходителност. Злостните сексисти имат стереотипни представи, че жените са по-низши от мъжете (например, те са по-малко интелигентни, по-некомпетентни и т.н.). Доброжелателните сексисти имат стереотипно положителни възгледи за жените (например, че те са по-сърдечни, по-мили и по-грижовни от мъжете), но според Глик и Фиск зад всичко това те, също както и злостните сексисти, смятат жените за по-слабия и по-некомпетентен пол. Доброжелателните сексисти са склонни да идеализират жените в романтичен план, могат да се възхищават от тях, че са прекрасни готвачки и майки и искат да ги закрилят дори когато те не се нуждаят от защита. Така и злостният, и доброжелателният сексизъм по различни причини оправдават факта, че обществото по традиция отрежда на жените стереотипни роли. Изследователите считат, че доброжелателният сексизъм е „особено вредна форма на предубеденост”. Поради отсъствието на враждебен тон към жените мъжете, а и много жени не смятат доброжелателния сексизъм за „предразсъдък”.

Усещане и изразяване на предразсъдъците Тъй като осъзнават, че на предразсъдъците се гледа с неодобрение, повечето хора полагат усилия да не правят или говорят неща, които издават предубедеността им. Усилието да потискаш нещо, което реално чувстваш обаче, обременява психиката. И така, когато познавателните ни ресурси са изчерпани — ако сме уморени, ядосани, стресирани, разсеяни или пияни — предразсъдъците ни могат да проличат. (Пиянската тирада на Мел Гибсън срещу евреите е чудесно доказателство за това.) Дори да не сме уморени или пияни, пак може да изразим предразсъдъците си с дребни прояви, които не контролираме. Понякога неприятни образи на други групи от хора изникват в главите ни и несъзнателно влияят върху мислите и поведението ни. Предполагам, че точно това се е случило с хората, които са писали текста за чернокожите жертви на урагана в Ню Орлиънс; неосъзнатите им предубеждения са ръководили Възприятията им и са подсказали „плячкосване” като подходящ текст за чернокожите, но не и за белите.

Крисчън Крандъл и Ейми Ешълмън твърдят, че повечето хора се борят с конфликта между желанието си да изразят предубеденост и необходимостта да запазят положителна „Аз-концепцията” си (на човек, който не е фанатик), както в собствените си очи, така и в очите на другите. Както вече видяхме обаче, необходима е енергия, за да се потискат импулсите на предубеденост. Тъй като сме програмирани да съхраняваме мисловната си енергия, нас ни привлича информация, която оправдава предразсъдъците ни. Веднъж намерим ли валидно оправдание, за да не харесваме дадена група, ние можем да изразяваме предразсъдъци, без да се чувстваме тесногърди, като по този начин избягваме когнитивния дисонанс. Според формулировката на Крандъл и Ешълмън „Оправданието премахва потискането, дава прикритие и поддържа чувството за егалитарност и „Аз-концепция” на непредубеден човек²⁰. Представете си например, че не харесвате гейовете и лесбийките и сте склонни да не им давате същите права, които имат хетеросексуалните, но потискате тези чувства и действия, защото искате да запазите „Аз-концепцията” си на справедлив човек. Как да избегнете изразходването на цялата тази енергия за потискане на импулса си? Мнозина са използвали Библията като оправдание за изразяването на мисли и чувства, насочени срещу хомосексуалистите. През призмата на специфичен прочит на Библията, анти-гей позицията може да бъде защитена като борбата „семеините ценности” вместо против гейовете и лесбийките. Ако сте предубедени към гейовете, можете да намерите оправдание в Библията, за да продължите да се виждате като добър човек; ако не сте предубедени обаче, в Библията можете да намерите оправдание и за да приемете хомосексуалността, тъй като тя проповядва съчувствие и любов.

Стереотипи и предразсъдъци

В основата на предразсъдъците стои обобщение на характеристики, мотиви или поведение към цяла група от хора. Този вид обобщение, проявено от генерал Браун, Ричард Никсън и Мел Гибсън, се нарича

изграждане на стереотипи. Журналистът и политически коментатор Уолтър Липмън, който създава термина, прави разлика между света „извън нас” и стереотипа — малките картини в главите ни, които ни помагат да интерпретираме света, който виждаме. Създаването на стереотипи означава да позволим на тези картинки да доминират мисленето ни, като ни карат да приписваме еднакви особености на всеки индивид, принадлежащ към дадена група, без оглед на действителните различия сред членовете на тази група. Така да се вярва, че цветнокожите хора имат вродено чувство за ритъм, евреите са материалисти, а жените са податливи на убеждаване, означава да се приема, че практически всички чернокожи могат да танцуват, всички евреи се стремят да натрупат богатство, а всички жени са неспособни да мислят критично. Ние се научаваме да приписваме характеристики на други групи още от малки. В едно изследване²¹, деца от пети и шести клас са помолени да оценят своите съученици по редица характеристики: популярност, лидерски качества, справедливост и други. Децата от семейства от висшето общество получават по-положителни оценки от децата от семейства от по-низши социални слоеве по всички зададени показатели. Изглежда, децата не могат да оценят съучениците си на индивидуална основа, а ги вметват в стереотипи според социалния им произход.

Както видяхме в глава 4, изграждането на стереотипи не е непременно преднамерен акт на оскърбление; нито стереотипите са винаги отрицателни. Често това е само един начин да се организира и опрости представата ни за света и всички ние го правим до известна степен. Изграждането на стереотипи е неизбежно, защото на нашите предци в процеса на еволюцията е било необходимо бързо да категоризират приятелите и враговете, членовете на враждебните или на приятелски настроените племена. В основата на нашето оцеляване е фактът, че по наследство сме устроени да категоризираме хората автоматично, несъзнателно и незабавно по отношение на критерии като раса, възраст и пол. Дали съзнателно вярваме в тези стереотипи, когато ги преценяваме, изразяваме, или следваме, зависи до голяма степен от индивидуалните ни характеристики и от ситуациите, в които попадаме, но в основата си ние всички сме програмирани да мислим със стереотипи.

Тъй като споделяме обща култура, в съзнанието на повечето от нас изниква специфичен образ, когато чуем думите „футболист”, „компютърен маниак”, „университетски професор”, „мажоретка”. Когато стереотипът се основава на опита и в общи черти е правилен, той представлява улесняващ адаптацията метод за бързо справяне със сложни събития.

От друга страна, ако затваря очите ни за индивидуалните различия в рамките на дадена група от хора, той затруднява адаптацията и крие потенциална заплаха. Изграждането на стереотипи може да е вредно за лицата, които засяга, дори стереотипът да изглежда неутрален или положителен. Да се приписва „амбициозност” на евреите, „вродено чувство за ритъм” на чернокожите или „артистичен темперамент” на гейовете²² не е непременно проява на отрицателна нагласа, но често е несправедливо и обременяващо да се приписват някому групови стереотипи. Някои американци от азиатски произход например се оплакват, че са включени в стереотипа „идеално малцинство” поради напреженията, които поражда такъв нереалистично положителен стереотип. Стереотипните обобщения са оскърбителни дори само защото лишават отделния човек от правото да бъде възприеман и третиран като индивид, притежаващ свои собствени индивидуални черти — били те положителни или отрицателни.

Стереотипите изкривяват начина, по който интерпретираме поведението на хората; вследствие на това ние може да предприемем действия, основани на тези изкривени възприятия, и да се отнесем предубедено към даден човек. В американската култура например много бели са склонни да свързват чернокожите с насилие или криминално поведение. Затова, когато срещнат чернокож, мисълта им често се смесва с асоциации, които изскачат неконтролируемо в главите им. Бърт Дънкан²³ показва на различни хора филм за чернокож и бял, които се карат. В един момент от филма единият от мъжете блъска другия. Дънкан открива, че хората тълкуват блъскането по различен начин в зависимост от това кой го извършва. Ако чернокожият блъска белия, те са по-склонни да тълкуват това като акт на насилие; ако белият мъж блъска чернокожия, са склонни да интерпретират действието

като закачливост. Тази предубеденост — един и същ жест да бъде Видян като по-агресивен, когато идва от чернокож — се проявява дори когато чернокожи хора гледат и тълкуват филма. Тъй като Всички ние принадлежим към една и съща култура, ние сме потопени в една и съща смес от стереотипни образи и често се поддаваме на едни и същи несъзнателни предубеждения, дори и срещу представители на нашата собствена група.

Едно следствие от изграждането на стереотипи е, че когато преценяваме хората, ние често пренебрегваме или не дооценяваме информацията, която не се Вмества в стереотипа. Когато осъдени подлежат на условно предсрочно освобождаване например, членовете на комисията за условно предсрочно освобождаване трябва да вземат предвид много фактори като сериозността на престъплението, условията на живот на осъдения и доброто поведение в затвора, тъй като тези обстоятелства помагат да се предвиди кой би се Върнал към престъпленията, когато бъде освободен. Расовите и етническите стереотипи могат да надделеят над такава информация. Гален Боденхаузен и Робърт Уайър²⁴ дават на студенти да прочетат фиктивни досиета на затворници, имащи право на условно предсрочно освобождаване, и да използват информацията в тях, за да вземат решение за освобождаване на затворници. В някои случаи престъпленията „подхождат” на осъдените — например когато мъж от латиноамерикански произход, когото наричат „Карлос Рамирес”, е извършил нападение и побой или когато човек с англосаксонски произход от висшата класа, „Ашли Чембърлейн”, е присвоил хиляди долари. В други случаи престъпленията не съответстват на стереотипите. Когато престъпленията на затворниците съответстват на стереотипите на студентите, те обикновено пренебрегват друга важна информация като добро поведение в затвора, и привеждат по-сурови аргументи, за да откажат условно предсрочно освобождаване.

Колко от участниците в експеримента на Боденхаузен и Уайър някога са били нападнати от латиноамериканец или са загубили пари от англосаксонски измамник? Едва ли някой от тях е изпитал това. Повечето стереотипи не се основават на реални преживявания,

а по-скоро на случайни слухове или на образи, разпространявани от средствата за масово осведомяване или зародили се в главите ни като начин да оправдаем собствените си предразсъдъци и жестокост. За нас е удобно да смятаме чернокожите или хората от латиноамерикански произход за глупави или опасни, ако това оправдава факта, че ги лишаваме от образование или от право на предсрочно освобождаване. Удобно е да смятаме, че жените са генетично предразположени към досадното домакинстване, ако обществото, доминирано от мъже, желае да ги държи „вързани” за прахосмукачката. Също така удобно е да смятаме, че хората от по-низшите класи са мързеливи, тъпи и с престъпни наклонности, ако това оправдава факта, че им плащаме минимално за физическата работа или ги държи далеч от кварталите на средната класа. Отрицателните стереотипи, както твърдят Джон Джост и Мазарин Банаджи²⁵ могат да действат успокоително; те ни помагат да оправдаем една несправедлива система, в която някои хора са на върха, а други — на дъното. Нещо повече — и някак парадоксално, хората, към които системата е несправедлива, понякога също възприемат тези оправдаващи я стереотипи. Също като недоволните деца в експеримента на Джек Брем (глава 5), които променят отношението си към спанака, когато научават, че ще трябва да го ядат често, хората често се нагаждат към една несправедлива система, като убеждават сами себе си, че тя е справедлива и че тези на дъното - като тях самите — получават това, което заслужават.

Предубеденото мислене от този вид може да има вредни последици в ежедневието. В един шокиращ пример Чарлз Бонд и колегите му сравняват отношението към черни и бели пациенти в психиатрична клиника, управлявана изцяло от бял персонал²⁶. В изследването си те разглеждат два от най-често използваните методи, които работещите там прилагат, за да овладеят инциденти с буйстващи пациенти: изолиране на индивида в „стая за почивка” или слагане на усмирителна риза на пациента, следвано от даване на успокоително лекарство. Прегледът на болничните журнали за 85-дневен период показва, че по-суровият метод — физическо усмиряване и даване на успокоително — се е прилагал почти 4 пъти по-често към чернокожите, отколкото към белите пациенти,

въпреки че в действителност почти не е имало разлика в броя на случаите на насилие, извършено от чернокожи и бели. Нещо повече, това дискриминиращо отношение се е прилагало. Въпреки че среднестатистически чернокожите пациенти са били по-малко буйни от белите при приемането им в болницата. С времето, за щастие, персоналът е започнал да се отнася към чернокожите и белите пациенти еднакво, като използването на физическо ограничаване намалява след първия месец от престоя в болницата*.

Когато хората постъпват прибързано поради наличие на стереотипи обаче, и нямат време и възможност да разберат, че грешат, последиците може да са тежки, дори фатални. През 1999 г. 23-годишен чернокож на име Амаду Диало стоял близо до апартамента си в квартала Бронкс в Ню Йорк, когато го забелязали четирима цивилни полицаи, патрулиращи в кола без маркировка. Тъй като Диало отговарял на описанието на издирван сериен изнасилвач, полицаите се приближили към него. Изненадан и уплашен, Диало побягнал нагоре по стълбите към апартамента си, като очевидно не се подчинил на командите на полицаите да спре и да покаже ръцете си. Тогава Диало посегнал към джоба си и извадил нещо оттам. Един от полицаите извикал „Пистолет!” и той и колегите му открили огън, като убили Диало с градушка от куршуми. Те научили твърде късно, че Диало не е бил човекът, когото са търсели, и че „пистолета”, който той извадил от джоба си, се оказал портфейлът му; той се опитвал да покаже личните си документи. За съжаление оттогава мнозина невинни чернокожи са били убити от полицаи²⁷.

Джошуа Корел и сътрудниците му²⁸ планират експеримент,

*Очевидно изграждането на стереотипи и предразсъдъците спрямо чернокожите като група се задействат, когато чернокожите пациенти са новопостъпили в болницата; после, богато близостта между белите членове на персонала и даден чернокож пациент нарасне, предубеденото поведение към него намалява. Следователно изследването показва, че близостта от продължителния контакт между различните раси може потенциално да намали несправедливото създаване на стереотипи и да подготви почвата за признаване на индивидуалните характеристики. Както ще видим по-късно обаче, контактът между расите сам по себе си обикновено е недостатъчен, за да разчупи дълбоко вкоренените стереотипи и фанатизма — Бел. авт.

пресъздаващ ситуации, в които полицаите трябва да вземат бързи решения, когато са изправени пред чернокожи или бели заподозрени. Като използват реалистична видеоигра, в която участниците трябва да решават в момента дали да стрелят по заподозрян, изследователите установяват, че те по-бързо стрелят по въоръжени чернокожи заподозрени, отколкото по въоръжени бели. Също така те стреляли по-бързо по човек, който просто държи мобилен телефон, ако той е чернокож, отколкото по бял човек. Ако обикновен гражданин е под влияние на стереотипа, че чернокожите упражняват насилие, това е неприятно; но ако този обикновен човек се окаже полицаи, резултатите могат да са трагични.

Стереотипи и атрибуции Създаването на стереотипи е специална форма на атрибуция. Както видяхме в глава 4, ако човек извършва някакво действие, наблюдателите ще правят умозаклучения за причината. Например, ако крайният нападател на вашия любим футболен отбор пропусне лесен пас, могат да се дадат много възможни обяснения: вероятно слънцето е светело в очите му; Вероятно е бил разстроен поради заболяване на детето си; може би е изпуснал топката нарочно, защото се е обзаложил в полза на другия отбор; или може би просто не е талантлив играч. Забележете, че всяка от тези атрибуции за причината на пропуска на играча има много различен подтекст. Ще имате по-различно отношение към състезателя, ако е бил разтревожен за здравето на детето си, отколкото ако се е обзаложил за победата на другия отбор.

Както знаете, нуждата да намерим причина за поведението на друг човек е част от човешката склонност да се отиде по-далеч от дадената информация. Това често е функционално. Представете си че наскоро сте се преместил в непознат град, където нямате приятели и се чувствате самотен. На вратата ви се чука; това е Джо, ваш съсед, който се здрависва с вас и ви казва добре дошъл в квартала. Вие го каните да влезе. Той остава около 20 минути, през които провеждате интересен разговор. Приятно ви е, че може да сте намерил нов приятел. Когато става да си тръгне, той казва „О, между другото, ако някога

ти потръбва застраховка, аз съм в този бизнес и ще се радвам да го обсъдим” и оставя визитната си картичка. Дали той е ваш приятел, който просто случайно прави застраховки, или се преструва на ваш приятел, за да ви направи застраховка? Важно е да знаете, защото трябва да решите дали да продължите познанството си с него. Нека да повторим, че при правенето на атрибуции човек трябва да отиде отвъд информацията, която му е достъпна. Не знаем защо играчът е изпуснал паса; не знаем какъв е мотивът на Джо за приятелското победеше. Ние гадаем. Каузалните ни атрибуции може да са верни или грешни, функционални или нефункционални.

В неопределени ситуации хората са склонни да правят атрибуции, които съответстват на предубежденията им. Томас Петигру нарича **това фундаментална грешка на приписването**²⁹. Ако г-н Фанатик види добре облечен бял англосаксонски протестант да седи на скамейка в парка и да се припича на слънцето някоя сряда в 3 часа следобед, той няма да си помисли нищо лошо. Но ако види добре облечен цветнокож мъж, който прави същото, склонен е веднага да заключи, че това е някой безработен: г-н Фанатик сигурно ще изпадне в ярост, защото му идва наум, че с данъците върху спечелените си с пот на челото пари той плаща на този мързелив нехранимайко достатъчно, за да се облича добре. Ако г-н фанатик мине покрай къщата на г-н Англо и види преобърнатата кофа за боклук и разпилени наоколо отпадъци, той е склонен да заключи, че някое бездомно куче е търсило храна; ако мине покрай къщата на г-н Латино и види същото, той ще е склонен да се разгневи и да реши, че „тези хора живеят като свине”. От една страна, предубеждението влияе върху атрибуциите и изводите му, а, от друга, погрешните изводи оправдават и засилват отрицателните му чувства. По този начин целият процес на атрибуция се разбива като спирала. Предубеждението става причина за определени видове отрицателни атрибуции или стереотипи, които на свой ред засилват предубедеността³⁰.

Ако хората например са предубедени към жените и вярват, да кажем, че те по природа са по-малко компетентни и способни от мъжете, тогава как биха интерпретирали данни, които показват, че една жена се справя с трудна задача? През 1996 г. Джанет Суим и

Лорънс Сана³¹ внимателно анализират повече от 50 експеримента и откриват ефекти, които са в съответствие с пола: ако мъж успее да се справи с дадена задача, наблюдателите са склонни да припишат успеха на способностите му; ако жена успее да се справи със същата задача, наблюдателите приписват успеха ѝ на упорит труд. Ако мъж не успее да се справи с дадена задача, наблюдателите са склонни да припишат неуспеха ѝ на лош късмет или недостатъчни усилия; ако жена се провали, наблюдателите решават, че задачата е твърде трудна за нивото на нейните способности — тя „не притежава необходимото”. Това предубеждение често се пренася незабележимо дори върху малките деца. В едно изследване Джанис Джейкъбс и Жаклин Екълс³² проучват влиянието на стереотипните представи на майките за половете върху начина, по който същите тези майки възприемат способностите на своите 11 — 12-годишни синове и дъщери. След това Джейкъбс и Екълс отиват по-далеч и проверяват как това влияе върху възприятията на самите деца за собствените им способности. Майките, които имали най-силни стереотипни представи за половете, вярвали, че дъщерите им имат относително малки способности по математика, а синовете им — относително големи способности. Майките, които нямали общи стереотипни представи, не смятали, че дъщерите им са по-слаби по математика от синовете им. Тези представи на свой ред влияели върху представите на децата им. Дъщерите на жени със силни стереотипни представи по отношение на половете смятали, че нямат големи математически способности. Дъщерите на жените, които нямали силни стереотипни представи за половете, нямали такива пораженски убеждения за себе си.

Това възникване на стереотипи и атрибуции има някои интересни проявления. Да предположим, че тенисист губи първия сет от един 3-сетов мач с в:2 гейма. Какъв извод си прави той? Вероятно, че не е положил достатъчно усилия или че е имал лош късмет — в края на краищата противникът му отбелязва невероятна серия сполучливи удари. Нека сега да предположим, че тенисистка изгуби първия сет. Какъв извод си прави тя? Тя може да си помисли, че не е толкова опитна, колкото съперницата си — в края на краищата е изгубила мача с 6:2 гейма. Тук идва интересната част:

атрибуциите, които играчите правят за загубата на първия сет, отчасти могат да предопределят успеха им в следващите сетове. Тоест мъжете може да се опитат да наваксат изгубеното и да спечелят следващите два сета и мача. Жените обаче може да се откажат и така да загубят и Втория сет, и мача. В действителност като че ли точно това се случва. В систематично изследване на това явление³³ са анализирани резултатите от 19 300 тенис мачове. В мачовете, в които играчът губи първия сет, съществува много по-голяма вероятност мъжете да наваксат и да спечелят втория и третия сет. За жените е много по-вероятно да загубят мача, като загубят и трите сета, Това явление се наблюдава дори и сред професионалните тенисистки, които със сигурност се смятат за талантиливи и способни.

Марлин Търнър и Антъни Пратканис³⁴ отнасят представата за самовъзпрепятстващите атрибуции една стъпка по-напред като показват, че отрицателните атрибуции, които са резултат от начина, по който жените биват избирани за конкретна работа, може да влоши представянето им на работното място. По-специално, Търнър и Пратканис се стремят да изследват възможни неблагоприятни ефекти от програмите за подпомагане, които дават на малцинствени групи достъп до образование и работа. Тези програми досега са били, общо взето, полезни, защото са давали възможност за работа на талантиливи жени, които преди са кандидатствали за високи постове, но са били пренебрегнати. За съжаление програмите имат и недостатъци: някои от тях неволно са лепвали петно върху талантиливите жени, като създават илюзията, че те са били избрани главно заради това, че са жени, а не заради таланта си. Какъв ефект оказва това на въпросните жени? В добре контролиран експеримент, Търнър и Пратканис заблуждават някои жени, че са били избрани за дадена работа, защото е трябвало да бъдат назначени повече жени. На други жени експериментаторите възлагат труден тест и след това им казват, че са ги избрали за съответната длъжност, защото са се представили добре на теста. Жените, на които е казано, че са избрани заради пола им (а не заради качествата им), по-късно омаловажават собствените си способности. Освен това, те са склонни да проявяват самовъзпрепятстващо поведение; т.е. когато задачата изисква големи усилия, жените, които смятат,

че са избрани заради пола си, просто не се стараят толкова, колкото жените, които вярват, че са избрани заради способностите си.

Самоосъществяващи се пророчества Дори и никога да не попаднем в ролята на интервюиращи, които имат властта да наемат хора на работа, ние ежедневно взаимодействаме с различни видове хора — мъже, жени, млади, стари, чернокожи, бели, азиатци, латиноамериканци, хетеросексуални, хомосексуалисти и лесбийки,дебели, слаби, мюсюлмани, католици, евреи и т.н. Предварителните ни схващания за това, което те представляват, често влияят върху поведението ни така, че да извадят наяве у тях точно тези характеристики и поведение, които сме очаквали. На друго място в книгата наричам това явление самоосъществяващо се пророчество. Представете си например, че ние двамата с бас никога не сме се срещали, но общ познат ме е предупредил, че вие сте студент, дистанциран, резервиран човек. Когато най-сетне се срещнем, аз вероятно ще бъда сдържан и няма да се постарая да ви въвлека в оживен разговор. Да предположим, че в действителност вие сте общо взето сърдечен, открит човек. Моето поведение няма да ви даде възможност да ми покажете какъв сърдечен и открит човек сте всъщност. В отговор на моето поведение вие вероятно ще се държите на разстояние и очакванията ми, че не сте сърдечен и дружелюбен човек ще се сбъднат.

Това е само една от много ситуации, в които „представата създава реалността”³⁵ Когато имаме непоклатими представи или стереотипи за други хора, поведението ни към тях често ги кара да се държат така, че да потвърждават първоначалните ни очаквания. Както пише социологът Робърт Мъртън, това самоосъществяващо се пророчество генерира и продължава „царството на грешката”. Ако хората са възприели стереотипа, че жените са слаби по математика и прекалено емоционални, или че чернокожите са мързеливи и тъпи, те биха могли да се отнасят с тях като с такива и без да искат да предизвикат самото поведение или характеристиките, свързани с тези стереотипи. „Ето виждате ли — казват си те, — от самото начало бях прав за тези хора.”

Разбира се, не всички хора имат твърди стереотипи за членовете на други групи. Често възприемаме социалните убеждения само временно и се стараем да определим дали са точни. Не веднъж и не дважд използваме социалните взаимодействия, за да проверим хипотезите си за това, какво представляват другите хора. В стратегиите за тестване на хипотезите обаче има капани, тъй като прилаганите тактики могат да доведат до утвърдителни данни дори когато самите хипотези са неверни. Да си спомним (от глава 4) експериментите на Марк Снайдър и Уилям Суон. В един от тях, когато експериментаторите карат участниците да проверят хипотезата, че даден човек може да е екстроверт, те подбират „екстровертни“ въпроси (например „Какво бихте направили, за да оживите едно парти?“). Когато им възлагат да проверят хипотезата, че един човек може да е интроверт, те подбират „интровертни“ въпроси (например „Кои фактори ви пречат да говорите свободно пред хората?“) Както знаете, Снайдър и Суон³⁷ установяват, че видът на въпроса определя отговора. Тоест хората, които не са нито крайни екстроверти, нито интроверти, ще изглеждат екстроверти, когато отговарят на първия тип въпроси, и интроверти, когато отговарят на втория тип въпроси.

Като се разгледат заедно, резултатите от гореописаните изследвания ни улесняват да разберем защо стереотипите са устойчиви на промяна. Когато имаме определени схващания за другите, самоосъществяващото се пророчество гарантира, че ние ще създаваме социална действителност, която съответства на очакванията ни. Ако вярваме, че жените са „по-емоционални“ от мъжете например, ние ще сме склонни да забелязваме и да си припомним примери, които потвърждават този стереотип. Ще пропускате обаче случаите, в които сме виждали мъже да реват от яд или бурно да се радват на футболен мач, както и случаите, в които жени-изпълнителни директори, политици или стюардеси съдържат емоциите си. И дори когато сме достатъчно непредубедени, за да проверим доколко точни са убежденията ни, ние често неволно използваме тактики за „тестване“, които потвърждават убежденията ни — дори когато те са погрешни.

Заплахата от стереотипа Един парадоксален резултат от самоосъществяващото се пророчество, породен от самото съществуване на стереотипи в нашата култура, е, че хората, които са в прицела на отрицателните стереотипи, могат да ги потвърдят в усилието си да ги оборят. Ще дадем един интересен пример: казано просто, сред студентите съществува пропаст в академичното представяне между чернокожите и белите. Макар да има множество възможни исторически и социални причини за това явление, Клод Стийл³⁸ твърди, че те не могат да обяснят факта, че разликата в академичните постижения между чернокожи и бели е еднакво голяма сред студенти с добра подготовка (измерена чрез оценките в по-долните класове и резултатите от тестове) и студенти със слаба предварителна подготовка. Изглежда, че се случва нещо, което пречи дори на интелигентните, мотивирани и добре подготвени чернокожи студенти да се проявяват толкова добре, колкото бели студенти със същото ниво на способности и подготовка.

В изследването на този проблем Стийл и Джошуа Арьнсюн³⁴ разсъждават, че основен фактор, спомагащ за това, е опасението сред чернокожите студенти, че може да затвърдят съществуващия отрицателен стереотип за „интелектуална малоценност”. Стийл и Арьнсюн са нарекли този страх заплахата от стереотипа. Те правят извода, че допълнителното бремене на безпокойството може реално да намали способността им да се представят добре в стандартизирани тестове. В един от експериментите Стийл и Арьнсюн дават много труден устен тест (Изпит за зрелостници) поотделно на чернокожи и бели студенти. Половината от студентите са подведени да мислят, че изследователят иска да измери интелектуалните им способности, докато другата половина са накарани да вярват, че изследователят просто тества самия тест, без да се интересува от измерване на интелектуалните им способности.

Резултатите са категорични: белите студенти се представят еднакво добре независимо дали считат, че тестът се използва за измерване на тяхната интелигентност. Чернокожите студенти обаче са силно повлияни от начина, по който е описан тестът.

В съзнанието на тези от тях, които вярват, че експериментаторите ще измерват интелектуалните им способности, се активизират стереотипи и възниква притеснение. В резултат те се представят наполовина по-зле от студентите, които са подведени да мислят, че тестът не се използва, за да ги оценява. Такава е силата на стереотипите; когато хората смятат, че поведението им може да потвърди отрицателното мнение за самите тях или за тяхната група, породилата се вследствие на това тревожност пречи на представянето им.

Ефектът на заплахата от стереотипа не се ограничава до афроамериканците. Изследователите са установили подобни резултати и сред други групи, например жени, работещи над математически задачи, и латиноамериканци, които изпълняват тестове за вербални способности. Това се дължи на факта, че стереотипите представят жените като по-слаби по математика от мъжете, а хората с латиноамерикански произход — с по-малки вербални способности от хората с англосаксонски произход. В действителност Стийл и Арънсън твърдят, че която и да е група, представяна стереотипно като по-низша от друга, в значителна степен може да изпитва заплахата от стереотипа. Това може да се случи и с група, която според всички обективни стандарти е водеща в съответната област. Джошуа Арънсън и сътрудниците му⁴⁰ например задават труден математически тест на бели специализанти по инженерни науки, които имат почти идеални резултати на изпита САТ по математика. Преди това им се казва, че тестът проверява математическите им способности. Освен това половината от тях са поставени пред заплахата от стереотипа: експериментаторът ги информира, че се опитва да разбере защо азиатците, изглежда, са по-добри по математика. Тази част от групата се представя значително по-зле на теста. Получените резултати подчертават ситуационната същност на заплахата от стереотипа. Несвойствената ситуация, в която са поставени белите специализанти по инженерни науки — да се сравняват неблагоприятно с предполагаемо превъзхождаща ги група, — е нещо обикновено за чернокожите и хората с латиноамерикански произход; те се сблъскват ежедневно с такива сравнения във всяка интегрирана академична среда, фактът, че такива безспорно интелигентни и добре

подготвени студенти по инженерство могат да се объркат на теста, когато са изправени пред заплахата от стереотипа, би трябвало да ни накара внимателно да размислим, преди нехайно да приемем, че лошото представяне на чернокожите и латиноамериканците показва липса на способности.

Проницателният читател може да попита какво се случва, като се има предвид, че повечето от хората принадлежим към повече от една стереотипна група? Аз съм бял мъж, но също и професор, калифорниец, възрастен гражданин и т.н. всяка от тези „социални идентичности” може да дава различно отражение върху поведението ми, представянето ми или начина, по който се чувствам, в зависимост от това, коя идентичност в дадена ситуация е поставена на преден план. В елегантен експеримент Маргарет Ших и сътрудниците ѝ¹¹ демонстрират връзката на тази многопластова социална идентичност със заплахата от стереотипа. Експериментаторите дават на жени от азиатски произход математически тест. Преди това на изследваните лица деликатно се напомня за половата или за азиатската им идентичност, всяка от които има различни стереотипни отражения върху представянето по математика (азиатците са известни като много добри математици; за жените се знае, че не са толкова добри). Представянето на участниците в математическия тест доказва силата на стереотипите; жените се представят по-добре, когато имат преднастройка да мислят за себе си като за азиатки.

Това изследване носи добри новини. Ако самата мисъл за отрицателен стереотип може да Влоши представянето на един човек на изпит, то тогава някаква алтернативна настройка, противоположна на стереотипа, би трябвало да може да подобри представянето. В едно от условията на проведен неотдавна експеримент Матю Макглоун и Джошуа Арънсън⁴² правят нещо много просто: те напомнят на мъжете и жените, които ще участват в труден тест за измерване на пространствените способности, че са добри студенти в добър университет. Това напомняне напълно премахва пропастта между мъже и жени, наблюдавана при контролната група, на която е напомнено само, че се състои от „жители на североизточната част на САЩ”.

Настройката „Аз съм добър студент” ефективно измества стереотипа „Жените не са добри математици”. Подобни резултати са получени и при седмокласници от семейства с ниски доходи на изпитите за завършване на прогимназията. Изследванията показват, че използването и на други настройки, противоположни на стереотипа, подобрява представянето. Например, когато на чернокожи се представят образи и мисли, свързани с преуспели ролеви модели от групата, за която е изграден стереотипът, например великият чернокож интелектуалец У. Е. Б. Дюбойз* популярният чернокож астрофизик Нийл Деграс Тайсън, или даже само чернокож администратор — може да намали допълнителното напрежение, което студентите изпитват по време на теста⁴³. Също така напомнянето на студентите, че способностите им подлежат на развитие, а не са неизменни⁴⁴, или дори че притеснението по време на стандартизираните тестове е нещо обикновено сред членовете на групите, засегнати от стереотипа⁴⁵, помага да се намали тревожността при полагане на изпити и да се повишат резултатите.

Обвиняваш на жертвата Невинаги е лесно за хора, които никога не са се сблъскали с предразсъдъци, да разберат напълно какво означава да си мишена за предубедени хора. За членовете на господстващото мнозинство, намиращи се в относителна безопасност, понякога е трудно да се поставят на мястото на човек, който е жертва на проявено предубеждение. Те може да му съчувстват и да желаят нещата да са различни. Въпреки това обаче в нагласите им често може да се прокрадне известно самодоволство, което води до лека склонност да приписват вина на жертвата. Тази склонност може да приеме формата на „заслужената репутация”. Ето как изглеждат нещата в общи линии: „Ако евреите са били подлагани на гонения от началото на своята история, сигурно са вършели нещо лошо” или „Ако тази жена е била изнасилена, сигурно се е държала предизвикателно” или „Ако тези хора [афроамериканци, латиноамериканци, индианци, хомосексуалисти] не *желаят* да си навличат неприятности, защо просто... [не стоят

*Уилям Едуард Бъргхарт Дюбойз е бил изтъкнат учител, редактор и афроамерикански активист, роден през 1868 г. в Масачузетс — Бел. ред.

далеч от вестникарските заглавия; не държат езика си зад зъбите; не престанат да ходят там, където не са желани]”. Подобно внушение е равносилно на изискване към чуждата група да проявява конформизъм към норми, които са по-строги от тези, установени за мнозинството.

Ироничното тук е, че тази склонност да се обвинява жертвата за това, че е преследвана, като участта ѝ се отдава на собствената ѝ личност и слабости, често се мотивира с желанието светът да се види като място, където господства справедливостта. Както показват Мелвин Лърнър и колегите му⁴⁶, хората са склонни да прехвърлят върху личността отговорността за всеки несправедлив изход, който по друг начин трудно може да се обясни. Например, ако двама души работят еднакво упорито над една и съща задача и с хвърляне на ези-тура единият получи значително възнаграждение, а другият не получи нищо, повечето наблюдатели ще преценят, че несполучилият човек се е трудил по-малко. Също така отрицателното отношение към бедните, включително обвинението, че сами са си виновни за бедността, преобладава сред хората, които най-силно вярват, че светът е устроен справедливо⁴⁷. Очевидно ние се боим от мисълта, че живеем в свят, в който хората, без да имат вина, могат да бъдат лишени от това, което заслужават или от което се нуждаят, независимо дали става въпрос за равно заплащане при равен труд или за неща от жизнена необходимост. На същото основание, ако в милиона евреи са изтребени без някаква основателна причина, убеждението, че те може да са сторили нещо, за да заслужат това отношение, създава някакво успокоение”.

За по-доброто разбиране на явлението **обвиняване на жертвата** допринася работата на Барух Фишхоф върху *преценката* (предубедеността със задна дата⁴⁸), явление, което обсъдихме в 1 и 4

* Проницателният читател може би е забелязал, че това е по-лека форма на склонността ни да подценяваме човек, когото сме преследвали и превърнали в жертва. В глави 5 и 6 се убедихме, че ако един човек причини зло на друг, агресорът е склонен да го подцени, да го дехуманизира и отново да му причини зло. Сега виждаме нещо друго — ако някой забележи, че друг е в неизгодна позиция, той е склонен да мисли, че жертвата сигурно е извършила нещо, за да заслужи съдбата си — Бел. авт.

глави. Както си спомняте, експериментите на Фишхоф разкриват, че повечето от нас са страхотни куотърбек играчи в понеделник сутрин: След като узнаем резултата от едно събитие, сложните обстоятелства около него изведнъж ни стават кристално ясни; изглежда като че ли сме го знаели от самото начало и ако ни бяха накарали да предвидим изхода на събитието, щяхме да го направим без усилие. Всичко това, разбира се, е илюзия.

В интересна поредица от експерименти Рони Джаноф-Бълман и сътрудниците й⁴⁹ показват ролята на преценката (предубедеността) със задна дата за засилване на увереността на изследваните лица, че жертвите на изнасилване сами са отговорни, че са били изнасилени. Участниците в един експеримент прочитат описания на срещата между мъж и жена, които са се запознали преди време в колежа. Разказите са идентични с изключение на последното изречение, което за половината от участниците гласи: „И тогава той ме изнасили”, а за останалите е: „И тогава той ме изпрати до вкъщи”. След като са посъветвани да не обръщат внимание на истинската развързка на срещата, участниците са помолени да предвидят няколко възможни изхода, включително този, за който вече са прочели. Въпреки че събитията, довели до развързката, са едни и същи и в двата варианта, участниците, които са прочели за изнасилването, са по-склонни да предвидят, че то ще се случи, отколкото тези, които са прочели „той ме изпрати до вкъщи”. Освен това участниците, които са прочели сценария с изнасилването, са били склонни да винят поведението ш жената — например, че е позволила на мъжа да я целуне — за отрицателния развой на срещата. Изводите от тези резултати са обезпокоителни. За да разберем жертвата и да й съчувстваме, трябва да имаме възможността да възстановим събитията, довели до нещастieto, от гледна точка на жертвата. Както виждаме обаче, много е лесно да забравим, че за разлика от нас жертвите нямат възможност да преценят събитията със задна дата, за да променят поведението си.

Причини за предразсъдъците

Какво кара хората да имат предубеждения? Неизбежни ли са предразсъдъците? Психолозите, специалисти по еволюцията, твърдят, че всички животни предпочитат генетично подобните на тях и се пазят от генетично различните, дори те никога да не са им навредили⁵⁰. Според учените предразсъдъците са вграден механизъм за биологично оцеляване, който ни кара да харесваме собственото си семейство, племе, или раса и да се страхуваме или да не харесваме чуждите. От друга страна, разбираемо е, че като човешки същества ние сме различни от животните; вероятно естествената ни склонност е да бъдем приятелски настроени, открити и готови за сътрудничество. Ако това е така, предубедеността не идва естествено, а по-скоро културата (родителите ни, общностите ни, медиите) може би преднамерено или непреднамерено ни кара да приписваме отрицателни качества на хората, които са различни от нас.

Въпреки че хората може да са унаследили биологични склонности, които ги предразполагат към предубедено поведение, никой не знае със сигурност дали предразсъдъците са жизненоважна и необходима част от биологичната ни структура. Във всеки случай повечето социални психолози са съгласни, че особеностите на предубедеността трябва да са заучени или чрез имитиране на нагласите и поведението на другите, или по начините, по които конструираме собствената си психологична реалност.

В този раздел ще разгледаме пет основни причини за поява на предразсъдъци: 1) икономическо и политическо съперничество или конфликт, 2) пренесена агресия, 3) поддържане на статус или „Аз-образ”, 4) предубеденост като стабилна характеристика, 5) конформизъм към съществуващите социални норми. Тези пет причини не се изключват взаимно, а дори могат да действат едновременно. Би било полезно обаче да се определи важността на всяка една, тъй като от това, какво смятаме за главната причина на предразсъдъците, ще зависят действията, които бихме предложили, за да ги намалим. Така например, ако аз съм убеден, че фанатизмът

е стабилна характеристика и като такава е дълбоко вкоренена в човешката личност, бих могъл да вдигна ръце в отчаяние и да реша, че ако не се подложат на дълбока психотерапия, мнозинството от предубедените хора винаги ще бъдат предубедени. Това би ме накарало да се надсмивам над опитите да се намалят предразсъдъците, като се намалява съперничеството или се противодейства на натиска на конформизма. Ще разгледаме тези пет причини в по-големи подробности.

Икономическо и политическо съперничество Предразсъдъците могат да се считат за резултат от действието на икономически и политически сили. Според това схващане, ако материалните ресурси са ограничени, господстващата група би могла да се опита да експлоатира или подценява малцинствена група, за да получи материално надмощие. Предубедените нагласи обикновено се засилват, когато времената са трудни и съществува конфликт във връзка с взаимно изключващи се цели. Това е вярно независимо дали целите са от икономически, политически или идеологически характер. Така например предразсъдъци са съществували между сезонните работници от англо-американски и мексикано-американски произход в резултат на ограничения брой работни места, между арабите и израелците във връзка с териториални спорове и между жителите на Северните и Южните щати по повод премахването на робството. Икономическите предимства на расовата дискриминация проличават ясно от упорството, с което някои занаятчийски профсъюзи продължават да не приемат за свои членове жени и членове на етнически малцинства и по този начин не ги допускат до сравнително високо платените професии, които са под техен контрол. Например периодът между средата на 50-те и на 60-те години на XX в. се характеризира със забележителен политически и законодателен напредък в областта на движението за граждански права. Въпреки това през 1966 г. само 2,7% от контролираните от профсъюзите места за чираци са били заети от цветнокожи работници. Тази цифра представлява нищожно увеличение от 1% в сравнение с предходните десет години. В средата на 60-те години Министерството на труда в САЩ проведе

изследване в четири големи града, за да установи колко души от малцинствата са заети като чираци сред членуващите в занаятчийските профсъюзи водопроводчици, монтьори на парни инсталации, тенекеджии, зидари, стругари, бояджии, джамджии и оператори на различни машини. В четирите града не е бил открит нито един цветнокож човек, зает в горните професии. Очевидно предразсъдъците са източник на облаги за някои хора⁵¹. Въпреки че модерното законодателство и социалната активност през последните четири десетилетия внесоха значителни промени в тези статистики, малцинствата далеч не са равноправни с останалите жители.

Установено е също, че дискриминацията, предразсъдъците и възприемането на отрицателни стереотипи рязко се засилват, когато нараства конкуренцията за оскъдни работни места. Така в едно от (класическите си ранни изследвания върху предразсъдъците в малък индустриален град Джон Долард⁵² доказва, че макар първоначално в градчето да не е имало видимо предубеждение към немците, то се е появило по-късно, когато работните места намалели.

Местните бели — в по-голямата си част дошли от околните ферми — проявяваха значителна пряка агресивност към новодошлите. За тези немци се изказваха презрителни и пренебрежителни мнения и местните бели имаха силно чувство на превъзходство над тях... Прояви на агресивност срещу немците се допускаха главно във връзка с конкуренцията за работни места и позиция в местните дърводелски фабрики. Местните бели се чувстваха изтикани от работните си места от пристигащите групи немци и Вместо да обвиняват трудните времена, можеха да обвиняват немците, които с присъствието си създаваха по-голямо съперничество за по-малкия брой места. Традиционен модел на предубеждение към немците, изглежда, нямаше, освен ако за такъв не се приеме мнителността (която винаги съществува) към всички чужди групи.

По същия начин предразсъдъците, насилието и възникването на отрицателни стереотипи спрямо китайските имигранти в Съединените щати рязко варират през XIX век във връзка главно с

промените в икономическото съперничество. Например, когато китайците се опитвали да добиват злато в Калифорния, те биват описвани като „покварени и зли... груби ненаситници... кръвожадни и безчовечни”⁵³. Само десетилетие по-късно обаче, когато китайците се съгласявали да вършат опасен и тежък труд при строежа на транс континенталната жп линия — работа, която белите американци нямали желание да поемат — ги считали за сдържани, работливи и миролюбиви. Чарлз Крокър, един от богатите инвеститори в западната железница, пише: „Те са равностойни на най-добрите бели мъже... Може да се разчита на тях напълно, много са интелигентни и държат на обещанията си”⁵⁴. След като жп линията била завършена обаче, работните места намалели; освен това свършила Гражданската война и в и без това стеснилия се пазар на работни места се влели бивши войници. Непосредствено след това отрицателните нагласи към китайците рязко се засилили; стереотипът отново се променил в: „престъпни”, „конспиратори”, „коварни” и „тъпи”.

Данните показват, че съперничеството и конфликтът пораждат предразсъдъци. Това явление излиза извън историческите рамки и, изглежда, има също трайни психологични ефекти. Анкета, проведена през 70-те години, показва, че най-силните предразсъдъци срещу чернокожите съществуват у членове на групи, стоящи само с едно стъпало по-високо от тях в обществено икономическата йерархия. И, както можем да очакваме, тази тенденция най-ясно се проявява в ситуациите, в които съществува силна конкуренция за работни места между чернокожите и белите⁵⁵. Същевременно има известна неопределеност в тълкуването на данните, защото в някои случаи съперничеството се преплита с други променливи като образователния ценз и семейната среда.

За да се определи дали съперничеството само по себе си предизвиква предубеждение, е необходимо да се проведе експеримент. Как трябва да се постъпи обаче? Добре, ако конфликтът и съперничеството пораждат предубеждение, би трябвало да е възможно да се предизвика появата на предубеждение в лабораторни условия. Това може лесно да се постигне, като: 1) хора с различен социален произход се разпределят случайно в

едната от две групи, 2) въвежда се произволно различие между двете групи, 3) групите се поставят в ситуация, в която влизат в съперничество помежду си, 4) търсят се доказателства за предубеждение. Подобен експеримент е бил проведен от Мюзафер Шериф и колегите му⁵⁶ в естествените условия на скаутска дружина от момчета. Изследваните лица са били нормални, добре приспособени дванадесетгодишни момчета, които са били случайно разпределени в едната от две групи — „Оран” и „Гърмящи змии”. Децата във всяка група се приучват да работят съвместно. Това се постига главно с организирането на дейности, при които членовете на всяка група са силно зависими едни от други. Например момчетата във всяка група е трябвало заедно да работят, за да построят трамплин за скокове към плувния си басейн, да приготвят храна за цялата група, да построят въжен мост и други.

След като се е разбила силна сплотеност сред членовете на всяка група, почвата е била подготвена за внасянето на конфликт. Изследователите постигат това, като организират поредица дейности със състезателен характер, в които двете групи се изправят една срещу друга — например в игри като футбол, бейзбол и теглене на въже. За да се засили напрежението, на отбора-победител се присъждат награди. Това довежда до известна враждебност и лошо чувство по време на игрите. Като допълнение изследователите измислят доста безскрупулни начини, за да въвлекат групите в ситуации, които са специално планирани да създадат конфликт. В една от тези ситуации се организира лагерно празненство. Експериментаторите подготвят нещата така, че „Орлите” да могат да пристигнат много по-рано от „Гърмящите змии”. Подготвени са два напълно различни вида закуски: половината от храната е прясна, привлекателна и апетитна, а другата половина е скашкана, отблъскваща и неапетитна. Вероятно поради вече зародилото се съперничество момчетата, пристигнали по-рано, прибират по-голямата част от съблазнителните закуски и оставят по-непривлекателните, неапетитни, скашкани и развалени храни на противниците си. Когато „Гърмящите змии” пристигат и виждат как са измамани, ги обзема разбираемо раздражение — раздражението им е толкова силно, че започват да наричат другата група с най-различни обидни имена. Тъй като „Орлите” са убедени,

че заслужават това, което са си взели (който превари, той ще натовари), те са възмутени от поведението на „Гърмящите змии” и реагират по подобен начин. Словесните обиди прерастват в замерване с храна и за много кратък срок се разгаря истинска схватка.

След този инцидент игрите със състезателен характер се прекратяват и се организират редица дружески контакти между групите. След като вече се е породила неприязън обаче, простото отстраняване на съперничеството не може да заличи враждебността. Тя даже продължава да се засилва — дори когато двете групи се занимават с такива миролюбиви дейности като гледане на филми. Накрая експериментаторите успяват да намалят враждебността между “Орлите” и “Гърмящите змии”. Как е станало това, ще разберем по-късно в тази глава.

Пренесена агресия: Теорията за изкупителната жертва В предишната глава споменахме, че агресивността отчасти се предизвиква от фрустрация и други подобни неприятни или противни ситуации като болка или досада. В същата глава видяхме още, че има голяма вероятност фрустрираният индивид да се нахвърли срещу причината на своята фрустрация. Често обаче тази причина е твърде голяма или твърде абстрактна, за да може човек да влезе в пряка разправа с нея. Ако шестгодишно момченце например бъде унижено от учителката си, как би могло да ѝ отвърне? Учителката има твърде голяма власт. Възникналата фрустрация обаче може да увеличи вероятността детето да извърши акт на агресивност срещу някой по-слаб свидетел на унижението му — дори той да няма нищо общо с нанесената му обида. На същото основание, ако има масова безработица, срещу кого ще се изправи безработният и фрустриран работник — срещу икономическата система ли? Тя е нещо твърде могъщо и твърде неопределено. Поудобно би било, ако той намери нещо или някого, който не е толкова неопределен и е по-конкретен, и върху него да излее яда си, че няма работа. Президентът? Действително той е достатъчно конкретен, но пък е твърде могъщ, за да бъде нападат безнаказано.

Древните евреи са имали обичай, за който си заслужава да споменем тук. В Деня на изкуплението на греховете първосвещеникът поставял ръцете си върху главата на козел и

изреждал греховете на хората. Така грехът и злото символично се прехвърляли от хората върху козела. След това козелът се пускал на свобода в пустинята, а хората се пречиствали от греховете си. Затова животното е било наречено „*козел отпущения*”. В наше време изразът „**козел отпущения**” се прилага, когато от относително безвластен невинен човек се търси отговорност за нещо, за което той няма вина. Ако някой е без работа или инфлацията е „изяла” спестяванията му, ще му е трудно да поиска отговор от икономическата система, но може да си намери изкупителна жертва. За съжаление въпросният човек не може да избяга в пустинята, а най-често го сполетяват нещастия или дори смърт. В нацистка Германия такава жертва бяха евреите; в Калифорния през XIX век това са китайските имигранти; в Южните щати изкупителна жертва бяха чернокожите.

Ото Клайнбърг ⁵⁷ описва превръщането в изкупителна жертва на буракумините, група от около 2 милиона отхвърлени от обществото хора, разпръснати из цяла Япония. Те произхождат от отхвърлени общества през феодалната ера, в които хора, занимаващи се с така наречените „опетнени” дейности (например, екзекутори, гробари или кожари) живеели в изолирани гета. Те били законно освободени през 1871 г. с премахването на феодалната кастова система, но дискриминацията спрямо тях не спряла. Въпреки че не се различават физически от другите японци, хората ги считат за мръсни и достойни да работят само в нежелани от никого професии. Буракумините обикновено живеят в бордеи в бедните квартали и резултатите им в тестовете за интелигентност са средно с около 16 точки по-ниски от тези на другите японци. Децата на буракумините отсъстват от училище по-често и процентът на престъпност сред тях е много по-висок, отколкото при другите япончета. Все още често се счита за табу техен представител да се ожени или омъжи извън своята група. Те остават група извън обществото, отделена по-скоро поради социалния си статус, отколкото поради някакви физически характеристики. Могат да бъдат идентифицирани само по отличителния си говор, развил се в годините на изолация от другите японци, и по личните им документи.

Въпреки че историческият им произход е неясен, те вероятно са заемали по-долните стъпала на социално-икономическата стълбица, като са вършели работа, която другите японци са считали за неприятна, докато икономическата депресия окончателно ги е изхвърлила от японското общество. Сега японците смятат буракумините за природно по-низши и по този начин оправдават по-нататъшното им превръщане в изкупителни жертви и дискриминацията спрямо тях.

Трудно е да се проумее как линчуването на чернокожите или лошото отношение към буракумините може да се дължи единствено на икономическо съперничество. Твърде много емоции се влагат в тези действия, което предполага наличието на по-дълбоки психологически фактори освен икономическите. По подобен начин, усърдието, с което нацистите се стараеха да изтрият от лицето на земята евреите, без оглед на икономическото им положение, подсказва, че мотивите им не са били изцяло икономически или политически, но са били и (поне отчасти) психологични⁵⁸. Поубедителни доказателства за съществуването на психологични процеси дава добре контролиран експеримент, проведен от Нийл Милър и Ричард Бугелски⁵⁹. В този експеримент изследваните лица — бели студенти, са помолени да споделят чувствата си по отношение на различни малцинства. У някои от участниците след това се предизвиква фрустрация, като им се отнема възможността да гледат филм и вместо това им се предлага поредица от трудни тестове. Когато тези участници след това са помолени повторно да изразят чувствата си към малцинствата, те проявяват тенденция към засилване на предубедените реакции. Контролна група, която не е била подложена на фрустриращо преживяване, не проявява изменения в предубежденията.

Допълнителни изследвания са помогнали явлението да се очертае още по-точно. В един експеримент⁶⁰ бели студенти са инструктирани да приложат серия от електрически удари върху друг студент като част от изследване на процеса на ученето. Изследваните участници имали възможността сами да определят силата на тока. В действителност „ученикът” е подставено лице на експериментатора и (разбира се) не е свързан наистина с апарата.

Експериментът има четири условия: подставеното лице е бял или чернокож студент и е бил обучен да се държи приятелски или обидно към участника в експеримента. Когато чернокожото подставено лице се държи приятелски, участниците го удрят с малко по-слаб ток, отколкото удрят бялото подставено лице; когато ги обижда, те му прилагат много по-силни удари, отколкото на белия студент. В друг експеримент⁶¹ се предизвиква силна фрустрация у група студенти, някои от които са били заклетни антисемити, а други — не. След това на изследваните лица се предлага да напишат разкази по картинки, които са им показани. Пред някои от изследваните лица героите от тези картинки са назовани с еврейски имена; на останалите участници такива имена не се дават. В този експеримент най-важни са две открития: 1) след като са изпитали фрустрация, изследваните лица с антисемитски нагласи написват разкази с повече актове на агресия срещу героите с еврейски имена, отколкото изследваните лица, които не са били антисемити; 2) не е имало разлика между студентите-антисемити и останалите студенти, когато героите, за които пишат разкази, не са били назовани с еврейски имена. Накратко, фрустрацията или обидата обикновено води до специфична агресия — агресия срещу представител на чужда, отхвърлена група.

Лабораторните експерименти допринасят за изясняване на фактори, за които се предполага, че съществуват в реалния свят. Общата представа за използването на изкупителна жертва показва, че индивидите са склонни да пренасят агресията върху групи, които не се ползват със симпатия, бият на очи и са относително безвластни. Освен това формата, която агресивността приема, зависи от това, какво е позволено или прието във всяка „група на нашите”: линчованията на чернокожи и погромите над евреи не бяха чести събития, освен когато господстващата култура или подкултура не ги считаше за подходящ начин на поведение.

В предишното изречение използвах минало време, защото е успокоително човек да вярва, че крайните форми на вземане на изкупителна жертва са действия, които принадлежат на миналото. През последните две десетилетия обаче се случиха неща, които изпълват с ужас мнозина от нас. Когато Съветският съюз се разпадна през 1991 г. например, ние моментално се окуражихме,

че цяла Източна Европа получи свободата си. За съжаление в голяма част от региона тази нова свобода бе придружена от нарастващи чувства на национализъм, който на свой ред създаде допълнителна предубеденост и враждебност към чуждите групи. На Балканите например силният национализъм доведе до изблици на враждебност в целия регион и по-специално в Босна. Подобно нещо в днешно време се случва в Ирак със сектантски актове на насилие между шиити и сунити, което в миналото бе забранено от репресивната диктатура на Саддам Хюсеин. Освен това, както отбелязва Бруин Стауб⁶², всички случаи на геноцид в последно време са предизвикани от уязвими водачи, които се опитват да укрепят властта си, като създадат външен враг. Правейки това, те налагат ред и сплотяват гражданите си, като създават изкупителна жертва за икономическите проблеми на страната,

Поддържане на “Аз-образ” и статус Силен фактор, определящ предразсъдъка у човека, е потребността да оправдаем собственото си поведение и усещането за себе си. В предишните две глави видяхме, че ако сме проявили жестокост към даден човек или група от хора, ние се опитваме да подценим този човек или група, за да оправдаем собствената си жестокост.

Ако можем да убедим сами себе си, че хората от дадена група са недостойни, лишени от човешки качества, тъпи, или неморални, това ще ни помогне да не се чувстваме неморални, ако ги поробим, лишим от достъп до добри училища или упражним агресия спрямо тях. След това можем да продължим да ходим на църква и да се чувстваме добри християни, защото този, на когото сме причинили зло, не е приличен човек като нас. Наистина, ако сме достатъчно находчиви, може дори да убедим себе си, че варварското клане на старци, жени и деца е християнска добродетел — както са направили кръстоносците, когато са избивали масово европейски евреи на път за светите места, където са изклали хиляди мюсюлмани — и всичко това в името на Христос, Принца на мира. И така, тази форма на оправдание на собственото поведение служи да засили последващата бруталност. Тя съхранява „Аз-образа”, но в

същото време води до по-силна враждебност към нарочения човек или група.

По същата логика, ако заемаме ниско положение в социално-икономическата йерархия, може да ни е потребно присъствието на потисната малцинствена група, за да чувстваме, че превъзхождаме някого. Няколко изследвания показват, че ниското или спадащото социално положение на един човек може да е точен предвестник, че ще възникне предубеденост. Дженифър Крокюр и колегите ѝ⁶³ например установяват, че студентки, които членуват в 8 женски клубове с нисък статус, изразяват по-силна предубеденост и пренебрежение към други женски клубове, отколкото студентките, членуващи в клубове с по-висок статус. По същия начин, когато изследват предразсъдъците на бели към чернокожи⁶⁴ или на неевреи към евреи⁶⁵, учените установяват, че хората с нисък или спадащ социален статус са по-предубедени от тези, чийто социален статус е висок или нараства. Освен това за белите хора, които са близо до дъното по отношение на образование, доходи и професия, има най-голяма Вероятност да мразят чернокожите или да прибегнат до насилие, за да предотвратят десегрегацията в училищата⁶⁶. Стивън Фейн и Стивън Спенсър⁶⁷ установяват, че когато има заплаха за самооценката им, хората са склонни да реагират с нарастващо предубеждение. В техния експеримент студенти антисемити дават изключително предубедена оценка на жена, за която смятат, че е еврейка, след като са получили ниска оценка в предполагаем тест за интелигентност. Когато експериментаторите съобщават на изследваните лица, че са получили висока оценка в теста, те започват да се чувстват по-комфортно и предубедеността им намалява.

Предубеденост като стабилна характеристика събран е материал в подкрепа на становището, че в общата склонност към омраза съществуват индивидуални различия. С други думи, има хора, предразположени към предубеденост не само поради непосредствени външни влияния, но и поради типа личност, към който принадлежат. Тиодор Адорноу и сътрудниците му назовават тези индивиди „**авторитарни личности**”⁶⁸. Авторитарната личност често е твърда в убежденията си; признава „конвенционалните”

ценности; не търпи слабост (нито у себе си, нито у другите); проявява силна склонност към наказанията; мнителна е и проявява прекомерно уважение към властта. За измерване на авторитарността е създадено средство, (наречено „F-скала”), което позволява да се определи степента, до която всеки човек се съгласява или не се съгласява с твърдения като изложените по-долу:

За престъпленията от сексуален характер, като изнасилване и нападения на деца, само затворът не е достатъчен; такива престъпници би трябвало публично да бъдат бити с пръчка или подложени на още по-тежко наказание.

Повечето от хората не съзнават какво голямо Влияние оказват върху живота ни заговорите, устройвани на тайни места.

Послушанието и респектът към властта са най-важните добродетели, на които децата трябва да се научат.

Висока степен на съгласие с подобни твърдения означава авторитарност. Главният резултат, който са дали изследванията е, че хората с висока степен на авторитарност не изпитват антипатия просто към евреите или чернокожите, а последователно проявяват висока степен на предубеденост към *всички* малцинства.

Като провеждат интензивен клиничен разговор с хора, показали високи и ниски резултати по F-скалата, Адорноу и сътрудниците му проследяват развитието на този сбор от нагласи и ценности до ранните детски преживявания в семейства, в които родителите са налагали строга дисциплина и са използвали заплахите като възпитателна мярка. Освен това индивиди, показали високи резултати по F-скалата, често имат родители, които са използвали обичта и заплахата, че ще я отдръпнат, като главно средство, за да извикат послушание. Изобщо авторитарната личност като дете е много несигурна и силно зависима от родителите си; бои се от тях и изпитва неосъзната враждебност към тях. Това съчетание подготвя почвата за появата на зрял човек, изпълнен със силен гняв, който

поради страха и несигурността приема формата на пренесена агресия срещу безвластни групи, докато в същото време индивидът запазва външен респект към властта.

В изследване върху авторитарността в бившия Съветски съюз Сам Макфарланд и колегите му⁶⁹ установяват, че хора с високи резултати по F-скалата желаят отхвърлянето на новопридобитата демокрация и възстановяването на бившия комунистически режим. В идеологическо отношение това е съвсем различно от американските авторитарни личности, които обикновено са антикомунисти. Общото, което ги свързва, разбира се, не е специфично идеологическо убеждение, а по-скоро вид конвенционалност и респект към властта. Общото между американските и руските авторитарни личности е потребността да проявяват конформизъм към традиционните ценности на културата си и склонността да проявяват подозрителност към нови идеи и към различни от тях хора. Изследвания от по-ново време потвърждават и разширяват това проучване, като подсказват, че хора, които са склонни към голяма авторитарност, обикновено са убедени, че е естествено едни хора да господстват над други⁷⁰, че равноправието на расите не е нито естествено, нито желателно⁷¹ и че консерватизмът в политиката превъзхожда либерализма⁷².

Макар изследванията върху авторитарната личност да са разширили разбирането ни за възможния механизъм на предразсъдъка, трябва да отбележим, че по-голяма част от данните имат корелативен характер: т.е. ние знаем само, че две променливи са свързани, но не можем да бъдем сигурни коя е причината и коя — следствието. Да вземем за пример корелацията между резултата на даден човек по F-скалата и специфичните методи на социализация, на които той е бил подлаган като дете. Макар и да е вярно, че авторитарните и силно предубедени хора обикновено са имали родители, които са били сурови с тях и са използвали „условната обич” като средство за социализация, невинаги това е ставало причина те да се развият като хора с предразсъдъци. Оказва се, че самите родители на тези хора често изпитват силна предубеденост към малцинствата. Възможно е развитието на предубеденост у някои индивиди да става чрез процеса на идентификация, така както го описахме в глава 2.

С други думи, може би е вярно, че своите убеждения за малцинствата детето съзнателно приема от родителите си, защото се идентифицира с тях. Това обяснение е много по-различно и много по-просто от обяснението на Адорноу и сътрудниците му, което почива на неосъзнатата враждебност на детето към родителите му и потиснатия страх пред тях. Изследвания на еднояйчни близнаци, възпитани отделно един от друг⁷³, предлагат и друго обяснение — че някои елементи на „авторитарната личност”, по-точно съпротивата към промените, новостите и новите преживявания, и предпочитанието към правилата и реда, имат генетичен компонент. Така децата заприличват на родителите си поради природна даденост, а не поради възпитанието си.

Предразсъдък поради конформизъм При някои хора предразсъдъкът може да е дълбоко вкоренен в подсъзнателни конфликти от детството или черти на личността, но мнозина просто усвояват широка гама от предразсъдъци, докато са седели в скута на майка си или баща си. Нещо повече, някои индивиди могат да проявят конформизъм към предразсъдъци, които са ограничени и специфични в зависимост от съществуващите норми в тяхната подкултура.

Неведнъж е било отбелязвано, че предубедеността към чернокожите в САЩ е по-силна в Южните, отколкото в Северните щати. Това често се проявява в по-твърди нагласи срещу расовата интеграция. Например през 1942 г. само 4% от всички жители на Юга бяха съгласни да се премахне сегрегацията в превозните средства, а 5в% от всички жители на Севера желяеха това⁷⁴. Защо? Икономическото съперничество ли беше причината за това? Вероятно не; сред обществото на Юга, където икономическото съперничество е слабо, съществува по-силна предубеденост към чернокожите, отколкото сред обществото на Севера, където има силно икономическо съперничество. По-голям ли е относителният брой на авторитарните личности в Юга, отколкото в Севера? Не. Томас Петигру⁷⁵ използва широко F-скалата и в Северните щати, и в Южните щати и установява, че резултатите, получени сред Южняците и сред северняците, са почти еднакви. Освен това

въпреки че в Южните щати хората са по-силно предубедени към чернокожите, отколкото в Северните, към евреите те са по-слабо предубедени, отколкото цялата нация на САЩ. Предубедената личност би трябвало да е предубедена към всички — обаче южняците в изследването на Петигру не са.

Как тогава да си обясним враждебността към чернокожите, която съществува в Южните щати? Тя би могла да се дължи на исторически причини: чернокожите са били роби, Гражданската бойна се е бодила за премахване на робството, това може да е създадо климат за появата на по-силни предразсъдъци. Но кое поддържа този климат? Едно възможно обяснение произтича от доста странни форми на расова сегрегация, наблюдавани в Южните щати. Достатъчно е да приведем един пример, свързан с група миньори в малко миньорско градче в Западна Вирджиния⁷⁶. Чернокожите миньори и белите миньори си били изработили начин на живот, който представлявал цялостна и пълна интеграция, докато се намирили под земята, и цялостна и пълна сегрегация, когато били на повърхността. Как можем да обясним тази непоследователност? Ако истински мразиш някого, ще се стремиш да бъдеш далеч от него — защо ще дружиш с него под земята, а няма да дружиш на повърхността?

Петигру изказва предположението, че обяснението на тези явления е конформизмът. В описания пример хората просто проявяват конформизъм към нормите, които съществуват в тяхното общество (на повърхността!). Историческите събития, разиграли се в американския Юг, са подготвили почвата за по-силна предубеденост към чернокожите, но тази предубеденост се поддържа от конформизма. Действително Петигру счита, че макар известна част от предразсъдъците да се дължат на икономическото съперничество, фрустрацията и потребностите на личността, основната част от предубеденото поведение е функция на робски конформизъм към обществените норми.

Как можем да бъдем сигурни, че именно конформизмът е причина за предразсъдъците? Единият от начините е да установим зависимостта между предразсъдъка на един човек и обичайния вид на неговия конформизъм. Например в изследване върху междурасовите напрежения в РЮА⁷⁷ е установено, че тези лица,

които са били най-склонни да проявят конформизъм към различни социални норми, са проявили и по-силна предубеденост към чернокожите. С други думи, ако конформистите са по-силно предубедени, това означава, че предразсъдъкът е просто още една норма, с която трябва да се съобразяват. Ролята на конформизма може да се определи и като се проследи какво става с предразсъдъците на даден индивид, след като той се премести да живее в друг район на страната. Ако конформизмът влияе върху предразсъдъците, логично е хората да проявят рязко засилване на предубежденията си, след като се преместят в райони, където нормата се отличава с по-силен предразсъдък; и обратно, да проявяват рязко отслабване на предразсъдъците, когато попаднат под влиянието на норма, предполагаща предразсъдък в по-ниска степен. И всичко става точно така. В едно от своите изследвания Джийн Уотсън⁷⁸ установява, че хора, които скоро са се преместили да живеят в голям град и са Влезли в пряк контакт с антисемити, също възприемат по-силни антисемитски нагласи. В друго свое изследване Петигру установява, че когато Южняци постъпят в армията и се натъкнат на система от обществени норми с по-слаб дискриминационен характер, тяхната предубеденост към чернокожите намалява.

Натискът да се прояви конформизъм може да бъде относително явен, както е в експеримента, проведен от Аш. От друга страна, конформизмът към норма, предполагаща предразсъдък, би могъл да се дължи просто на липсата на точни данни и изобилието от подвеждаща информация. Това може да стане причина хората да възприемат отрицателни нагласи въз основа на достигнали до тях слухове. В художествената литература има безброй примери на този вид употреба на стереотипи. Да Вземем като пример „Евреинът от Малта” на Кристофър Марлоу или „Венецианският търговец” на Уилям Шекспир. Във всяка от тези две пиеси евреинът е представен като потаен, сребролюбив и раболепен страхливец. Бихме могли да изпитаме изкушението да заключим, че Марлоу и Шекспир са имали някакви неприятни преживявания с противни евреи, които са ги накарали да създадат тези силни и неласкателни портрети, ако не беше следният факт: евреите са били прогонени от Англия близо

300 години преди тези произведения да бъдат създадени. Така, изглежда, Марлоу и Шекспир са се натъкнали единствено на трайно запазил се стереотип. За нещастие техните произведения не само са отразили този стереотип, но са го и обогатили.

Дори един краткотраен допир с фанатизма може да повлияе на нагласите и поведението ни към група хора, която е жертва на предразсъдъци. Изследванията показват например, че дори само човек да дочуе, че някой използва обидна дума — расов или етнически епитет, насочен към дадена група, това увеличава вероятността да видим член ш тази група или просто някой, който е свързан с нея, в отрицателна светлина. В един свой експеримент Шари Кюркланд и нейните сътрудници⁷⁹ моли участниците да прочетат протокол от криминално дело, в които бял обвиняем е представляван от чернокож адвокат, чиято снимка е прикачена към протокола. Докато четете протокола, участникът „случайно чува” кратка размяна на реплики между две подставени лица на експериментаторите, които се представят за участници. Някои изследвани лица чуват как единият от тях нарича чернокожия адвокат „негър”, докато други чуват думата „нищожество”, произнесена от второто подставено лице. И в двете условия второто подставено лице изразява съгласие с принизяващото мнение на първото по отношение на чернокожия адвокат. След задействане на този механизъм на конформизъм, експериментаторите молят изследваното лице да даде оценка за адвоката и обвиняемия. Анализът на оценките показва, че участниците, които са чули расистката обида, са дали по-отрицателна оценка на чернокожия адвокат, отколкото тези, които са чули подигравателен коментар, несвързан с расовата принадлежност на адвоката. Освен това белият обвиняем получава особено сурови присъди и силно отрицателни оценки от изследваните лица, които са чули расистката обида срещу адвоката. Този резултат показва, че конформизмът към нормите, които предполагат предубеденост, може да има вреден ефект, който се простира далеч извън първоначалната мишена на проявения расизъм.

Общество, което институционално поддържа нетолерантни нагласи, може също преднамерено да култивира тези нагласи.

Например общество, което поддържа идеята за сегрегация, наложена от законите и традициите, поддържа и идеята, че дадена група хора може да е по-низша от друга. Във времето на апартейда един изследовател⁸⁰ провежда разговор с бели заселници в РЮА, за да открие корените на отрицателните им нагласи към чернокожите. Той установява следното: средният бял заселник в РЮА е убеден, че огромна част от престъпленията се извършват от чернокожите. Това е невярно, но как се е създало такова погрешно убеждение? Лицата, с които изследователят е разговарял, съобщават, че виждат много чернокожи затворници да работят на публични места, а бели затворници никога не виждат. Не доказва ли това, че чернокожите биват осъждани за повече престъпления от белите? Не. В този пример се отразява само фактът, че законът забранява на публични места да работят бели затворници! Накратко, обществото може да създава предубедени нагласи посредством безкритично приеманите действия на своите основни институции. В нашата собствена неотдавнашна история, закони и традиции, които са принуждавали чернокожите да се возят в задната част на автобуса, жените да не бъдат допускани в престижни клубове, а евреите да не бъдат приемани в луксозни хотели, са насърчавали предубедеността чрез конформизъм. Щом като правилата изискват от нас да се отнасяме към „тези хора” по този начин, в края на краищата ние ще се съгласим. Страната ми, клубът и хотелът в края на краищата трябва да имат някаква причина да правят това... нали?

Намаляване на предубедеността

През 1954 г. Върховният съд на Съединените щати постанови, че „отделните, но равностойни училища” са — както следва от самото определение—неравностойни. По думите на председателя на Върховния съд Ърл Уорън, когато чернокожите деца са отделени от белите единствено въз основа на расова принадлежност, „у тях се поражда чувство за малоценност по отношение на положението им в обществото и това чувство може да окаже непоправимо влияние върху сърцата и умовете им”.

Без дори да си даваме сметка, това решение въведе народа ни в един от най-вълнуващите социални експерименти в голям мащаб, които някога са били провеждани.

След това историческо решение много хора се Възпротивиха срещу интегрирането на училищата, като изтъкнаха съображения от „хуманитарен” характер. Те предвиждаха масови убийства, ако расите бъдат принудени да се смесят в училищата. Заявяваха, че законите не могат да принудят хората да се разбират помежду си. Това бе ехо от възгледите на изтъкнатия социолог Уилям Греъм Съмнър, който преди години бе заявил, че „законите не могат да променят традициите”. Съмнър имаше предвид, че моралността и толерантността не могат да се наложат със закон. Много хора настояваха премахването на сегрегацията да се забави, докато нагласите могат да бъдат променени.

Социалните психолози по това време, разбира се, вярваха, че поведението може да се промени, като се променят нагласите. Ако ви се удаде да накарате нетолерантни бели възрастни хора да станат по-не-предубедени към чернокожите, тогава те без колебание ще позволят на децата си да посещават едно и също училище заедно с чернокожи деца. Проявявайки известно лекомислие, представителите на социалните науки бяха доста уверени, че могат да променят нетолерантните нагласи с помощта на просветни кампании. Те възприеха холивудски подход към намаляването на предразсъдъците: ако предубедени хора вярват, че цветнокожите са безотговорни и мързеливи, трябва само да им се покаже филм, който представя чернокожите като работливи и порядъчни хора. Този метод почива на идеята, че информацията може да се пребори с дезинформацията. Ако Шекспир под влияние на невярната си информация за евреите смята, че те са коварни кръвопийци, кажете му истината за евреите и предубедеността му ще изчезне. Ако бял заселник в РЮА е убеден, че цветнокожите извършват по-голяма част от престъпленията, покажете му белите затворници и той ще промени убеждението си. За съжаление нещата не са толкова прости. Независимо дали предразсъдъкът в основата си е функция на икономически конфликт, на конформизъм към обществените норми или на дълбоко вкоренени личностни потребности, той не може лесно да се промени с просветна кампания.

С течение на годините повечето хора развиват дълбока личностна ангажираност към предубеденото си поведение. Никак не е лесно да разбиеш у себе си либерално отношение към малцинствата, когато Всичките ти приятели и познати са все още предубедени. Един-единствен филм не може да промени начин на мислене и начин на поведение, които съществуват от години.

Читателят на настоящата книга вече знае, че когато става въпрос за значителни проблеми, просветните кампании нямат успех, защото хората не са склонни да възприемат спокойно информация, която е в дисонанс с убежденията им. Например Пол Лазарсфелд⁸¹ описва поредица от радиопредавания, излъчени в началото на 40-те години, предназначени да намалят етническите предразсъдъци, като представят различни етнически групи по сърдечен и съчувствен начин. Една от програмите бе посветена на американците от полски произход, друга — на американците от италиански произход, и т.н. Кой слушаше тези програми? По-голямата част от слушателите на програмата за американците от полско потекло бяха американци от полско потекло. Можете ли да познаете от какви хора се състоеше мнозинството от слушателите на програмата за американците от италиански произход? Правилно. Нещо повече, убедихме се, че когато хората са принудени да слушат информация, която им е чужда по дух, те я отхвърлят, изопачават или пренебрегват — почти по същия начин, както г-н Х поддържа отрицателната си нагласа към евреите Въпреки просветната кампания на г-н У и както студентите от Дартмют и Принстън изопачават събитията Във футболния мач, заснет на филма, който гледат. За повечето хора предубедеността е твърде дълбоко Вкоренена в системите на собствените им убеждения, твърде съзвучна е с ежедневно им поведение и получава твърде голяма подкрепа и насърчение от околните, за да може да се промени само с помощта на книга, филм или радиопредаване.

Ефектите от общуването на базата на равностойни позиции

Макар промяната в нагласата да предизвиква изменения в поведението, както видяхме, често е трудно да се променят нагласите чрез обучение. Това, което социалните психолози знаят отдавна, но едва в последно време започнаха да разбират, е, че

изменения в поведението могат да доведат до изменения в нагласите. Най-простият аргумент е следният: ако може да стане така, че бели и чернокожи хора да общуват непосредствено, предубедените индивиди ще се натъкнат на реалността на собствения си опит, а не само на стереотипа; това постепенно ще доведе до по-добро познаване и разбиране. Общуването трябва да се осъществява, разбира се, в ситуация, в която белите и чернокожите са на равностойни позиции. В течение на годините голям брой бели винаги са имали контакт с много цветнокожи, но обикновено в ситуации, в които цветнокожите изпълняват низши роли на роби, портиери, миячи на съдове, ваксаджии, обслужващ персонал в обществените перални и домашни прислужници. Този вид контакт само засилва стереотипа в съзнанието на белите и предубеждението им към чернокожите. От друга страна, той засилва омразата и гнева на чернокожите към белите. Доскоро контактите на базата на равностойни позиции бяха редки както поради липсата на равенство в образованието и правото на работа, така и поради сегрегацията в местожителството. Решението на Върховния съд от 1954 г. постави началото на постепенната промяна в честотата на общуването в равностойни позиции.

И все пак отделни случаи на интеграция от равностойни позиции е имало и преди 1954 г. Резултатите потвърждаваха предположението, че промяната в поведението може да доведе до промяна в нагласата. В класическо изследване Мортън Дойч и Мери Елън Колинс⁸² са анализирали нагласите на бели към чернокожи при настаняването в държавни жилища през 1951 г. По-точно в един от кварталите на белите и на чернокожите семейства са били определени жилища на принципа на сегрегацията — определени са им били отделни сгради в един и същ квартал. В друг квартал е била извършена интеграция на расите — бели и чернокожи семейства са били настанени в едни и същи сгради. У белите обитатели на интегрирания квартал настъпва (според собствените им думи) по-голяма положителна промяна в нагласите към чернокожите, отколкото у белите обитатели на разделения квартал. От тези данни изглежда следва, че законите могат да променят традициите и нравствеността може да се наложи със закон — разбира се, не пряко, а посредством контакти, в които и двете

страни са на равностойни позиции. Изглежда ясно, че ако различни расови групи бъдат поставени в контакт при равни условия, те ще имат възможност да се опознаят по-добре. Както Петигру⁸³ установява наскоро, това може да доведе до по-голямо взаимно разбиране и да намали напрежението между тях при равни други условия. Би трябвало да се отбележи, че изследването на Дойч и Колинс е било проведено в квартали с държавни жилища, а не в квартали с частни жилища. Това е фактор с решаващо значение, за който ще говорим малко по-късно.

Опосредстващите ефекти на десегрегацията Значително по-късно социалните психолози стигнаха до мисълта, че премахването на сегрегацията може да повлияе върху системата от ценности на тези хора, които дори нямат възможност да поддържат непосредствен контакт с малцинства. Това може да стане посредством механизмите, които в глава 5 споменахме като психологичните ефекти на неизбежността. По-специално, ако зная, че двамата с вас неминуемо ще бъдем поставени в тесен контакт, а аз не би харесвам, ще изпитам дисонанс. За да намалая дисонанса, ще се постарая да убедя самия себе си, че не сте толкова неприятен, колкото съм смятал досега. Ще започна да търся у вас положителни черти и ще се постарая да пренебрегна или омаловажа значението на отрицателните ви черти. Също така самата мисъл, че в даден момент ще трябва да бъда в тесен контакт с вас, ще ме накара при равни други условия да променя предубедените си нагласи към вас. Както видяхме по-рано, лабораторните експерименти потвърждават това предвиждане: Например, когато са убедени, че неминуемо ще трябва да ядат зеленчук, който не обичат, децата, участващи в един експеримент, започват да се убеждават, че този зеленчук не е толкова неприятен⁸⁴. Също така студентки, които знаят, че ще трябва да работят няколко седмици в тясна близост с жена, притежаваща различни положителни и отрицателни черти, започват да изпитват силна симпатия към нея още преди да са я видели; това не се наблюдава, ако студентките не са накарани да очакват, че в бъдеще ще трябва да работят с тази жена⁸⁵.

Разбира се, зеленчуците са много далеч от отношенията между чернокожите, латиноамериканците и белите. Малцина социални психолози са толкова наивни да вярват, че дълбоко Вкоренената расова нетърпимост може да се премахне, ако хората намалят дисонанса си, като започнат да се примиряват със събития, които считат за неизбежни. Склонен съм да предполагам, че при идеални условия такива събития могат да доведат до отслабване на враждебните чувства у повечето индивиди. След малко ще обясня какво разбирам под „идеални условия”; най-напред обаче ще се опитам да прибавя още малко плът към този теоретичен „скелет”. Как би могъл да протече процесът на намаляване на дисонанса?

Върнете часовника назад към края на 50-те години. Представете си 45-годишен бял мъж, чиято 16-годишна дъщеря посещава училище „само за бели”. Да допуснем, че той има отрицателна нагласа към чернокожи-те, която почива отчасти на убеждението му, че цветнокожите са безотговорни и мързеливи, а всички чернокожи мъже са похотливи и са потенциални похитители на жени. И изведнъж Министерството на правосъдието издава указ: от следващата есен русокосата му дъщеря ще трябва да посещава „интегрирано училище”. Всички държавни и местни служители — на които идеята може и да не се нрави — недвусмислено заявяват, че нищо не може да се направи, за да се предотврати това — законът си е закон и трябва да се спазва. Бащата, разбира се, би могъл да забрани на дъщеря си да продължи образованието си или да я изпрати в скъпо частно училище. Но подобни мерки са ужасно драстични или ужасно скъпи. Затова той решава, че трябва да изпрати дъщеря си в интегрирано училище. Познавателният елемент, че младата му русокоса дъщеря неминуемо ще посещава едно и също училище заедно с чернокожи, е в дисонанс с познавателния елемент, че цветнокожите са безотговорни и изнасилвани. Какво ще направи бащата в този случай? Предполагам, че ще постави на преценка убежденията си за чернокожите. Наистина ли те са толкова безотговорни? Наистина ли ходят по улиците и изнасилват? Той може да започне да гледа по друг начин на чернокожите — този път може да прояви силна склонност да търси положителните качества у тях, а не да измисля и

преувеличава отрицателни и неприемливи черти. Склонен съм да допусна, че докато септември се изтърколи, нагласата му към чернокожите ще се е променила в положителна посока. Ако тази промяна бъде затвърдена с положителни случки след премахването на сегрегацията — например, ако дъщеря му установи приятни и миролюбиви взаимоотношения с чернокожите си съученици—в нагласите на бащата вероятно ще настъпи значителна промяна. Разбира се, този анализ е прекалено опростен, но главният процес е в ход. Задействан е механизъм, който мотивира бащата да промени отрицателния си стереотип по отношение на чернокожите.

Моят анализ категорично показва, че определен вид обществена политика би била потенциално най-полезна за обществото — политика, която е точно обратната на това, което обикновено се препоръчва. След решението на Върховния съд от 1954 г. всеобщото убеждение беше, че интеграцията трябва да се извърши бавно и че трябва да последва когнитивна промяна в мисленето и чувствата. Мнозина държавни чиновници и представители на социалните науки считаха, че за да се изградят хармонични отношения между расите, интеграцията трябва да се забави, докато хората бъдат превъзпитани и станат по-малко предубедени. Моят анализ показва, че най-добрият начин да се постигне хармония между расите в края на краищата се състои в това да се предизвика промяна на поведението. Нещо повече — и то е най-важното — колкото по-рано хората осъзнаят, че интеграцията е неизбежна, толкова по-бързо предубедените им нагласи ще започнат да се променят. От друга страна, този процес може да бъде (и е бил) саботиран от държавни чиновници, които насърчават убеждението, че интеграцията може да се заобиколи или отложи. Това помага да се създаде илюзията, че събитието не е неизбежно. При подобни обстоятелства няма да настъпи промяна в нагласите; в резултат ще настъпят още по-големи вълнения и разногласия. Сега нека се върнем към предишния пример: ако бащата на русокосата дъщеря бъде насърчен (от декларациите и начина на поведение на някой губернатор, кмет, председател на училищно настоятелство или местен шериф) да повярва, че има начин да се избегне интеграцията, той няма да изпита потребност да

преразгледа отрицателните си убеждения за чернокожите. В резултат това може да доведе до необузdana съпротива срещу интеграцията.

Тези разсъждения се потвърждават от факта, че с разпространяването на интеграцията благоприятните нагласи към нея се засилват: през 1942 г. само 30% от белите жители на САЩ се изказваха в защита на училищата без расова сегрегация; през 1956 г. тази цифра нарасна на 49%; през 1970 г. — до 75%. Най-накрая през 1980 г., когато ставаше все по-ясно, че расовата интеграция в училищата е неизбежна, тази цифра се доближи до 90%⁸⁶. Промяната, настъпила в Юга (разглеждана самостоятелно), е още по-знаменателна: през 1942 г. само 2% от белите бяха привърженици на интегрираните училища; през 1956 г. повечето бели Южняци все още вярваха, че законът може да бъде заобиколен, и само 14% се обявяваха за интеграцията; през 1970 г. обаче, когато процесът на интеграцията продължаваше, близо 50% от белите Южняци бяха за нея — и цифрата продължи да се увеличава през 80-те години. Разбира се, тези статистически данни не доказват абсолютно, че хората променят нагласите си към интеграцията в училищата, защото се примиряват с неизбежното — но те са твърде красноречиви.

Като прави задълбочен анализ на процеса и ефектите от премахването на сегрегацията в училищата, Томас Петигру повдига въпроса защо в някои общини като Литъл Рок, Арканзас, е имало актове на насилие през първите години от ликвидирането на сегрегацията, а в други, като Норфък, Вирджиния, и Уинстън-Салем, Северна Каролина, не е имало. Изводът му, който дава ново потвърждение на разсъжденията ми, е следният: „актове на насилие е имало общо взето в тези квартали, в които поне някои от представителите на властта предварително са дали да се разбере, че с радост биха се върнали към сегрегацията, ако настъпят безредици; при здраво и твърдо ръководство интеграцията протича общо взето спокойно”⁸⁷. С други думи, ако на хората не се даде възможност да намалят дисонанса, настъпват безредици. Още в 1953 г. Кенет Б. Кларк⁸⁸ забелязва същото явление по време на ликвидирането на сегрегацията в някои от щатите на границата между Севера и Юга. Той установява, че бързото премахване на расовата сегрегация е било много по-ефикасно от постепенната десегрегация. Освен това актове на насилие е имало в тези райони, където се е провеждала

неопределена или непоследователна политика или където лидерите на дадена община са проявявали колебливост. Същото нещо е станало по време на Втората световна война, когато във войсковите части започва ликвидирането на сегрегацията: най-силни вълнения е имало там, където линията на действие е била неопределена⁸⁹.

Но невинаги всички други условия са равни В предишните параграфи представих много сложно явление в твърде опростен вид. Направих го умишлено, за да покажа как теоретично нещата могат да се развиват при идеални условия. Условията обаче рядко са идеални. Почти винаги съществуват обстоятелства, които усложняват нещата. Да разгледаме някои от усложненията и след това да се занимаем с начина, по който те могат да бъдат премахнати или намалени.

Когато ставаше въпрос как предубедеността намалява в интегрирания жилищен квартал, поставих специално ударение върху факта, че това е бил квартал с държавни жилища. Известни усложнения се появяват, ако се настаняват семейства в жилища, които са частна собственост. На първо място, сред белите съществува силно убеждение, че когато цветнокожи семейства се настанят в някой квартал, стойността на недвижимите имоти спада. Това убеждение предизвиква конфликт и съперничество от икономически характер, което противодейства на намаляването на предубедените нагласи. Наистина систематични изследвания върху интегрирани квартали с частни сгради показват засилване на предубедените нагласи сред белите обитатели⁹⁰.

Освен това, както вече споменах, експериментите върху психологичните ефекти на неизбежността се провеждат в лабораторията, където е почти сигурно, че участващите в играта антипатии не са така силни или дълбоки, както расовите предразсъдъци в реалния живот. Колкото и окуражаващ да е фактът, че аналогични резултати бяха получени от анализа на усилията за десегрегация в реалния живот, би било наивно и подвеждащо да заключим, че пътят към ликвидирането на расовата сегрегация винаги ще бъде равен, щом като индивидите могат да се примиряват с неизбежността.

Често пъти тревогите започват едва след като десегрегацията е започнала. Нерядко това се дължи отчасти на факта, че контактът между белите и чернокожите деца (особено ако той започне чак в гимназията) обикновено не е поставен на принципа на равенството. Представете си следната сцена: десетокласник, идващ от бедно семейство на тъмнокожи или латиноамериканци, който доскоро е учил във второразрядно училище, изведнъж се озовава в училище, където преобладават ученици от средната класа и преподават бели учители от средната класа; тук младежът разбира, че трябва да се състезава с бели ученици от средната класа, които са възпитани да поддържат ценностите на същата тази класа. Всъщност той се оказва в ситуация със силно съперничество, за която е неподготвен; ситуация с правила, които не са неговите правила, и награди, раздавани за способности, които той още не е развил. Чернокожият младеж се състезава в ситуация, която от психологична гледна точка коренно се различава от „родния му терен”. Иронията в случая е в това, че тези фактори обикновено водят до принижаване на самооценката му — а именно това беше факторът, който оказва най-голямо влияние върху решението на Върховния съд⁹¹. В анализа си на изследванията върху сегрегацията Уолтър Стивън⁹² не открива резултати, които да показват, че значително е нараснало самоуважението сред чернокожите деца, докато 25% от проучените изследвания показват значително намаляване на себеуважението им след десегрегацията. В допълнение, не се наблюдава значително намаление на предубедеността; Стивън установява, че тя нараства в толкова случая, в колкото намалява.

Като имаме предвид тези данни, не е учудващо да разберем, че средното училище, в което расовата сегрегация е била премахната неотдавна, обикновено е място на високо напрежение. За учениците от малцинствата е естествено да се стремят да повишат самооценката си. Един от начините, по който могат да постигнат това, е, като се поддържат помежду си, нападат белите, утвърждават своята индивидуалност и като отхвърлят ценностите на белите, водачеството на белите и т.н.⁹³.

Ще обобщя това, което казахме дотук: 1) Контактът на принципа на равенството в идеални условия, където няма икономически

конфликт, може и действително създава по-добро Взаимно разбиране и намалява предразсъдъците. 2) Психологичните ефекти на неизбежността могат и действително оказват натиск в посока към намаляване на предубедените нагласи, а при идеални условия могат да подготвят почвата за гладко и спокойно премахване на сегрегацията в училищата. 3) Там, където съществува икономически конфликт, като в интегрирани квартали с жилища, които са частна собственост, предубедените нагласи често се засилват. 4) Ако последиците от премахването на расовата сегрегация в училищата създадат ситуация на съперничество, в която ученици от семейства на чернокожи или латиноамериканци са изложени на значителни несправедливости, Враждебността им към белите често се засилва— най-малкото като частичен опит да възстановят принизената си самооценка.

Взаимната зависимост като възможно решение

Премахването на сегрегацията в училище отваря Врати за по-добро разбиране между учениците, но само по себе си не е крайното решение. Въпросът не е само да се съберат младежите от различни раси и етнически произход в едно и също училище; жизненоважният въпрос е какво се случва след като се съберат? Както видяхме, ако атмосферата е наситена със съперничество, напрежението, което първоначално съществува, може да се засили в резултат на контакта. Напрежението, което често е първоначалният резултат от премахването на расовата сегрегация в училищата, до известна степен ми напомня поведението на момчетата от летния лагер в експеримента, проведен от Мюзафер Шериф и сътрудниците му⁹⁴. Както си спомняте, в този експеримент се създава напрежение и враждебност между две групи чрез поставянето им в ситуации на конфликт и съперничество. След като враждебността веднъж се е породила, тя не може да се намали просто като се отстранят конфликтите и съперничеството. Дори напротив, след като веднъж

недоверието е пуснало корени, общуването на групите в ситуации без съперничество и на принципа на равенството засилва враждебността и недоверието. Например децата в тези групи взаимно се дразнят дори тогава, когато просто седят близо едни до други и гледат филм.

Как все пак Шериф е успял да намали враждебността? Като поставя двете групи момчета в ситуации, в които те са зависими едни от други — ситуации, в които трябва да си сътрудничат, за да постигнат поставената им цел. Например изследователите инсценират аварийна ситуация, като повреждат водоснабдителната система. Аварията е могла да бъде отстранена само с незабавното сътрудничество на всички деца. В друга ситуация се появява повреда в камиона, с който деца от лагера са на екскурзия. За да може камионът да потегли, е било необходимо да бъде избутан нагоре по стръмен хълм. Това може да се направи само ако всички деца бутат заедно камиона — независимо дали са от групата на „Орлите” или на „Гърмящите змии”. В края на краищата се постига намаляване на враждебните чувства и отрицателните стереотипи. Момчетата от двете групи започват да се сприятеляват, да се разбират по-добре и спонтанно да си помагат.

Изглежда, че ключовият фактор е *взаимната зависимост* — ситуация, в която индивидите се нуждаят едни от други, за да постигнат целта си. Няколко изследователи показват ползата от сътрудничеството в добре контролирани лабораторни експерименти. Мортън Дойч⁹⁵ например показва, че групи, които решават проблеми в атмосфера на сътрудничество, са настроени по-приятелски и са по-внимателни, отколкото ако преобладава атмосфера на съперничество. Също така изследвания, проведени от Патриша Кинън и Питър Карнъвейл, показват, че сътрудничеството вътре в групите насърчава и сътрудничество между групите⁹⁶. Тоест отношенията на сътрудничество, установени в една група, често се запазват, когато се наложи групата да взаимодейства с друга група. В проучването, направено от експериментаторите, групите, които изпълняват съвместна задача, имат по-голяма готовност за сътрудничество в последващи преговори с друга група, отколкото групите, които първоначално са работили в атмосфера на съперничество.

За съжаление сътрудничеството и взаимната зависимост не са характерни за повечето американски училища, дори и в началния курс. Напротив, в повечето класни стаи в страната цари напрегнато съперничество. Имах възможност да наблюдавам това отблизо, когато бях поканен заедно с колегите си да помогна за преодоляването на сериозна криза в държавните училища в Остин, Тексас. Годината бе 1971. Сегрегацията бе току-що премахната и това бе предизвикало няколко неприятни инцидента. Тъй като в Остин преди това е имало сегрегация по жилищни квартали, младежите от различните етнически и расови групи се срещаха за първи път. Преди този контакт бе имало силна подозрителност и отрицателни стереотипи. Самият контакт, изглежда, бе изострил проблема. Във всеки случай дразненето често прерастваше в юмручни боеве. Ситуацията бе едновременно неприятна и опасна. Тя разбиваше илюзиите ни, че премахването на сегрегацията автоматично ще намали предубедеността.

Когато директорът на училището ни помоли за помощ, моите колеги и аз влязохме в системата не толкова за да изгладим неприятностите, колкото да видим дали ще можем с нещо да помогнем десегрегацията да постигне някои от очакваните положителни цели. Първото, което направихме, бе систематично да наблюдаваме какво става в различните класни стаи. Най-често срещаният процес, който наблюдавахме, може да се опише със следния сценарий в шести клас: учителят стои отпред в класната стая, задава въпрос и чака учениците да дадат знак, че знаят отговора. Най-често в до 10 деца се изпъват на местата си и вдигат ръка — някои размахват силно ръце, за да привлекат вниманието на учителя. Други ученици седят тихо на местата си, навели очи, сякаш се опитват да станат невидими.

Когато учителката назове някой от учениците, на лицата на тези, които са вдигали енергично ръка, но не са били извикани, се изписват разочарование, отчаяние и мъка. Ако извиканият ученик даде правилен отговор, учителката се усмихва, кима одобрително и преминава към следващия въпрос. Това е голяма награда за изпитания ученик. В този момент обаче децата, които са искали да бъдат посочени, но са били пренебрегнати, надават силен стон. Очевидно е, че са разстроени, защото са пропуснали възможността

да покажат на учителката колко са умни.

В този процес учениците научават и някои допълнителни неща освен изучавания материал. Първо, че в класната стая има само един експерт: учителят. Учениците разбират също, че наградата идва, когато зарадват учителя, като му покажат колко са умни. За обсъждане на различни въпроси с останалите ученици награда не се предвижда. Всъщност мнозина от тях научават, че съучениците им са техни врагове, които трябва да се побеждават. Освен това повечето учители не одобряват сътрудничеството; ако го забележат по време на час, гледат на него като на разваляне на дисциплината, а ако сътрудничеството се осъществява по време на изпит, го смятат за измама.

В тази силно конкурентна среда, ако сте ученик, който знае правилния отговор, но учителката вдигне някой от съучениците ви, най-вероятно е да се надявате, че той ще даде грешен отговор, за да имате възможност да й покажете колко сте умен. Тези, които не могат да отговорят, когато ги изпитат, както и тези, които дори не вдигат ръка, за да се състезават, са склонни да изпитват неприязън към учениците с висок успех. Последните от своя страна често презират учениците, които нямат висок успех; смятат ги за тъпи и скучни. Този процес не насърчава приятелските отношения и Взаимното разбиране, а създава враждебност дори сред ученици от една и съща раса. Когато тази атмосфера на съперничество се прибави към ситуация, която Вече е наситена с напрежение поради подозрителността между представители на различни раси, почвата е готова за размириците, с които се сблъскахме в Остин.

Въпреки че по това време съперничеството в класната стая беше почти универсален метод, ние като социални психолози осъзнахме, че не трябва да е така. Опирайки се отчасти на описания по-горе експеримент, извършен от Мюзафер Шериф, решихме, че един процес на сътрудничество е може би точно това, от което в момента има нужда. Но как да го постигнем? Всъщност не беше трудно. След няколко дена с моите ученици успяхме да създадем прост метод на сътрудничество специално за този клас. Оказа се, че методът ни работи почти безотказно.

Ние го разработихме по такъв начин, че за да научат целия материал и да се подготвят добре за приближаващия изпит, учениците трябваше да работят заедно един с друг и да си сътрудничат. Да се опитват да победят другите ставаше нефункционално. Нарекохме метода си пъзел, защото той много наподобява тази игра⁹⁷.

Един пример ще изясни за какво става дума: в пети клас децата изучаваха биографиите на известни американци. Новият урок беше върху биографията на известния журналист Джоузеф Пулицър. Първо разделихме учениците на групи по шест, като се уверихме, че всяка група е възможно най-разнородна (по отношение на раса и пол). След това съставихме биография на Пулицър, която се състоеше от в параграфа. Параграф 1 се отнасяше за това, как прадедите на Пулицър пристигат в страната; параграф 2 разказваше за него като малко момче и как израства; параграф 3 бе за младежките му години, образованието му и първите места, на които работи; параграф 4 се отнасяше за живота му на средна възраст и как основава първия си вестник; и т.н. Всеки важен аспект от живота на Пулицър бе описан в отделен параграф. Направихме копия на биографията на Пулицър, нарязвахме всяко на шест части с по един параграф и дадохме на всяко дете във всички шестчленни учебни групи по един абзац от биографията на Джоузеф Пулицър. По този начин всяка група ученици притежаваше пълната биография на Пулицър, но всеки ученик разполагаше само с една шеста от нея. За да научи цялата история, всеки ученик трябваше да слуша внимателно какво разказват другите в групата.

Учителката съобщи на учениците, че разполагат с определено време, за да си предадат знанията един на друг. Тя им каза също, че ще бъдат изпитани върху биографията на Пулицър в края на определения период.

След няколко дена учениците разбраха, че никой не може да се справи без помощта на другите в групата. Те се научиха да се отнасят с уважение към факта че всеки един от тях (независимо от неговите раса, пол, или етническа принадлежност) има уникален и важен принос към научаването на биографията и предстоящото представяне на изпита. По този начин вместо да има само един експерт (учителя), всеки ученик беше експерт по своята част. Вместо да се дразнят един друг, те започнаха да се насърчават —

защото всеки ученик имаше интерес да направи така, че ученикът, който разказва своята част, да предаде материала по най-добрия начин.

Както казах, това отне няколко дена. Поведението с проява на сътрудничество не се създава изведнъж. Учениците в нашата експериментална група бяха привикнали да се конкурират през цялото време на обучението им в училище. През първите няколко дена повечето от тях се опитаха да си съперничат — въпреки че това бе нефункционално. Ще илюстрирам това с реален пример. Той е типичен за начина, по който децата привикваха с процеса на сътрудничество. В една от групите имаше американче от мексикански произход, което ще нарека Карлос. Задачата на Карлос бе да разкаже за младежките години на Пулицър. Той знаеше материала добре, но беше много нервен и силно се смущаваше. През изминалите няколко седмици някои от учениците от англо-американски произход му се бяха присмивали за произношението и той се страхуваше, че пак може да го подиграват.

Той заекваше, говореше колебливо и се въртеше на мястото си. И, разбира се, останалите деца, наредени в кръг, не му помагаша особено. Те бяха наясно с грубиянските методи на съперничество в класната стая и знаеха какво да правят, когато някое дете се запъне — особено когато го смятаха за тъпо. Започнаха да му се подиграват. В нашия експеримент Мери бе чута да казва: „Ау, ти може би не знаеш колко си глупав и тъп. Изобщо не знаеш какво правиш.” В първоначалния ни експеримент групите бяха наблюдавани от време на време от асистент, който минаваше от група на група. Когато стана инцидентът с Карлос, нашият асистент се намеси рязко: „Ако искате, продължавайте да се държите така. Може дори да ви е забавно. Но това няма да ви помогне да научите за младежките години на Джоузеф Пулицър. Между другото изпитът е след по-малко от час.” Забележете как правилата на играта се бяха променили. Мери вече не печелеше нищо, като тормози Карлос; всъщност сега тя можеше много да изгуби.

След няколко подобни преживявания учениците от групата на Карлос проумяха, че *единственият* начин да научат частта, която той се опитваше да им разкаже, е като внимават в думите му. Постепенно

те се превръщаха в добри слушатели. Някои дори станаха много добри интервюиращи. Вместо да игнорират Карлос или да му се присмиват, когато се затрудняваше да разкаже каквото знае, те започваха да му задават деликатни насочващи въпроси. Така го улесняваха да изкаже това, което беше научил. Карлос откликна на това отношение и започна да се поотпуска; като намалила напрежението му, той започна да се изразява по-добре. След няколко седмици другите деца забелязаха, че Карлос е много по-умен, отколкото си бяха мислели. Тъй като внимаваха в думите му, те започнаха да виждат в него качества, които по-рано не бяха забелязали. Започнаха да го харесват. От своя страна Карлос започна да харесва повече училището и да вижда англо-американските ученици от групата си не като мъчители, а като услужливи и отзивчиви хора. Освен това, като започна да се чувства все по-добре в клас и като придоби по-голяма самоувереност, той подобри и успеха си в училище. Омагьосаният кръг, в който преди се въртеше, се разкъса; Насочената надолу спирала се задвижи нагоре. Само за няколко седмици цялата атмосфера в класната стая рязко се бе променила.

След това разпределихме на случаен принцип няколко класа в Остин да работят по метода на картинната мозайка и ги сравнихме с паралелки, които учеха по традиционния метод на съперничество. Резултатите бяха категорични. Децата в класовете, които използваха метода на картинната мозайка, се представяха по-добре на изпити, чиито резултати могат обективно да се измерят. Те започнаха да се харесват повече едни други и повече да харесват училището и развиха по-висока самооценка от децата в традиционните паралелки. Нарастването на симпатията сред децата в класовете, работещи по метода на картинната мозайка, премина през етническите и расови бариери и в резултат рязко намаляха предубедеността и отрицателните стереотипи. Същият експеримент повторихме в десетки класове в няколко града, като неизменно получавахме едни и същи резултати⁹⁸.

С течение на годините изследванията показват, че методът на картинната мозайка е ефективен не само при американци или малки деца. Той бе използван с голям успех в Европа, Африка, Средния изток и Австралия — при обучение на всякакви нива, от началните училища до университетите⁹⁹.

Изследователите прилагат метода на картинната мозайка и към различни видове предразсъдъци, включително тези, които мнозина имат към хората с физически и емоционални увреждания. В един от тези експерименти¹⁰⁰ студенти общуват с техен колега, който предварително им е бил описан като бивш психично болен. Взаимодействията са част от структурирана учебна ситуация. Едни от изследваните лица общуват с „бившия психично болен” в група, използваща метода на картинната мозайка, а други — в по-традиционна учебна обстановка. Резултатите са интересни: лицата в групата, използваща мозайката, скоро се отказват от отрицателните си стереотипи; те харесват колегата си повече и им е по-приятно да общуват с него, отколкото на студентите в по-традиционната учебна ситуация. Освен това изследваните лица, които общуват с „бившия психично болен” по метода на картинната мозайка, впоследствие описват психично болни пациенти в далеч по-положителна светлина.

Механизми, стоящи в основата на успешните методи Защо методът на картинната мозайка дава толкова положителни резултати? Една причина за това е, че тази тактика на сътрудничество поставя хората в ситуация, в която си правят услуга. Тоест, като споделя знанията си с другите, всеки човек в групата им прави услуга. Може би ще си припомните, че в глава 5 обсъждахме експеримент, проведен от Майк Лийп и Дона Айзенщат¹⁰¹. Той показва, че хората, които постъпват по начин, който е от полза за другите, впоследствие започват да изпитват по-голяма симпатия към тези, на които са помогнали.

Един различен, но допълващ механизъм е илюстриран от Самуел Гертнер и колегите му¹⁰². Те показват, че процесът на сътрудничество сваля преградите между групите, като променя познавателните категории, които хората използват. С други думи, сътрудничеството променя склонността ни да категоризираме чуждата група от „тези хора” в „ние, хората”. Как всъщност става тази промяна от „тези хора” в „ние, хората”? Смятам, че процесът, който протича междуременно, е **емпатия** — способността да преживееш това, което участникът в твоята група преживява. В обучението, основано на съперничество,

основната цел е просто да покажеш на учителя колко си умен. Не е необходимо да обръщаш голямо внимание на другите ученици. Когато се работи по метода на картинната мозайка обаче, нещата са различни. За да участва пълноценно в този метод на обучение, всеки ученик трябва да слуша внимателно това, което разказват другите. Постепенно участниците научават, че добри резултати се постигат, ако подходът към всеки съученик се пригоди така, че да отговаря на специалните му потребности. Например Алис може да научи, че Карлос е стеснителен и трябва да бъде деликатно насърчаван, докато Филип е толкова бързива, че от време на време трябва да бъде ограничавана. Питър понася човек да се шегува с него, докато Серина откликва само на сериозни предложения.

Ако анализът ни е правилен, следва, че работата в групи по метода на картинната мозайка ще развива способността за емпатия у учениците. За да провери това предположение, Диан Бриджман¹⁰³ провежда изобретателен експеримент с 10-годишни деца. Преди това половината деца учат два месеца в клас, използващ метода на картинната мозайка; останалите прекарват бремето в традиционна класна стая. Бриджмън прожектира на децата поредица анимационни филми, за да провери способността на децата за емпатия — дали умеят да се поставят на мястото на филмовите герои. Първият кадър в един от филмите например показва малко момче, което гледа тъжно и маха с ръка за довиждане на баща си на летището. В следващия кадър пощальон донеся колет на момчето. В третия момчето отваря пакета, намира в него самолет играчка и се разплаква. Бриджмън пита децата защо според тях момчето се е разплакало при вида на самолета. Почти всички деца отговарят правилно — защото играчката му напомня колко му липсва баща му. След това Бриджман задава ключовия въпрос: „Какво си е помислил пощальонът, когато момчето отваря пакета и започва да плаче?”

На тази възраст повечето деца допускат системна грешка; те смятат, че това, което ние знаем, го знаят всички. И така, децата, учили по традиционния метод, мислят, че пощальонът ще разбере, че момчето е тъжно, защото подаръкът му напомня за заминаването на баща му. Децата, които са работили по метода на картинната мозайка обаче, отговарят различно. Поради опита си с този метод те

са развили способността да възприемат гледната точка на пощальона — да влязат в неговата кожа; затова те осъзнават, че той ще се смуги, като види момчето да плаче, след като е получило такъв хубав подарък, тъй като пощальонът не е видял сцената на сбогуването на летището.

На пръв поглед това може да не изглежда много важно. В края на краищата, кого го е грижа дали децата могат да разберат какво мисли един герой от анимационен филм. В действителност обаче това трябва да интересува всички ни — и то много. Припомнете си какво обсъждахме по повод трагедията в гимназията „Колумбайн” в предишната глава. В нея ние подчертахме колко важна е емпатията за ограничаването на агресията. Степента, до която младежите могат да видят света през очите на друг човек, има огромни последствия за междуличностните отношения изобщо. Когато разбием способността да усещаме какво преживява друг човек, нараства Вероятността да отворим сърцето си за него. Това практически прави невъзможно да изпитваме предубеденост към него, да го подиграваме и унижаваме. Предполагам, че ако методът на картинната мозайка е бил използван в гимназията „Колумбайн” (или в началните и средни училища, чиито ученици са постъпили в „Колумбайн”), трагедията щеше да бъде избегната и тези младежи щяха да са живи днес.

Заедно с моите студенти разработихме **техниката на картинната мозайка** през 1971 г. Впоследствие сходни техники на сътрудничество бяха създадени и от други учени.¹⁰⁴ Използвайки тази техника и другите тактики за сътрудничество, интересните резултати, описани в тази глава, бяха повторени в хиляди класни стаи във всички региони на страната¹⁰⁵. Джон Макконъхи¹⁰⁶, водещ експерт по отношенията между расите, нарече ученето в сътрудничество единствената най-ефективна практика за подобряване на отношенията между расите в десегрегираните училища. Това, което започна като прост експеримент в една училищна система, бавно се превръща във важна сила в областта на образованието. За съжаление ключовата дума в предишното изречение е „бавно”. Като всички бюрократични системи образователната система обикновено се съпротивлява на промените. Както показва

клането в гимназията „Колумбайн”, тази бавност може да има трагични последици¹⁰⁷.

Предизвикателството на различията Различията в една нация, град, квартал или училище може да са нещо бълнуващо, но може да са и източник на мъчение. Десегрегацията ни даде възможността да се възползваме от различията. За да извлечем максимална полза от тях обаче, е важно да се научим да установяваме връзка един с друг през расови и етнически граници по възможно най-хармоничен начин. От само себе си се разбира, че трябва да извървим дълъг път, докато постигнем нещо подобно на расова и етническа хармония в САЩ. Въвеждането на ученето в сътрудничество в класната стая ни помага да се приближим към тази цел. Предизвикателствата, пред които е изправена една нация с етнически различия, са представени нагледно от спечелилия наградата „Пулицър” журналист Дейвид Шиплър. Неотдавна Шиплър пропътува САЩ надлъж и нашир, за да интервюира най-различни хора за техните расови усещания и нагласи. Доста мрачните му заключения са обобщени в заглавието на книгата му „Страна на непознати”¹⁰⁸. Шиплър отбелязва, че повечето американци просто нямат близки отношения с хора от други раси; затова в американското общество преобладават силна подозрителност и неразбирателство. Като прочетох книгата на Шиплър, си спомних думите на един директор на училище в Тексас през 1971 г., когато десегрегацията създаваше трудности в неговото училище: „Вижте, професоре, правителството може да принуди чернокожите и белите деца да ходят в едно и също училище, но не може да ги накара да им е приятно да се движат заедно” — каза той. (Проницателният читател ще разпознае в тази забележка вариация на темата, формулирана от Уилям Грeъм Сьмнър, спомената по-горе в тази глава.)

Като че ли в подкрепа на тази забележка, когато се разходих в училищния двор по обед същия ден, забелязах, че училището далеч не е интегрирано. Това, което видях, бяха няколко групи от самосегрегирани младежи: чернокожи младежи, събрани в една група; латиноамерикански — в друга; бели — в трета. Ненужно е да споменаваме, че се установява нещо съвсем закономерно — хората от една и съща раса и етническа принадлежност предпочитат да са

заедно. В това само по себе си няма нищо лошо — освен ако тези предпочитания не се втвърдят и превърнат в поведение на изключване. Няколко месеца след като бях станал причина техниката на картинната мозайка да се въведе в същото училище, минах случайно през училищния двор. Внезапно (и съвсем неочаквано) осъзнах, че всички тези групи ученици бяха напълно интегрирани. Никой не „принуждаваше” младежите да се харесват един друг; те фактически избираха да се свързват през расовите и етническите граници. Опитът с картинната мозайка очевидно бе прогонил част от предишното им недоверие и подозрение. Спомням си, че си помислих: „Ето как трябва да бъде!”

Два века, изпълнени с фактическа сегрегация, може да са превърнали повечето възрастни американци в „страна на непознати”. Десетките хиляди деца, които се учат в сътрудничество обаче, ни дават надежда за бъдещето — надежда, че ще пораснат и ще се превърнат в зрели хора, които са се научили да харесват различията и да извличат полза от тях, научили са се да се харесват и уважават помежду си и ще продължават да се учат взаимно.

8 Харесване, обич и междуличностна чувствителност

Като социални животни хората са способни да се отнасят помежду си по най-различни начини — любезно, жестоко, услужливо, егоистично, внимателно, нежно, грубо и т.н. В предишните глави разгледахме главно някои от по-мрачните страни на човешкото поведение като подчинение, агресивност и предразсъдъци. В тази глава ще се занимаем с по-меката, по-вълнуваща и по-ведра страна на социалното победеше: междуличностното привличане. Какво кара хората да се харесват? И още по-загадъчно, какво ги кара да се влюбват един в друг?

Думата „привличане” обхваща широка област: от хората, с които ни е приятно да работим, до тези, с които просто обичаме да излизаме, които стават наши приятели и довереници, с които ни свързват дълбоките и сериозни връзки на любовта. Защо харесваме някои хора, а други — не? Защо сред всички, които харесваме, се влюбваме в някой „специален” човек? Как се променя любовта с течение на годините? И накрая, защо любовта ни към някого се засилва или отслабва?

Почти сигурно е, че този въпрос съществува още от древни времена. Първият любител социален психолог, който вероятно е живял в пещера, несъмнено се е питал какво да направи, за да накара човека от някоя съседна пещера да го харесва повече или да го мрази по-малко — или поне да го накара да не го удря с тоягата по главата. Вероятно му е носил като подарък месо от праисторически тигър с дълги горни кучешки зъби, като се е надявал, че съседът му ще го хареса. Може да се е опитал да покаже зъбите си по нов начин — не като ги оголва и прави заплашителна гримаса, а с по-кротък и хрисим маниер. Този маниер постепенно се е разбил в жеста, който днес наричаме усмивка¹.

Няколко хиляди години по-късно хората все още разсъждават кои са факторите, определящи привличането — как да направим така, че човекът от съседното бюро, от съседната сграда или съседната държава да ни харесва повече или поне да не ни обижда, или да не се опитва да ни унищожи. Какво знаем за причините, пораждащи привличането между хората? Когато питам моите приятели защо харесват едни от познатите си повече от други, получавам най-различни отговори. Най-типичните са, че хората харесват най-много 1) тези, чиито убеждения и интереси са сходни с техните собствени; 2) тези, които притежават известни умения, способности, с други думи, хора, които са компетентни; 3) тези, които притежават някои приятни или достойни за възхищение качества, като лоялност, мъдрост, честност и доброта; 4) тези, които също ги харесват.

Тези причини са логични. Те съответстват и на съветите, които Дейл Карнеги дава в книга, чието заглавие „Как да печелиш приятели и влияем, на хората”² навява мисълта за безстрастна манипулация. Въпреки манипулативното си заглавие тази книга с рецепти за междуличностните отношения, изглежда, е била точно това, от което хората са имали нужда: тя става един от бестселърите на всички времена. Това не е изненадващо. Американците, изглежда, силно държат да бъдат харесвани и да правят добро впечатление. Анкети сред гимназисти показват, че за тях най-главното е как хората реагират спрямо тях, а най-голямото им желание е другите да ги харесват повече³. Тези желания може би са най-силни през юношеските години, когато кръгът на връстниците е

от огромно значение. Желание да бъдат харесвани имат не само американските юноши, търсенето на прости формули да печелим симпатиите на хората изглежда всеобщо. Книгата на Дейл Карнеги бе преведена на 35 езика и се четеше жадно в целия свят

Съветът на Карнеги е измамно прост: ако искате някой да ви хареса, бъдете приветлив, дръжте се така, сякаш го харесвате, показвайте интерес към нещата, от които той се интересува, „раздавайте щедро похвали” и бъдете любезен. Вярно ли е това? Ефикасна ли е тази тактика? В известна степен тя дава резултат, поне през ранните фази на запознанството. Съществуват данни от добре контролирани лабораторни експерименти, които сочат, че ние харесваме хора с приятен характер повече от онези, които имат неприятен характер⁴; тези, които се съгласяват с нас, харесваме повече от онези, които не се съгласяват; тези, които ни харесват, харесваме повече от онези, които не ни харесват; хората, които са готови да сътрудничат с нас, харесваме повече от хората, които се състезават с нас; хората, които ни хвалят, харесваме повече от онези, които ни критикуват, и т.н. Тези страни на междуличностното привличане могат да се обединят в едно широко обобщение: ние харесваме хората, чието поведение ни предлага максимална награда на минимална йена⁵.

Абсолютно е ясно, че една обща теория на междуличностното привличане като функция на възнаграждението ще обхваща широк кръг от проблеми. Например тя би ни помогнала да обясним факта, че хората с хубава външност харесваме повече от онези, които са с непривлекателна външност, защото хубавите хора ни доставят „естетическа” наслада⁶. Същевременно тази теория би ни позволила да предвидим, че ще сме склонни да харесваме хората, чието мнение е сходно с нашето⁷, защото, когато се срещнем с такива хора, те ни поощряват, като потвърждават единодушно нашите убеждения — т.е. помагат ни да повярваме в правилността на мненията си. Нещо повече, както видяхме в предходната глава, един от начините за намаляване на предубедеността и враждебността е, като се манипулира заобикалящата среда така, че индивидите да взаимодействат помежду си, вместо да си съперничат. Същото взаимоотношение може да се формулира и по друг начин, а именно

че взаимодействието боди до привличане. Така независимо дали заобикалящата среда е летен лагер, както в експериментите на Мюзафер Шериф⁸, или класна стая, както в експериментите, които аз проведох с моите колеги⁹, наблюдава се засилване на взаимната симпатия, ако хората прекарват известно време в съвместна дейност. Поведението на сътрудничество е само по себе си възнаграждащо и това произтича от определението му — човекът, който сътрудничи с нас, ни оказва помощ, вслушва се в нашите съвети, прави предложения и споделя отговорностите ни.

Една обща теория на възнагражденията и загубите може да изясни много страни на междуличностното привличане, но не всички — светът не е толкова прост. Например теорията на привличането като функция от възнагражденията и загубите при равни други условия би ни карала да очакваме, че повече ще харесваме хората, които живеят близо до нас, защото можем да получаваме същата награда при по-малко усилие — като пътуваме на малко разстояние, вместо да пътуваме на голямо разстояние. Действително хората имат повече приятели, които живеят близо до тях, отколкото такива, които живеят далеч; но това не означава непременно, че географската близост ги прави привлекателни: тя само може да ни улесни да ги опознаем, а след като сме ги опознали, и да ги харесаме. Нещо повече, както вече изтъкнахме в една от предишните глави, индивидите също харесват неща или хора, заради които са страдали. Например в един от експериментите, проведени от мен и Джъдсън Милс, се убедихме, че лицата, преминали през тежък ритуал на приемане, за да станат членове на една група, харесват групата повече от лицата, които стават нейни членове, като плащат по-ниска цена във време и усилия¹⁰. Къде е наградата в този случай? В намаляването на страданието ли? В намаляването на дисонанса ли? Каква е връзката между наградата и групата? Не е ясно.

Освен това самата мисъл, че нещо представлява награда, не е достатъчна, за да ни помогне да предвидим или разберем поведението на един човек. Спомнете си например, че в глави 2,3 и 5 анализирахме защо човек проявява конформизъм и защо променя нагласите си, като обсъдихме няколко причини: поради желанието да заслужи похвала, да бъде харесан, да не му се подиграват; поради

желанието да се идентифицира с някого, когото уважава или от когото се възхищава; поради желанието да е прав или да оправдае собственото си поведение. В известен смисъл всички тези форми на поведение са разумни или доставят удовлетворение, или и едното, и другото и могат да бъдат сметнати за награди. Но ако просто им прикрепим етикета „награди”, ще пренебрегнем факта, че сред тях съществуват значителни различия. Макар желанието на човек да е прав, както и желанието да избегне присмех, да доставят удоволствие, след като са осъществени, за да задоволи тези потребности, човек често трябва да прилага противоположни видове поведение. Например, когато преценява дължината на права линия, човек може да се поддаде на груповия натиск от желание да избегне присмеха, но той би могъл да се отклони от единодушното мнение на членовете на другата група, воден от желанието да е прав. Обединяването на двата вида поведение под общия термин „награда” не позволява да се вникне по-дълбоко в тях. За социалния психолог много по-важна е задачата да определи при какви условия ще бъде избрана едната или другата линия на действие. Ще изясним този въпрос, когато пристъпим към обсъждането на някои от изследванията върху междуличностното привличане.

Ефектът на похвалата и услугите

Както си спомняте, Дейл Карнеги ни съветва да „раздаваме щедро похвали”. Това е разумен съвет: разбира се, че можем да „печелим приятели”, като хвалим идеите на учителите си или старанията на служителите си. Действително, няколко експеримента показват, че общо взето ние харесваме хора, които ни оценяват положително, много повече от онези, които ни оценяват отрицателно”. Това винаги ли е вярно обаче? Да разгледаме въпроса по-задълбочено. Здравият разум подсказва също, че има ситуации, в които критиката би могла да се окаже по-полезна от похвалата. Например представете си, че съвсем наскоро сте били назначен за преподавател в колеж и в лекция пред цял курс от дипломанти излагате теория, над която работите. В дъното на залата седят двама

студенти. Единият от тях кима с глава, усмихва се и изглежда сякаш прехласнат. След лекцията той се приближава до вас и би казва, че сте гений, а теорията ви е най-блестящото нещо, което досега е чувал. Естествено на човек е приятно да чуе подобни думи. Другата студентка обаче клати глава и от време на време се мръщи, докато трае лекцията, а след това се приближава до вас и ви казва, че някои моменти в теорията ви са лишени от смисъл. Нещо повече, тя подробно ви изтъква тези моменти и в гласа ѝ има нотки на презрение. Вечерта, като размишлявате над това, което ви е било казано, осъзнавате, че забележките на студентката—макар малко крайни и не напълно верни — съдържат някои полезни мисли и ви подтикват да преразгледате някои от предположенията си. Това ви води до значителна модификация на вашата теория. Кой от двамата студенти ще харесате повече? Не зная. Макар похвалата сама по себе си да е награда, несъгласието, което води до усъвършенстване, също крие в себе си награди. Тъй като на този етап не съм в състояние да предвидя кой от тези два вида поведение крие по-голяма награда, не можем да бъдем сигурни кого от двамата студенти повече ще харесате.

Относителното влияние на похвалата и критиката е дори още по-сложно и по-интересно. Някои изследвания показват, че при равни други условия, отрицателната оценка общо взето увеличава възхищението, което изпитваме към този, който я дава, дотолкова, доколкото той не оценява нас самите! Тереза Амабайл е провела експеримент, в който кара студенти да четат откъси от две рецензии на романи, които са публикувани в раздела „Рецензии” на в. „Ню Йорк таймс”¹². Рецензиите са подобни по стил и качество, но едната е изключително положителна, а другата — крайно отрицателна. Студентите смятат, че авторът на отрицателната рецензия е значително по-високоинтелигентен, компетентен и опитен от автора на положителната рецензия, но по-несимпатичен!

Да разгледаме друг пример, при който на човека, изказващ похвала, се приписват задни мисли. Да си представим, че Нанси е инженер и е изготвила поредица отлични проекти. Началникът ѝ казва: “Добра работа си свършила, Нанси”. Почти сигурно е, че тези

думи ще изпълнят ролята на награда и симпатията на Нанси към началника ѝ вероятно ще се увеличи. Да допуснем обаче, че Нанси има почивен ден и представя немарливо изготвени чертежи, което напълно съзнава. Началникът идва до нея и със същия тон произнася същите думи. Ще изпълнят ли думите му ролята на награда в този случай? Не съм сигурен. Нанси може да изтълкува тези думи като опит от страна на началника ѝ да я окуражи и да бъде любезен Въпреки лошо свършената работа; и поради проявеното от началника ѝ внимание Нанси може да започне да го харесва повече, отколкото би го харесвала, ако наистина си беше свършила работата добре. От друга страна, Нанси може да припише на шефа си най-различни задни мисли: може внезапно да направи извода, че: началникът ѝ е саркастичен, манипулативен, нечестен, че не може да различава добрата от лошата работа, проявява покровителствено отношение, сваля я или е глупав — всеки един от тези изводи би могъл да намали симпатията на Нанси към началника ѝ. Евентуална обща теория на възнагражденията и загубите губи много от стойността си, ако нямаме ясно определение какво представлява наградата. С усложняването на ситуацията откриваме, че стойността на подобни обобщения намалява, тъй като и най-малкото изменение в социалния контекст, в който се предоставя наградата, може да превърне една „награда” в наказание.

Изследванията в тази област показват, че макар хората да обичат да ги хвалят и са склонни да харесват този, който ги хвали¹³, те не обичат да бъдат манипулирани. Ако похвалата е твърде щедра, изглежда неоправдана или (което е най-важното) този, който я изказва, може да извлече изгода, като се подмазва, то тогава той не се ползва с големи симпатии. Заедно със свои студенти Едуард Джоунс е провел редица изследвания върху този проблем. В типов експеримент подставено лице на експериментатора наблюдава млада жена, с която води беседа, и след това ѝ съобщава преценката си за нея¹⁴. Преценките са предварително подготвени, така че някои жени получават положителна оценка, други — отрицателна, а трети — неутрална. В едно от експерименталните условия на жената, която прави преценката, се приписват задни мисли — на всяко от изследваните лица предварително се съобщава, че преценяващата

го жена е дипломантка, която набира участници за собствен експеримент и ще го помоли да се съгласи на доброволно участие. Резултатите показват, че изследваните лица изпитват по-голяма симпатия към хората, които са ги похвалили, отколкото към тези, които са им дали отрицателна оценка, но симпатията към индивида, изказал похвалата със задна мисъл, рязко намалява. Следователно поговорката „С ласкателство нищо не се постига” очевидно не е вярна. Както казва Джоунс: „С ласкателство се постига нещо, но не всичко.” На същото основание изпитваме симпатия към хората, които ни правят услуги. Услугите могат да се смятат за награди и ние сме склонни да харесваме хората, които ни осигуряват този вид награди. Например Хелън Хол Дженингс в едно свое класическо изследване показва, че сред момичетата в трудово-възпитателно училище най-популярни са тези, които въвеждат нови и интересни дейности и помагат на другите момичета да участват в мероприятията¹⁵. Нашата симпатия към хората, които ни правят услуги, се проявява дори в ситуации, в които тези услуги са несъзнателни. Това се показва в експеримент с малки деца, който провеждат Бърнис и Албърт Лот¹⁶. Изследователите организират групи по три деца за участие в игра, в която трябва да се избират различни маршрути върху дъска. Побеждават тези деца, които имат достатъчно късмет да изберат безопасните маршрути; погрешният избор води до гибел. Децата си представят, че вървят в индийска нишка върху минирано поле и мините продължават да действат и след като са избухнали. Ако детето, което върви начело, избере погрешния път, то „бива хвърлено във въздуха” (отпада от играта), а движещото се след него дете естествено избира друг път. Водачите, случайно избрали правилния път, позволяват на групата да завърши успешно играта. Резултатите показват, че децата, получили награда (като са стигнали невредими до целта), повече харесват съотборниците си (които, разбира се, са им помогнали да постигнат наградата), отколкото децата, които не са достигнали крайната цел. Накратко, повече харесваме хората, които имат дял в нашата победа, отколкото тези, които нямат — въпреки че първите може да не са имали намерение да ни направят услуга.

Както не харесваме непременно хора, които ни хвалят обаче, така ние невинаги харесваме и хората, които ни правят услуги; по-точно не харесваме хората, които ни правят услуги сякаш срещу известни условия. Подобни условия представляват заплаха за свободата на този, който ги приема. Хората не обичат да получават подаръци, ако и от тях се очаква да направят подарък; нещо повече, те не обичат да им правят услуги лица, които могат да извлекат полза от това, че са направили услуга. Спомнете си примера, който дадох в предходна глава: ако бяхте учител, може би с радост щяхте да приемате подаръци от учениците си. От друга страна, сигурно бихте се почувствали много неловко, ако ученик, чиято оценка е колеблива, ви поднесе скъп подарък точно когато се готвите да оцените класната му работа за срока. Това разсъждение се подкрепя от експеримент, проведен от Джек Брем и Ан Коул¹⁷. В този експеримент студенти са помолени да участват в изследване (което експериментаторът определя като важно), в което трябва да съобщят първите си впечатления от друг човек. Докато всеки участник очаква началото на експеримента, „другият човек” (който всъщност е подставено лице на експериментатора) иска разрешение да излезе от стаята за няколко минути. В една от експерименталните ситуации той се връща след известно време и отново заема мястото си. В друга ситуация подставеното лице се връща с две бутилки кока-кола — едната за себе си, а другата за изследваното лице. Впоследствие всяко изследвано лице е помолено да помогне на „другия човек” да извърши отегчителна задача. Интересното е, че студентите, на които подставеното лице не е предложило кока-кола, са по-склонни да му помогнат от онези, на които то е дало кока-кола.

Заключението от това изследване е, че услугите и похвалите не са универсални награди. За изгладнял плъх или изгладнял човек купата със сушени зърна е награда — и през деня, и през нощта, и зиме, и лете, предложена от мъж или жена, и т.н. Също така спасителната лодка за потъващия е награда при всякакви обстоятелства. Следователно това са „трансситуационни” награди.

Похвалите, услугите и други подобни обаче не са трансситуационни: дали те ще функционират като награди, или не, зависи от маловажни

изменения в ситуацията, някои от които могат да бъдат извънредно трудно уловими. Действително, както видяхме, похвалите и услугите дори могат да повлияят така, че човекът, който изказва похвали или прави услуги, да стане по-несимпатичен, отколкото би бил, ако си беше държал устата затворена или ръцете в джобовете. Така че съветът на Дейл Карнеги невинаги е подходящ. Ако желаете да се харесате на някого, като му направите услуга, за да го предразположите, вие поемате известен риск.

Ако искате да се харесате на някоя жена, вместо да ѝ правите услуга, опитайте да я склоните да Ви направи услуга. Оказва се, че когато накараме някого да ни послужи, има по-голяма сигурност, че ще му станем по-симпатични. Спомнете си, че в глава 5 описах явление, което нарекохме „оправдаване на жестокостта”. Накратко, там изтъквам, че ако един човек причини зло на друг, ще се постараете да оправдае поведението си, като подцени своята жертва. Сега можем да погледнем медала от другата му страна: ако направим услуга на някой човек, трябва да обосновем поведението си, като убедим сами себе си, че той е привлекателен, симпатичен и заслужава да му се послужи. Всъщност ще се запитаме: „Защо, за бога, положих тези усилия (или похарчих тези пари или каквото и да е друго) за Сам? Защото Сам е страшно симпатичен човек, затова!”

Тази идея не е нова; тя, изглежда, е част от народна мъдрост. През 1869 г. един от най-великите писатели в света Лев Толстой пише: „Ние не обичаме хората толкова заради доброто, което са ни сторили, колкото за доброто, което сме им сторили”¹⁸. Сто години, преди Толстой да направи това заключение, Бенджамин Франклин с очевиден успех е използвал същата тактика като политически ход. Обезпокоен от политическата съпротива и враждебност на член от щатската законодателна власт на Пенсилвания, Франклин се опитва да го спечели на своя страна.

Не съм... имал за цел да спечеля благоразположението му, като раболепно му засвидетелствам почитта си, но след известно време предприех този друг ход. След като разбрах, че в библиотеката му има една много рядка и интересна книга,

му написах бележка, в която проявих Желание да я разгледам и го попитах дали би ми направил услугата да ми я вземе за няколко дена. Той веднага ми я изпрати и около седмица по-късно аз му я върнах с друга бележка, в която изразих голямата си благодарност за услугата. Когато следващия път се срещнахме в Камарата на представителите на САЩ, той ме заговори (което никога досега не бе правил) много любезно; и винаги след това проявяваше готовност да ми помага във всички случаи. Станахме големи приятели и дружбата ни продължи до смъртта му. Това е друго доказателство за верността на старата максима, която бях научил и която гласи: „Човек, който веднъж ви е направил услуга, ще Ви послужи още веднъж с по-голяма готовност от този, който ви е задължен”¹⁹.

Бенджамин Франклин очевидно е бил доволен от успеха на своята тактика, но аз като учен не съм напълно убеден в нея. Не е ясно дали успехът на Франклин се дължи на тактиката му или на всяка една от многобройните страни на чаровната му личност. Със сигурност е необходим добре контролиран експеримент. Близо 230 години, след като Франклин е заел книгата, Джон Джекюр и Дейвид Ланди²⁰ са провели точно такъв експеримент. В него студенти участват в задача за формиране на понятия, която им позволява да спечелят значителна парична сума. След завършване на експеримента единият от изследователите се обръща към една трета от участниците и обяснява, че провежда експеримента със собствени средства, които са на изчерпване — а това означава, че може да бъде принуден да прекрати изследванията. След това ги пита: „Бихте ли ми направили услугата да ми върнете парите, които спечелихте?” Към втората трета от участниците се обръща не експериментаторът, а секретарката на факултета и ги пита дали не биха оказали услуга на факултета по психология, като върнат парите във факултетския фонд за изследвания, който е на изчерпване. Останалите изследвани лица не са молени да правят услуга на никого. Накрая изследваните лица са помолени да попълнят въпросник, в който могат да отразят оценките си за експериментатора. Участниците, които са били склонени да направят услуга на експериментатора, го намират най-симпатичен;

с други думи, след като си му направили услуга, те са убедили сами себе си, че той е порядъчен човек, който заслужава услугата.

Подобни резултати получават Мелвин Люрнър и Каролин Симънс. В един от своите експерименти те позволяват на групи от участниците да наблюдават студент, върху когото — така е изглеждало на наблюдателите — се прилагат електрически импулси като част от изследване върху процеса на ученето²¹. След кратко наблюдение на някои от групите се разрешава да гласуват (тайно) дали „жертвата” да продължи да получава електрическите импулси, или не. На останалите не е разрешено да гласуват. Всички изследвани лица, на които е било разрешено да гласуват, дават своя вот за прекратяване на електрическите импулси; гласуването на някои от групите довежда до прекратяване на електрошоковете, докато гласуването на други групи няма ефект. Оказва се, че изследваните лица, които са успели да прекратят електрическите удари, смятат жертвата за най-привлекателна. Лицата, които са се опитали, но не са успели да прекратят електрошоковете, харесват жертвата толкова, колкото и лицата, които изобщо не са гласували.

Характеристики на личността

Както вече споменах, има няколко характеристики на личността, които определят до каква степен ще е харесван един човек²². Когато в допитване до общественото мнение изследвани лица са помолени да опишат характеристиките на хора, които харесват, те изброяват качества като искрен, компетентен, интелигентен, енергичен и т.н. В изследвания от този тип обаче е трудно да се установи посоката на причинно-следствената зависимост: дали харесваме хора, които имат приятни характеристики, или сами себе си убеждаваме, че приятелите ни имат приятни характеристики? Възможно е причинно-следствената връзка да следва двете посоки. За да сме сигурни, че индивидите с определени положителни характеристики

на личността се харесват повече от други хора обаче, трябва да изследваме тази зависимост при по-строгово контролирани условия в сравнение с тези на допитването до общественото мнение. На следващите страници ще разгледаме две от най-важните особености на личността: компетентност и физическа привлекателност.

Компетентност Изглежда очевидно, че при равни други условия колкото по-компетентен е човек, толкова повече ще го харесаме. Това вероятно е резултат от потребността на хората да са прави; а възможността ни да сме прави ще е по-голяма, ако се заобиколим с много способни и високо компетентни хора. Както ще се убедим в тази глава обаче, факторите, които определят междуличностното привличане, често имат сложен характер и не могат да се обяснят по прост начин. Що се отнася до компетентността, в специалната литература има редица очевидно парадоксални данни; те показват, че в групи за решаване на задачи най-популярни обикновено не са тези участници, които са считани за най-компетентни и за най-добри „генератори” на идеи²³. Как можем да си обясним този очевиден парадокс? Една от възможностите е следната — макар че обичаме да сме заобиколени с компетентни хора, човек, който има твърде големи способности, може да ни накара да се чувстваме неудобно. Той може да изглежда недостъпен, далечен, нереален и да ни кара да се чувстваме зле в сравнение с него. Ако това действително е така, може би ще започнем да го харесваме повече, ако покаже, че е способен да греша. Например, ако Сам е блестящ математик, голям баскетболист и винаги се облича изрядно, аз бих изпитал към него по-голяма симпатия, ако от време на време сбърка в събирането на колона с числа, пропусне кош от удобна позиция или се появи на публично място с петно от сос върху вратовръзката.

Преди близо 50 години, докато разсъждавах над това явление, случайно попаднах на поразителни данни от допитване до общественото мнение, проведено от института „Галъп”. Докато Джон Кенеди беше президент, личната му популярност фактически се бе увеличила непосредствено след неуспешния му опит за нахлуване в Куба при Залива на прасетата през 1961 г.

Това беше изумително, като имаме предвид факта, че опитът за нахлуване беше огромна грешка, която веднага бе наречена — и все още е известна като „Провалът при Залива на прасетата”. Какъв извод можем да направим? Това беше ситуация, в която държавен ръководител допусна една от истински големите грешки в историята (до този момент, разбира се), след което като по чудо хората започнаха да го харесват повече. Защо? Една от възможностите е, че Джон Кенеди беше „прекалено свършен”. Какво означава това? Как един човек може да бъде прекалено свършен?

През 1961 г. Джон Кенеди имаше много висока лична популярност. Беше герой от почти приказна величина. Действително неговата администрация е известна като Камелот. Той беше млад, красив, интелигентен, остроумен, чаровен и с атлетично телосложение; четеше ненаситно, беше автор на бестселър*, идеален политически стратег, герой от войната, търпеливо понасяше физическа болка; имаше талантива и красива съпруга (която владееше няколко чужди езика), две сладки деца (момче и момиче) и беше част от надарено, сплотено семейство. Някои доказателства, че е способен да греши (като отговорността му за сериозна грешка) биха могли да го направят по-реален в очите на обществеността, а оттам и по-харесван.

За съжаление това е само едно от няколко възможни обяснения, а (както читателят вече е започнал да разбира) реалният свят не е подходящо място за проверката на подобна хипотеза. В живота твърде много неща се случват едновременно и всяко от тях е могло да увеличи популярността на Кенеди. Така например след неуспешния опит за нахлуване президентът Кенеди не се опита да се извинява или да прехвърля вината, а мъжествено пое върху себе си цялата отговорност за провала. Самоотверженото му поведение може да е изиграло голяма роля, за да го направи по-привлекателен в очите на обществото.

За да се провери дали извършването на грешка от страна на високо-компетентен човек може да го направи по-популярен, беше

*Дипломната му работа „Защо Англия спи” е публикувана през 1940 г. и става бестселър — Бел. ред.

нужно да се проведе експеримент. Едно от големите предимства на експеримента е, че при него се елиминират или контролират външните променливи (например самоотверженото поемане на отговорност) и е възможно по-точно да се прецени влиянието на една променлива върху друга.

Съвместно с Бен Уилърман и Джоун Флойд²⁴ проведох подобен експеримент със студенти от Университета на Минесота. Всяко от изследваните лица прослуша прост магнетофонен запис на един от четирима души, играещи ролята на дразнител: 1) почти съвършен човек; 2) почти съвършен човек, който допуска груба грешка; 3) посредствен човек и 4) посредствен човек, който допуска груба грешка. Преди експеримента на всяко изследвано лице съобщихме, че ще чуе отговорите на човек, който е кандидат в популярното тогава шоу „Купа на университетската Викторина”, и ще трябва да оцени кандидата — какво впечатление му е направил, колко симпатичен го намира и т.н. Всяка лента съдържаше разговор между кандидата — млад мъж (лицето-дразнител) и човека, който задава въпросите, а самите въпроси бяха извънредно трудни — от вида, който обикновено се задава в подобни викторини. Върху едната лента кандидатът бе представен като човек, проявяващ висока степен на компетентност — фактически той изглеждаше почти съвършен и отговори правилно на 92% от въпросите, а в хода на разговора, когато бе запитан за дейността му в гимназията, скромно каза, че е бил отличен ученик, редактор на училищния годишник и член на отбора по лека атлетика. Върху друга лента лицето-дразнител (всъщност това беше същият актьор, говорещ със същия тон) бе представено като човек със средни възможности: той отговори правилно само на 30% от въпросите и по време на разговора обясни, че в гимназията е получавал посредствени оценки, бил е коректор на годишника и се е опитал да се включи в отбора по лека атлетика, но не е успял да се класира. На другите два записа (единият, представящ „съвършения” млад мъж, а другият — „посредствения” млад мъж) лицето-дразнител извършва досадна грешка: в края на разговора несръчно се залива с чаша кафе. Този „гаф” бе инсцениран, като върху отделна лента бе направен запис, който включваше шум от суетня и тракане, провлачването на стол и пълния с отчаяние глас на кандидата, който казва: „О, боже, излях

кафето върху новия си костюм.” За да постигнем максимален контрол над експеримента, изготвихме копие на записа, съдържащо инцидента, след което едното копие съединихме с копие от лентата, носеща записа на „съвършения” човек, а другото копие — с копие от лентата, носеща записа на „посредствения” човек. По този начин разполагахме с четири експериментални ситуации: 1) човек с големи способности, който прави гаф, и 2) човек с големи способности, който не прави гаф; 3) човек с посредствени способности, който прави гаф, и 4) човек с посредствени способности, който не прави гаф.

Най-високо оценен бе способният човек, който направи гаф; посредственият човек, който направи същия гаф, бе оценен като най-непривлекателен. „Съвършеният” човек (който не допусна грешка) беше втори по привлекателност, а посредственият човек (който не допусна грешка) зае трето място. Очевидно в разливането на чаша кафе няма нищо особено привлекателно: въпреки това то добави ново измерение към съвършения човек, като увеличи неговата привлекателност, същата грешка стана причина „посредственият” човек да изглежда още по-посредствен и следователно по-малко привлекателен. Резултатите от този експеримент подкрепят твърдението ни, че макар високата степен на компетентност действително да прави един човек по-привлекателен, някои негови грешки още повече увеличават симпатиите, които изпитваме към него. Това явление е наречено **ефект на провала**.

След това са провеждани по-сложни експерименти, които дават интересни подробности, свързани с този общ резултат. В основни линии ефектът на провала действа, когато в съзнанието на наблюдателя има скрита заплаха от съперничество с лицето-дразнител. Така например експеримент, проведен от Кей До, показва, че ефектът на провала важи най-силно при мъже²⁵. До установява, че макар повечето мъже в изследването ѝ да предпочитат високо компетентния мъж, който прави гаф, симпатиите на жените клонят към високо компетентното лице, което не допуска грешка, независимо дали лицето-дразнител е мъж или жена. Заедно с колегите си аз също установих, че мъже с умерено висока самооценка по-често предпочитат високо компетентния

човек, който прави грешка, докато мъже с ниска самооценка (които очевидно не искат да се състезават с лицето-дразнител) предпочитат високо компетентния човек, който не прави гаф²⁶.

Искам да подчертая, че много малък брой хора, независимо от равнището на самооценката си, предпочитат посредствения човек. Причината да изтъквам това е странно политическо събитие. В началото на 70-те години бившият президент на САЩ Ричард Никсън беше на върха на популярността си. Никсън направи неуспешен опит да назначи във Върховния съд двама удивително посредствени съдии от по-нисши съдебни инстанции. В защита на кандидатурите сенатор Роман Хръска заяви (смятам, че говореше съвсем сериозно), че макар тези двама мъже да са доказано посредствени, посредствените граждани в страната също имат нужда някой да ги представлява във Върховния съд! Данните от нашето изследване не подкрепят това твърдение.

Физическа привлекателност Представете си, че отидете на среща с непознат. Вечерта е към края си и трябва да решите дали искате да излезете с него отново. Кои от характеристиките му ще натежат най-много: Сърдечност? Чувствителност? Интелигентност? Състрадателност? Какво ще кажете за хубава външност? Познахте!

Повечето хора не биха искали това да е така. Бихме предпочели красотата да е само повърхностен и затова банален фактор, обуславящ харесването. Освен това изглежда толкова несправедливо; защо нещо като физическата привлекателност, която до голяма степен е извън човешкия контрол, трябва да има толкова важна роля? Действително, когато са питани какво търсят у потенциален партньор, повечето студенти не поставят „физическата привлекателност” на първо място в списъка²⁷. Външността на един човек²⁸ обаче влияе невероятно силно върху студенти, чието реално поведение е било многократно изследвано, както влияе и върху всички други хора. Елейн Уолстър (Хатфийлд) и сътрудниците ѝ например са провели изследване, в което студенти и студентки от Университета в Минесота са разпределени случайно от компютър по двойки, които се срещат, без никога да са се познавали²⁴.

Преди експеримента всички изследвани лица са били подложени на поредица от тестове за диагностика на личността. Коя от многобройните черти на характера им определя дали мъжът и жената в дадена двойка ще се харесат, или не? Дали решаваща е степента на интелигентност, мъжествеността, женствеността, господството, покорството, зависимостта, независимостта, чувствителността, сърдечността или други подобни? Нито една от тези черти. Единственият фактор, който определя дали мъжът и жената в една двойка се харесват и се срещат повторно, е тяхната физическа привлекателност. Ако хубав мъж е разпределен в двойка с красива жена, много вероятно е те да изпитат желание да се видят отново.

Това общо явление не важи само за срещи между непознати. Грегъри Уайт е изследвал относително продължителни връзки сред млади двойки в Калифорнийския университет в Лос Анджелис³⁰. Уайт установява, че физическата привлекателност е важен фактор; в тази ситуация обаче решаващото условие за трайността на връзката е сходството в привлекателността на мъжа и жената в една двойка. По-точно 9 месеца след като двойките започват да се срещат, тези, които си подхождат по физическа привлекателност, са по-привързани един към друг, отколкото онези, чиято физическа привлекателност е различна.

От тези изследвания върху срещаци се двойки става ясно, че физическата привлекателност играе важна роля, за да се определи кой кого харесва както за момента, така и в перспектива. Нещо повече, тези изследвания показват, че има ясни културални стандарти за физическа привлекателност, поне що се отнася до Съединените щати, където е проведена по-голямата част от изследването. Онези, които оценяват хората по тяхната физическа привлекателност, не са имали затруднения в работата си и са били единомисленици — т.е. преценките имат висока надеждност. Нещо повече, при равни други условия физическата привлекателност на хората не само ни помага да предвидим дали другите ще искат да се срещат с тях, но влияе и на голям брой атрибуции (приписвания). В едно изследване например, провеждано от Карън Дайън и колегите ѝ, на студенти се показват три снимки на хора на студентска възраст³¹. Снимките са

специално подбрани, за да показват различни степени на привлекателност: единият човек е привлекателен, Вторият е средно привлекателен, а третият — непривлекателен. Участниците трябва да оценят показаните на снимките индивиди по 27 различни личностни характеристики и да дадат прогнози за щастието им в бъдеще. На физически привлекателните хора се приписват най-желаните качества и се дават най-големи шансове за бъдещо щастие. Тази зависимост се проявява без оглед на това, дали мъже оценяват мъже, мъже — жени, жени — мъже или жени — жени.

Изненадани ли сте, че повечето изследвани лица изглеждат еднородни както за физическите характеристики, така и за съпътстващите личностни черти на така наречените красиви хора? Може би не трябва да се изненадвате. Предпочитанията към миловидните лица до известна степен може да са заложени в човешкия мозък; дори бебетата, изглежда, предпочитат симетричните лица пред несиметричните³². Културалните образи обаче със сигурност подчертават и увеличават тези предпочитания. От опита си в ранното детство хората научават, че специфично определение на красотата е свързано с добротата, филмите на Уолт Дисни и илюстраторите на книги за деца са ни научили, че нежни и чаровни героини като Снежанка, Пепеляшка и Спящата красавица — както и принцовете, които ги очароват и спечелват — си приличат. Всички имат правилни черти, малки нослета, големи очи, красиви устни, съвършена кожа и стройни, атлетични тела. Всички те приличат на куклите Барби и Кен. А как са изобразени злите мащехи, доведените и заварените сестри, великаните, троловете и лошите кралици?

Очевидно телевизията затвърждава тези културални стандарти; за ролите на героите и героините в популярни ТВ-сапунени опери и комедии на ситуациите в праймтайма с малки изключения грижливо се подбират актьори, които съответстват на американския стереотип за красота. От другата страна са телевизионните реклами. Всеки, който гледа телевизия с часове, е подложен на постоянна пропаганда, чиято цел е да продаде идеята за красота в шишенце. Продават се шампоани, лосиони, дезодоранти, пасти за зъби и уреди за фитнес, като се популяризира убеждението, че

благодарение на тези продукти ще станем красиви, желани и в края на краищата ще преуспеем. Показването на тези неща *действително* влияе. В един експеримент например на девойки, които са на възраст между 16 и 18 години, систематично се показват около 15 телевизионни реклами, които възхваляват качествата на продукти за красота³³. На контролна група тийнейджърки се показват 15 реклами, които не са свързани с продукти за красота. По-късно всички млади жени са помолени да класират по относителна важност 10 характеристики, включително сексапил, интелигентност, миловидност и трудолюбивост. Младите жени, на които са били показани реклами за красота, са по-склонни — в сравнение с тийнейджърките в контролната група, да смятат свързаните с красотата характеристики за по-важни от другите качества.

Още в предучилищна възраст децата се влияят от физическата привлекателност на връстниците си. В едно свое изследване Карън Дайън и Елън Бършайд³⁴ най-напред молят няколко независими „съдии” (завършили студенти) да оценят физическата привлекателност на деца от детска градина. След това определят симпатиите между самите деца. Изследователите установяват, че привлекателността е от голямо значение, особено за момчетата: физически привлекателните момчета се харесват повече от непривлекателните. Нещо повече, непривлекателните момчета са смятани за по-агресивни от привлекателните; когато децата трябва да назоват другарчетата, които са ги „плашили”, те обикновено назовават непривлекателните деца. Разбира се, възможно е по-непривлекателните момчета действително да са се държали по-агресивно и наистина да са предизвикали страх у другите деца. Изследователите не са наблюдавали ежедневно поведение на децата в детската градина и следователно не са могли да проверят тази възможност.

В същото време има данни, според които хората са склонни да приписват по-малка вина на физически привлекателните деца, дори когато те действително се държат лошо. Тези данни идват от друго изследване, проведено от Карън Дайън³⁵. Тя моли известен брой жени да анализират доклади (очевидно писани от учителка) за

сериозни нарушения на дисциплината в класната стая. Всеки доклад се придружава със снимката на дете, за което се казва, че е предизвикало безредиците. В някои от случаите снимката е на момче или момиче с привлекателна външност, а в други случаи — на непривлекателно момче или момиче. Жените са склонни да приписват вината по-често на непривлекателните деца и правят прибързан извод, че те винаги се държат по този начин. Когато обаче представеното на снимката дете е физически привлекателно, по-възрастните са склонни да извинят държанието му. Както една от жените, участващи в експеримента, се изразява: „... тя си играе добре с всички, но като всяко дете може да има лош ден. На жестокостта ѝ не бива да се обръща голямо внимание.” Когато абсолютно същата ситуация е описана по абсолютно същия начин, но виновницата на снимката е момиче с непривлекателна външност, типична участничка в експеримента заявява: „Мисля, че детето е много разглезено и ще създава грижи на учителите. Момичето сигурно ще се бие с другите деца на своята възраст... Общо взето, ще създава големи грижи.” Следователно, изглежда, че хората са склонни да оправдават вината на физически привлекателните деца и тълкуват лошото им държание като несериозни отклонения, предизвикани от особености на ситуацията, намесата на други хора или нещастна случайност. От друга страна, непривлекателните деца не се отърват толкова лесно; лошите им постъпки се приписват Вътрешно на устойчиви отрицателни наклонности на личността.

Вероятно никой няма да се изненада, ако научи, че хубавата външност играе важна роля сред младежите и девойките, а също сред децата и възрастните. Ричард Лърнър и колегите му установяват, че в течение на училищната година шестокласници обикновено смятат, че съучениците им, които имат привлекателна външност, са по-високо-компетентни от непривлекателните им съкласници³⁶. Нещо повече, в това изследване учителите правят същата преценка. Когато става въпрос за учителите пък, Брус Хънсбъргър и Бренда Кавана установяват, че шестокласниците също оценяват учителите с привлекателна външност като по-мили, по-щастливи, по-либерални и по-способни от по-непривлекателните си колеги³⁷.

Хубавата външност има важни последици и в света на бизнеса. Айрини Фрийз и сътрудниците ѝ са оценили привлекателността на повече от 700 сравнително млади хора и са проследили историята на наемането им на работа в продължение на 10 години след като получават магистърски степени по бизнес администрация³⁸. Резултатите са категорични. Мъжете с привлекателна външност получават по-високи първоначални заплати и предимството, което дава хубостта им, се запазва с течение на времето, когато работодателите им ги опознаят. През целия 10-годишен период привлекателните мъже продължават да печелят повече от колегите си с по-непривлекателна външност. При жените привлекателната външност не се отразява върху размера на първоначалните заплати, но започва да влияе, след като дамите поработят известно време, и продължава да оказва ефект до завършването на изследването. Изследователите оценяват „привлекателността” по 5-точкова скала и изчисляват, че всяка точка от скалата се равнява на 2150 долара. Следователно, ако човек теоретично се подложи на пластична операция и подобри външността си от стойност 2 до стойност 4, заплатата му би нараснала с 4300 долара годишно!

Красотата е двупосочна улица. Заедно с Харолд Сигал проведохме експеримент, в който една и съща жена трябваше да има веднъж привлекателна и веднъж — непривлекателна външност³⁹. В една от експерименталните ситуации на жена, красива по природа, дадохме да облече развлечени дрехи, не по нейна мярка, и да сложи на главата си руса къдрава перука, която не подходеше на тена ѝ, а на кожата на лицето ѝ придадохме мазен и нездрав вид. След това в ролята на студентка, специализираща клинична психология, тя проведе разговор с неколцина студенти. В края на разговора тя съобщи на всяко изследвано лице собствената си клинична преценка за неговата личност. Половината от изследваните лица получиха подчертано положителни преценки, а другата половина — преценки, които бяха подчертано отрицателни. Установихме, че когато разговарят с невзрачна жена, на мъжете сякаш им е все едно дали тя им дава положителна или отрицателна оценка: и в дбата случая те изпитват към нея умерена симпатия. Когато обаче жената беше красива, студентите изпитваха към нея силна симпатия, ако ги преценяваше положително, но когато тя им

даваше отрицателна преценка, те изпитваха към нея много по-силна антипатия, отколкото във всяка от другите ситуации. Много интересен е следният факт: макар студентите, които бяха оценени отрицателно от привлекателната жена, да заявиха, че не я харесват, те изразиха силно желание отново да се срещнат с нея в бъдещ експеримент. Тези резултати, изглежда, показват, че отрицателната преценка, дадена от красивата жена, има много голямо значение за изследваните лица, щом те търсят възможност за ново участие в експеримент, за да я накарат да промени преценката си.

В следващ експеримент Харолд Сигал и Нанси Остроув показват, че хората са склонни да проявяват любезност към красива жена дотогава, докато не започнат да подозират, че тя злоупотребява с красотата си⁴¹¹. Студенти и студентки са помолени да прочетат описание на криминален случай, в който ответницата очевидно е извършила престъпление. След това всеки участник „осъжда” обвиняемата на затвор за срок, който смята, че е подходящ. Резултатите показват, че когато престъплението не е свързано с привлекателност (кражба с взлом), присъдите са много по-леки, когато обвиняемата е физически привлекателна. Когато престъплението е свързано с нейната привлекателност, (измама, при която обвиняемата е склонила ерген на средна възраст да инвестира известна сума в несъществуващо акционерно дружество), присъдите са много по-тежки, когато жената е физически привлекателна.

Да спрем за малко и да поемем дълбоко дъх. Експериментът на Сигал-Остроув е важен сам по себе си, защото показва какво значение има физическата привлекателност при вземането на решения. Трябва да се запитаме обаче доколко можем да разчитаме на данните от експерименти, когато става въпрос за американската система на правораздаване? В крайна сметка Сигал и Остроув не работят с опитни юристи; участниците в експеримента им са само студенти. Можем ли въз основа на това изследване да направим извода, че американската правна система е толкова предубедена, че физическата привлекателност е от значение при осъждането на реални престъпници? Физическата привлекателност толкова силно

ли влияе върху съдиите, както върху студентите? Крис Даунс и Филип Лайънс решават да установят това⁴¹. За целта учените анализират размера на глобите и гаранциите, които реални съдии са наложили в действителни съдебни случаи, засягащи 915 жени и 1320 мъже, които са обвинени за извършването на дребни или по-тежки престъпления. Резултатите от анализа им са интересни и донякъде успокоителни. При дребни престъпления съдиите са значително по-либерални към физически привлекателни обвиняеми — мъже и жени — и им налагат по-ниски гаранции и глоби, отколкото на непривлекателни обвиняеми. Когато е извършено тежко престъпление обаче, физическата привлекателност на ответника не играе никаква роля. Следователно отговорът е, че има опасност дори опитни съдии да се повлияят, но когато престъплението е тежко, разумът в преценката им надделява над потенциалното влияние на този неуместен фактор.

Физическата привлекателност на един човек влияе не само върху начина, по който го оценяваме, или върху степента, до която този човек ни влияе, но може да промени и възприятията за хората, с които той е свързан. Харолд Сигал и Дейвид Ланди провеждат експеримент, с който показват, че когато мъж е в компанията на красива жена, хората го възприемат по-различно, отколкото когато е с непривлекателна жена⁴². Участниците в изследването са склонни да харесват повече мъж, който е с изключително привлекателна жена. Освен това те го оценяват като по-сърдечен и по-самоуверен, отколкото ако срещнат същия мъж, докато той е седнал до жена с непривлекателна външност.

Като се вземат предвид резултатите от всички тези изследвания, изглежда вярно, че физическата красота има по-дълбоко въздействие.

Физически привлекателните хора ни влияят по-силно от физически непривлекателните и ако не са ни наскърбили специално, ние сме склонни да изпитваме по-голяма симпатия към тях и да ги възнаграждаваме по-щедро. След като сме определили даден човек като привлекателен или безличен, ние сме склонни да му приписваме и други качества; например хората с хубава външност обикновено ни правят впечатление на по-сърдечни, по-сексапилни, по-вълнуващи и по-обаятелни от грозноватите. Нещо повече, в неопределени ситуации — на смут и безредици — думите на

привлекателните хора се приемат на вяра — отношението към тях е по-благосклонно, отколкото към некрасивите хора. Тази „предубеденост към красотата” започва още от ранна възраст.

Смущаващото обстоятелство в тези данни е голямата вероятност, че в подобно неравно отношение може да се съдържа зародишът на „самоосъществяващо се пророчество”: знаем, че начинът, по който се отнасяме към хората, влияе върху начина, по който самите те започват да се възприемат. Марк Снайдър, Елизабет Декър Танки и Елън Бършайд⁴³ получават доказателства за това явление, след като провеждат класически експеримент със студенти. Поставете се на мястото на типичен студент в техния експеримент: вие доброволно сте се съгласили да участвате в изследване върху това „как хората се запознават помежду си” и сте разпределен в двойка със студентка, която седи в друга стая, уж защото двамата участвате в експерименталното условие на „невъзможност за невербална комуникация”. Вие не сте виждал партньорката си, но ви е дадена информация за нея, включваща нейна снимка. Смятате ли, че физическата привлекателност на партньорката ви от снимката ще повлияе върху впечатленията ви от нея, докато разговаряте с нея по вътрешен телефон?

Както може да се очаква, снимката, която е дадена на участника в изследването, не изобразява реалната му партньорка. Половината от участниците получават снимка на много привлекателна жена, а останалите — на сравнително некрасива жена. Фотографията обаче действително оказва въздействие. Мъжете, които мислят, че говорят с красавица, я определят като по-самоуверена, по-шеговита и по-опитна в общуването, отколкото участниците, които смятат, че говорят с грозновата жена. Това не е изненадващо. Учудващото е следното: когато независими наблюдатели слушат магнетофонен запис само на думите, които произнася жената (без да гледат снимката ѝ), много по-силно впечатление им прави жената, чийто партньор в експеримента я смята за физически привлекателна. Накратко, когато изследваното лице мисли, че разговаря с физически привлекателна жена, то говори с нея така, че подчертава най-положителните ѝ качества.

Когато независимите наблюдатели слушат нейната част от разговора, те я преценяват като по-привлекателна, по-самоуверена, по-оживена и по-сърдечна от жената, чийто партньор смята, че тя е некрасива. Следователно, хората с привлекателна външност могат да започнат да се възприемат като добри или обичливи, защото другите непрекъснато се отнасят с тях по този начин. И обратно, грозноватите хора може да започнат да се възприемат като лоши или не обичливи, защото от ранна възраст другите са се отнасяли така с тях. В края на краищата един човек може да започне да се държи по начин, който съответства на тази негова „Аз-концепция” и на отношението, което е получавал от другите от самото начало.

Обърнете внимание, че в обсъждането си на красотата до този момент се ограничаваме само до външната красота. Оказва се, че визуалните ни възприятия упражняват ужасно консервативно влияние върху чувствата и поведението ни и върху начина, по който определяме общата привлекателност. Има обаче и други видове красота. През 60-те и 70-те години, когато групите за трениране на чувствителността бяха на върха на популярността си, голям брой хора се записваха доброволно да участват в невизуални сетивни експерименти. Аз водех една група от 50 доброволци. Те трябваше с превързани очи да се движат из стая и да се запознават помежду си, само като си говорят и се докосват. След участие в едно от тези упражнения членовете на групата съобщават за рязко отслабване на първоначалните си стереотипи. Поначало човек не може да мисли за другите като за „грозни”, ако не може да ги види. Нещо повече, когато очите на участниците биват отвързани, те често с изненада разбират, че стоящият пред тях смешен човек с голям нос и пъпки по лицето е същият, когото преди пет минути (когато очите им са били затворени) са смятали за невероятно сърдечен, мил, чувствителен и чаровен. Това е преживяване, което мнозина от участниците никога не могат да забравят.

Сходство във възгледите и привличане

Лин отива на коктейл и се запознава със Сюзън. След няколко минутен разговор излиза, че те са напълно съгласни по редица въпроси, включително за Джордж Буш, Джордж Клуни, Джордж Елиът и краля на Англия Джордж III. Като се връща в общежитието, Лин споделя със съквартирантката си, че току-що се е запознала с чудесна и високоинтелигентна жена. В буквално десетки внимателно контролирани експерименти Дон Бърн и сътрудниците му многократно доказват, че ако единственото, което знаете за даден човек, са възгледите му по няколко въпроса, колкото по-близки са те до вашите, толкова по-голяма симпатия ще изпитате към него⁴⁴.

Защо сходството във възгледите е толкова приятно? Възможностите са най-малко две: 1) За повечето от нас е очевидно, че човекът, който споделя нагласите и мненията ни по значими въпроси, е необикновено интелигентен и тактичен. Винаги е възнаграждаващо и интересно да прекарваш времето си с високоинтелигентни и тактични хора. 2) Такива хора ни дават своеобразно социално потвърждение на нашите убеждения — т.е. създават у нас чувството, че сме прави. Това е възнаграждаващо и затова ние изпитваме симпатия към тези, които са съгласни с нас.

Нещо повече, ние, хората, сме толкова убедени в зависимостта между сходството на възгледите и симпатията, че ако случайно харесаме някого поради друга причина — например за това, че и двамата обичаме да наблюдаваме птиците — бихме предположили, че нагласите на другия човек по значими въпроси също трябва да са сходни с нашите. Следователно, причинно-следствената връзка действа в две посоки: при равни други условия ние харесваме хората, чиито нагласи са сходни с нашите, и ако харесваме някого, му приписваме качества, които са сходни с нашите⁴⁵.

Харесване и самооценка

Съществува още една причина, поради която ние сме склонни да харесваме хора, чиито възгледи са сходни с нашите. Ако узнаем, че мнението на един човек е подобно на нашето, сме склонни да вярваме, че той действително ще ни хареса, ако и когато ни опознае⁴⁶. Това може би е много важно, защото, както се оказва, един от най-мощните фактори, определящ дали един човек ще хареса друг, е дали другият показва, че харесва този човек⁴⁷.

Нещо повече, самото съзнание, че сме харесвани от някого, може да отключи спирала от поредица събития, които събуждат все по-голяма симпатия към този човек. Как става това? За илюстрация си представете, че двамата с вас водим лек разговор по време на коктейл, след като обща приятелка ни е запознала. Няколко дена по-късно вие срещате тази приятелка в района на университета и тя ви съобщава, че след събирането аз съм казал много ласкави думи за вас. Как предполагате, че ще се държите при следващата ни среща? Склонен съм да предположа, че мисълта, че аз ви харесвам, вероятно ще ви накара да ме харесвате и с поведението си ще ми покажете, че и вие ме харесвате. Вероятно вие ще се усмихвате повече, ще разкривате повече подробности за себе си и изобщо ще се държите по-топло, по-заинтересовано и по-мило, отколкото бихте се държали, ако не знаехте, че ви харесвам. А как смятате, че вашите постъпки ще повлияят върху моето поведение? Вашето сърдечно и приятно държание към мен несъмнено ще ме накара да ви харесвам още повече и аз на свой ред ще изразя симпатията си към вас по начин, който ще ви накара още повече да ме харесвате.

Помислете обаче какво би станало, ако общата ни приятелка не е казала истината? Какво би станало, ако тя е предположила, че двамата с вас действително ще се харесаме, когато се опознаем, и за да сложи начало на познанството ни, ви е казала, че ви харесвам, въпреки че аз никога не съм казвал такова нещо пред нея? Каква е вероятността добронамереният ѝ план да подейства? Ако двамата с вас сме като

участниците в експеримент, проведен от Ребека Къртис и Ким Милър, планът ѝ би подействал като магия!⁴⁸ Изследователите подвеждат едни от участниците да мислят, че друг човек ги харесва, а на други казват, че същият човек не ги харесва. В следващ експеримент хората, които смятат, че са харесвани, се държат по-приветливо: разкриват повече подробности за себе си, по-рядко изразяват несъгласие и общо взето имат по-сърдечно и по-приятно отношение към другия човек, отколкото тези, които смятат, че не са харесвани. Нещо повече, индивидите, които вярват, че са харесвани, впоследствие действително са харесани от другия човек, докато хората, които вярват, че не са харесвани, действително не са харесани от другия човек. С други думи, заблудата боди до самоосъществяващо се пророчество. Поведението на хора, които мислят, че са или харесвани, или не харесвани, предизвиква реципрочно поведение у партньорите, които — не забравяйте — изобщо никога не са дали да се разбере, че харесват или не харесват другия. Убежденията ни, правилни или погрешни, играят мощна роля в оформянето на реалността.

И така, съзнанието, че сме харесвани от някого, действително изпълва сърцето ни с нежност към този човек. Нещо повече, установено е, че колкото по-голяма несигурност и съмнение в себе си изпитва един човек, толкова по-силна ще е симпатията му към този, който го харесва. В чудесен експеримент, проведен от Елейн Уолстър (Хатфийлд), изследваните лица са студентки. До студентките, очакващи резултатите от тестове за диагностика на личността, на които те са били предварително подложени, се приближава приветлив, хубав и добре облечен млад мъж, който фактически е подставено лице на експериментаторката⁴⁹. Приветливият млад човек започва разговор с всяка студентка, дава ѝ да разбере, че я харесва, и я кани на среща. Точно в този момент близа експериментаторката и поканва младата жена в друга стая, за да ѝ съобщи резултатите от тестовете. Половината от студентките получават подчертано положителни описания, които целят да повишат бременно самооценката им. Останалите получават относително отрицателни описания, целящи бременно да принизят самооценката им. Накрая студентките са помолени да оценят доколко харесват различни хора — преподавателка, приятелка

и „тъй като има още едно празно място, защо не оцените и онзи човек, с когото говорехте, докато чакахте?” Студентките, които са получили неблагоприятна информация за себе си от теста за диагностика на личността, изразяват много по-голяма симпатия към ухажора си от момичетата, получили благоприятна информация за себе си. Накратко, ние обичаме да ни харесват — а колкото по-несигурни се чувстваме, толкова повече харесваме човека, който ни харесва.

Един от изводите, който може да се направи от този експеримент, е, че хората, които са сигурни в себе си, са по-малко „нуждаещи се”, т.е. по-малко са склонни да приемат аванси от всеки срещнат. Също както гладният човек е готов да приеме почти всякаква храна, а ситият може да откаже подгизнал сандвич със сирене, несигурният в себе си човек ще приеме почти всеки, който прояви интерес към него, докато самоувереният човек ще бъде по-придирчив. Нещо повече, човек, който се чувства несигурен, може да се насочи към по-непривлекателен индивид, за да намали вероятността да бъде отхвърлен. Този извод е проверен в интересен експеримент, проведен от Сара Кийзлър и Робърта Барал. Те подвеждат студенти да мислят, че са се представили или много добре, или много зле в тест за интелектуални постижения⁵⁰. След почивка една от експериментаторките отива да изпие чаша кафе със студента. На влизане в кафенето изследователят „разпознава” студентка, която е сама на маса, отива при нея и ѝ представя участника в изследването. Разбира се, студентката е подставено лице и нарочно е седнала в кафенето. През половината от времето подставеното лице изглежда привлекателно, докато през останалата част от времето е направено така, че то да изглежда невзрачно. Изследователките наблюдават степента, до която участниците в експеримента проявяват романтичен интерес към подставеното лице — дали искат отново да се срещнат с нея, дали предлагат да платят кафето ѝ, искат телефонния ѝ номер или се опитват да я задържат по-дълго на масата. Студентите, които се чувстват уверени в себе си (т.е. подведени са да мислят, че са се представили добре в теста), проявяват по-голям романтичен интерес към „привлекателната”

жена; неуверените в себе си участници (които са подведени да мислят, че са се представили зле в теста) проявяват по-голям романтичен интерес към „невзрачната” жена.

Експериментът на Кийзлър-Барал подсказва, че по-голямата част от хората се страхуват от отхвърляне и имат основателна причина за това. Както видяхме в глава 6, отхвърлянето увеличава агресивността и почти със сигурност е било една от главните причини за стрелбата в гимназия „Колумбайн”. Освен това Рой Баумайстер и сътрудниците му доказват в изненадваща поредица от експерименти, че отхвърлянето може да бъде разрушително по много различни начини⁵¹. В един от експериментите им студенти са подложени на тест за диагностика на личността и след това им е подадена невярна информация за резултатите. На произволно избрани участници се съобщава добрата новина, че в бъдеще хората ще ги харесват заради личността им. Други участници научават лошата новина, че може да останат самотни, защото в бъдеще хората ще ги отхвърлят заради личността им. Трета група получава също лоша новина, но от различен вид. На тези участници е съобщено, че личността им е свързана със склонност към злополуки и че в бъдеще трябва да очакват костни счупвания и престои в болница. След това всички студенти са подложени на стандартен тест за интелигентност. Въз основа на резултатите към участниците в експеримента е отправено предупреждение да не смесват любовния си живот с учението. Младите мъже и жени, които са подведени да очакват социално отхвърляне в бъдеще, имат значително по-ниски резултати в теста за интелигентност, отколкото студентите в останалите две експериментални условия. Този експеримент показва, че при социалните животни дори очакването на отхвърляне може силно да повлияе върху изпълнението на интелектуални задачи. В сходни експерименти Баумайстер и колегите му установяват, че когато хората очакват социално отхвърляне, имат по-голяма склонност да избират нездравословната храна пред здравословната (като се тъпчат със слепени шоколадови бисквити „Орео”), да отлагат нещата и да вземат импулсивни и глупави решения⁵².

Печалба и загуба на уважение

Както видяхме, фактът, че някой ни харесва, увеличава вероятността и ние да го харесаме. Да разгледаме тази зависимост по-внимателно. Представете си, че на коктейл за пръв път срещнете жена и започнете оживен разговор с нея. След известно време се извинявате и се отдалечавате, за да си напълните чашата. Когато се връщате, тя е с гръб към вас, погълната в разговор с трети човек — и говори за вас. Естествено е да поспрете и да се вслушате в разговора. Очевидно това, което тя каже за вас, ще повлияе върху отношението ви към нея. Без съмнение тя няма никакви задни мисли; тя дори не знае, че вие слушате разговора. Така, ако тя съобщи на събеседника си, че сте ѝ направили силно впечатление, харесва ви и ви намира интелигентен, остроумен, очарователен, мил, честен и вълнуващ, склонен съм да предположа, че това ще увеличи симпатията ви към нея. От друга страна, ако тя каже, че не сте ѝ направили впечатление, не сте ѝ симпатичен, намира ви за досаден, отегчителен, нечестен, глупав и вулгарен, смятам, че това ще намали симпатията ви към нея.

Дотук добре. Сигурен съм обаче, че това не ви е толкова интересно; вие винаги сте знаели, че колкото повече приятни неща чуваме за себе си, толкова повече харесваме човека, който ги говори (освен ако той не се опитва да ни измами), а колкото повече неприятни неща чуваме по свой адрес, толкова по-голяма антипатия изпитваме към говорещия. Всеки го знае — *но се казва, че това не е истина*. Представете си следното: били сте на седем коктейла подред и — чудо на чудесата — на всяко събиране се случва едно и също: говорите с една жена няколко минути, отдалечавате се, а когато се връщате, я чувате да говори за вас. Всеки път жената е една и съща. Изказванията ѝ по Ваш адрес могат да останат непроменени и в седемте случая или могат да претърпят известни изменения. Съществуват четири възможности, които за мен представляват особен интерес: 1) чувате жената да говори подчертано положителни неща за вас във всичките седем случая; 2) чувате я да говори подчертано отрицателни неща за вас в седемте случая; 3) първите ѝ няколко преценки са подчертано отрицателни,

но постепенно стават все по-положителни, докато достигнат изказванията ѝ в подчертано положителната ситуация, и след това се задържат на това ниво; 4) първите ѝ няколко преценки са подчертано положителни, но постепенно стават все по-отрицателни, докато достигнат изказванията ѝ в подчертано отрицателната ситуация, и след това се стабилизират. В коя от тези ситуации събеседницата Ви ще бъде най-привлекателна за бас?

Според простата теория на симпатията като функция на Възнагражденията и загубите най-голяма симпатия ви трябвало да изпитате в първата ситуация, когато тя говори подчертано положителни неща за Вас, а най-малка симпатия (или най-голяма антипатия) — във втората ситуация, когато събеседницата ви говори подчертано отрицателни неща. Това изглежда очевидно. Тъй като положителните изказвания са възнаграждаващи, колкото повече са те, толкова по-добре; а тъй като отрицателните изказвания са своего рода наказание, колкото повече са те, толкова по-зле.

Преди няколко години разработих теория на междуличностното привличане, наречена теория на печалбата и загубата, чиито предвиждания са доста по-различни⁵³. Идеята ми е много проста. Тя предполага, че *засилването* на положителното, „възнаграждаващо” поведение от страна на друг човек влияе по-силно върху индивида от постоянната, неизменна награда, която идва от същия човек. Ако приемаме като награда факта, че ни харесват, ще харесваме повече човека, чиято симпатия към нас расте с времето, отколкото човека, който винаги ни е харесвал. Това би било вярно дори ако от човека, който винаги ни е харесвал, получаваме повече награди. По същия начин загубата на положително поведение влияе върху нас по-силно от постоянното отрицателно поведение от страна на друг човек. Така към човек, чието уважение към нас намалява с времето, ще изпитваме по-голяма антипатия, отколкото към човек, който никога не ни е харесвал — въпреки че от него може да сме получавали повече отрицателни постъпки. Да се върнем за момент към примера с коктейла — бих предвидил, че най-голяма симпатия към събеседницата си ще изпитате в ситуацията, в която има печалба (в

началото тя не ви харесва, но постепенно симпатията ѝ се засилва), а най-малка симпатия — в ситуацията, в която има *загуба* (в началото тя би харесва, но постепенно симпатията ѝ към вас намалява).

За да проверя теорията си, потребен ми беше експериментален аналог на ситуацията на коктейла — но за да осигуря контрола, чувствах, че ще е абсолютно необходимо да обединя няколко случая в една-единствена дълга процедура. В подобен експеримент изследваното лице трябва да бъде напълно сигурно, че човекът, който го преценява, не съзнава, че е подслушван. Това елиминира възможността у изследваното лице да се появи подозрение, че човекът, който го преценява, го ласкае преднамерено, като говори положителни неща. Тази ситуация поставя експериментатора пред сериозно изпитание. Основната трудност при обмислянето на начин за провеждане на експеримента бе свързана с достоверността: как да се създаде правдоподобна ситуация, така че в сравнително кратък период изследваното лице: 1) да разговаря с програмиран помощник на експериментатора, 2) да подслушва, докато програмираният помощник (подставено лице) дава преценката си за него пред трети човек, 3) да провежда нов разговор с подставеното лице, 4) отново да подслушва, 5) отново да провежда разговор, в) отново да подслушва—и т.н., като всяко от действията се повтори няколко пъти. Да се измисли каквато и да е лъжлива версия би било наистина трудно; а да се подготви логична лъжлива версия, която няма да събуди подозрения у изследваните лица, изглеждаше невъзможно. В сътрудничество с Даруин Линдър обаче успях да подготвя такава ситуация⁵⁴. Средствата, с които си послужихме, за да решим тези проблеми, са сложни и дават неповторима възможност да се надникне зад кулисите на необикновено интересна социалнопсихологическа процедура. Бих желал също да опиша този експеримент в по-големи подробности с надеждата, че ще помогна на читателя да се запознае с някои от трудностите и вълненията, с които е свързано провеждането на социално-психологическите експерименти.

Когато изследваното лице (студентка) пристигна за експеримента, аз я посрещнах и въведох в наблюдателна зала, свързана

с главната експериментална зала с еднопосочен прозорец и система за усиляване на звука. Съобщих ѝ, че за указания час по график има две студентки: едната ще бъде изследваното лице, а другата ще ми помага в провеждането на експеримента — и понеже бе пристигнала по-рано, тя щеше да бъде помощница. След това я помолих да почака, докато изляза и проверя дали другата студентка вече е пристигнала. Няколко минути по-късно през еднопосочния прозорец действителното изследвано лице можеше да ме види как влизам в експерименталната зала заедно с друга студентка (действителното платено подставено лице). Поканих я да поседне за момент и казах, че скоро ще се върна, за да ѝ обясня експеримента. След това отново влязох в наблюдателната зала и започнах да давам указания на истинското изследвано лице (което смяташе, че е помощницата). Казах на студентката, че ще ми помага да проведем върху другата студентка експеримент за изграждането на условен рефлекс посредством вербален стимул; обясних ѝ, че ще възнаграждавам другата студентка за използването на определени думи в разговор, а тези награди би трябвало да увеличат честотата, с която тя ще използва въпросните думи. По-нататък подчертах, че основният ми интерес „не е просто да установя дали ще се увеличи броят на думите, за които давам награда; това вече е правено. В този експеримент искаме да проверим дали студентката ще употребява възнаграждаваните думи в нова ситуация — когато разговаря с друго момиче, което не ѝ дава награда за употребата на специфичните думи.” Обясних, че ще се постарая да създам у другата студентка условен рефлекс да използва повече съществителни в множествено число, като я възнаграждавам с одобрително „mmm-хмммм” всеки път когато употреби съществително име в множествено число. „Важният въпрос е: ще продължи ли тя да използва много съществителни в множествено число, докато разговаря с вас, въпреки че вие няма да я възнаграждавате?” След това казах на истинското изследвано лице, че задачите му са 1) внимателно да слуша и брой

съществителните имена в множествено число, които другата студентка ще употребява в разговора си с мене, и 2) да проведе с нея няколко разговора (в които употребата на съществителни в множествено число няма да се възнаграждава), за да мога да слушам и определя дали се е изградил условният рефлекс. Съобщих на изследваното лице, че ще разговаряме с другата студентка един след друг (първо то, после аз, после то), докато всеки от нас е разговарял с нея седем пъти.

Подчертах пред изследваното лице, че другата студентка не бива да узнае целта на експеримента, защото в противен случай резултатите могат да се „замърсят”. Обясних, че затова трябва да използвам измама. Казах, че колкото и да ми е неприятно да си послужа с измама, ще се наложи да съобщя на другата студентка, че целта на експеримента е да се изследва междуличностното привличане. („Не се смейте, някои психолози наистина се интересуват от подобни въпроси.”) После обясних как ще кажа на другата студентка, че ще трябва да проведе седем кратки разговора с изследваното лице и между всеки от тези разговори и тя, и изследваното лице ще бъдат разпитвани — тя от експериментатора, а изследваното лице—от асистент в друга стая, — за да се установи какви са впечатленията им една от друга. Казах на изследваното лице, че тази „лъжлива версия” ще ни улесни (мене и самото изследвано лице) да проведем експеримента върху вербалното поведение, тъй като дава на другата студентка правдоподобно обяснение за процедурата, която ще последва.

Основната променлива въведох по време на седемте беседи с подставеното лице. По време на тези беседи студентката в наблюдателната зала слушаше внимателно и съвестно броеше съществителните имена в множествено число, употребени от подставеното лице в разговора. Тъй като я бях подбел да вярва, че според подставеното лице в експеримента се изследват впечатленията, които хората правят едни на други, съвсем естествено бе да питам подставеното лице за впечатленията му от изследваното лице. Така изследваната студентка чуваше преценката, която другата студентка даваше за нея, седем пъти поред.

Забележете, че като използвахме лъжлива версия, която съдържа друга лъжлива версия за „междучелностното привличане”, успяхме да постигнем целта си, без да събудим подозрения — само у четири от общо 84 изследвани лица се появиха съмнения относно тази процедура.

Създадохме четири основни експериментални ситуации: 1) положителна ситуация — всички поредни преценки за изследваното лице, направени от помощницата на експериментатора, бяха подчертано положителни; 2) отрицателна ситуация — всички поредни преценки бяха подчертано отрицателни; 3) ситуация на печалба — първите няколко преценки бяха отрицателни, но постепенно ставаха положителни и се задържаха на нивото на положителните преценки в изцяло положителната ситуация, 4) ситуация на загуба — първите няколко преценки бяха положителни, но постепенно ставаха отрицателни и накрая се стабилизираха в точката на отрицателните преценки в изцяло отрицателната ситуация.

Резултатите потвърдиха предвижданията ни: изследваните лица в ситуацията на печалба харесват помощницата на експериментатора значително повече, отколкото изследваните лица в положителната ситуация. На същото основание изследваните лица в ситуацията на загуба бяха склонни да изпитват по-голяма антипатия към помощницата, отколкото лицата в отрицателната ситуация. Трябва да се подчертае, че една обща теория на възнагражденията и загубите би ни довела до просто алгебрично сумиране на наградите и наказанията, а отгук и до много по-различни предвиждания. Резултатите, които получихме, са в съответствие с обидата ни теоретична позиция: печалбата има по-голямо положително влияние върху симпатията от поредица изцяло положителни събития, както загубата има, общо взето, по-силно отрицателно влияние върху симпатията от поредица изцяло отрицателни събития. Нещо подобно може би е имал предвид Барух де Спиноза, когато преди близо 300 години е писал, че

омразата, която напълно е победена от любовта, преминава в любов, а любовта при това е по-голяма, отколкото ако не я беше предхождала омраза. Защото този, който обикне нещо, което е привикнал да мрази или смята за мъчително, изпитва удоволствие от самия факт, че обича. Към това

удоволствие, свързано с любовта, се прибавя удоволствието, възникващо от факта, че любовта способства да се отстрани мъчението, свързано с омразата, която се придружава от идеята за предишния предмет на омраза като причина⁵⁵.

За да може да действа **ефектът на печалбата и загубата**, са необходими две условия. Първо, не всяка поредица от положителни или отрицателни изказвания представлява печалба или загуба; трябва да има цялостна последователност, която подсказва промяна на отношението. С други думи, ако намекнете, че ме мислите за глупав и неискрен, а по-късно дадете да се разбере, че ме считате за шедър и атлетичен, това не е печалба според моето определение — или това на Спиноза. От друга страна, ако кажете, че ме мислите за глупав и неискрен и впоследствие заявите, че сте променили мнението си и че вече сте убеден, че съм интелигентен и искрен — това е истинска печалба, защото сочи обръщане, или замяна на отрицателна нагласа с положителна. Дейвид Метий и колегите му провеждат експеримент, който показва това разграничение⁵⁶. Ефект на печалба има само когато се проявява открито промяна в отношението. Второ, промяната в отношението трябва да бъде постепенна. Причината за Това би трябвало да е ясна: за лицето-дразнител резкият обрат е смущаващ и подозрителен, особено ако настъпи на базата на оскъдни доказателства. Ако след три срещи със Сам Мери го смята за глупав, а след четвъртата решава, че е блестящ, тази рязка промяна непременно ще изпълни Сам с подозрения. Постепенната промяна, от друга страна, е разбираема; тя не води до подозрения и следователно увеличава симпатията на даден човек към този, който го оценява⁵⁷.

Стремеж към взаимоотношения на безкористна взаимопомощ

Представете си, че делите апартамент със случаен приятел; ще го наричаме Сам. Той почти никога не мие чиниите, не изхвърля боклука или не слага ред във всекидневната. Ако искате къщата ви да е подредена, сам трябва да вършите тези неща. Склонен съм да предположа, че след известно време бие може да се почувствате

разстроен и ограбен. Представете си обаче, че Сам е много специален приятел. Пак ли ще се чувствате ограбен? Може би да, но по-скоро не. Зависи какво разбираме под „много специален”.

Маргарет Кларк и Джъдсън Милс правят важно разграничение между взаимоотношенията на поделяне и взаимоотношенията на безкористна взаимопомощ⁵⁸. Хората, които се намират във **взаимоотношения на поделяне**, искат да са сигурни, че постигат известно равенство, че печалбите и загубите се разпределят справедливо между двамата партньори. Ако има голямо неравенство в този тип взаимоотношения, и двамата са нещастни; единият е гневен или потиснат, а другият обикновено се чувства виновен⁵⁹. И обратно, при взаимоотношенията на безкористна взаимопомощ никой от двамата партньори не държи строга сметка кой какво върши. По-скоро единият от двамата е готов да даде от себе си всичко, което е нужно за другия, и да приеме от него същия вид грижи, когато се нуждае от тях.

Макар че и партньорите, които са във взаимоотношения на безкористна взаимопомощ, гледат да поддържат някакво равновесие помежду си, те не се безпокоят твърде за това и вярват, че с течение на времето нещата ще си дойдат на място и ще се установи някакво подобие на равенство. Колкото са по-близки и по-интимни едни взаимоотношения, толкова по-голяма става безкористната взаимопомощ. Кларк и Милс предполагат, че предбрачните договори, в които двама души, решили да се оженят, определят точно какво очакват от партньора си, по-скоро подриват, отколкото заздравяват силата на чувствата им един към друг.

Въпреки че научното изследване на тези въпроси е трудно, Кларк и Милс, заедно с Дейвид Коркоран, са пробели някои изобретателни експерименти, с които успяват да уловят същността на това важно разграничение. В един от експериментите им всеки участник е в двойка с много близък приятел или с непознат човек⁶⁰. Един от експериментаторите въвежда другия човек в отделна стая, където той ще трябва да изпълнява сложна задача. На половината от участниците е съобщено, че ако партньорът им има нужда от

помощ ще им даде сигнал с натискане на лост, който променя осветлението в тяхната стая. На останалите експериментаторът казва, че сигналът означава само, че партньорът им се справя със задачата си, няма нужда от помощ и скоро ще завърши работата и ще получи възнаграждение, което двамата ще си поделят. След Това изследователите наблюдават колко често участниците поглеждат към лампите, за да Видят дали партньорът им дава сигнал. Ако партньорът им е непознат човек (взаимоотношения на поделяне), изследваните лица гледат лампите много по-често, когато им е казано, че може да получат награда; ако партньорът им е близък приятел (взаимоотношения на безкористна взаимопомощ), те поглеждат към осветлението много по-често, когато смятат, че партньорът им може да се нуждае от помощ. Накратко, дори в тази доста стерилна научна среда изследователите успяват да покажат, че хората, които са във взаимоотношения на безкористна взаимопомощ, са готови да откликнат на потребностите на партньорите си.

Любов и интимност

Досега разисквахме предимно факторите, които влияят върху първоначалната симпатия и антипатия между хората още в процеса на запознанството им. това не означава, че тези фактори са маловажни. Тъй като първите впечатления често остават трайни, те могат да са дори много важни.

С разглеждането на изследванията върху взаимоотношенията на безкористна взаимопомощ навлизаме в по-сложна сфера. Обръщаме се към темата на близките взаимоотношения, като ще обърнем специално Внимание на това деликатно и чудесно преживяване, което наричаме любов.

Какво знаем за любовта Когато бях тийнейджър, моите приятели и аз споделяхме романтичното схващане, че съществува една

единствена истинска любов, с която ни е съдено да прекараме живота си в страстно любовно блаженство. Това убеждение се подхранваше от популярните навремето песни. И така аз знаех, че в „някоя вълшебна вечер” ще „срещна една непозната в претъпкана зала” и „веднъж намерил я, няма да я пусна да си отиде”. После бих могъл да танцувам с нея, да я държа в прегръдките си и да шепна в ухото ѝ „Аз съм предопределен за теб и ти — за мен; доволен съм, че ангелите са те пратили само за мен” .

Аз и моите приятели не бяхме единствени; мнозина младежи навремето вярваха в това, както вярват и днес. Когато човек има тази вяра, главното е да открие жената или мъжа, предопределени за него. Да помислим малко обаче: на Земята живеят близо в милиарда души; вероятността да откриете своята „единствена и неповторима любов”, „спътницата, за която съдбата ви е създала”, е минимална. Представете си само, че живеете във Фарго, Северна Дакота, а истинската ви любов живее в Язуу сити, Мисисипи (или в София, България, което още повече усложнява нещата). Шансът да се срещнете е оскъден или никакъв. А ако въпреки неблагоприятните изгледи, някоя вълшебна вечер вашите очи се срещнат в претъпкана зала, как ще познаете, че това наистина е любов, а не само мимолетно увлечение?

Как и в кого се влюбват хората? Оказва се, че хората се обикват по някои от същите причини, по които изпитват симпатия едни към други. Богат доказателствен материал сочи, че основният фактор е близостта. Тези резултати разбиват романтичния мит, че има един-единствен човек (може би в Язуу сити!), който чака предопределената за него любов да дойде. Безспорният факт е, че няма вероятност хората, които живеят и работят далеч един от друг, да се влюбят помежду си. По-скоро за тези, които са най-близо географски до вас, има най-голяма вероятност да станат и вашите най-скъпи същества. От древността до наши дни хората най-често се влюбват и живеят с тези, които обитават съседна пещера, съседна къща, които учат близо един до друг, или работят в един и същ магазин, офис или завод. Вторият най-важен фактор е **сходството**. Повечето от нас се влюбват в хора, които в много отношения са сходни с тях: Външно приличат на тях и имат сходни ценности,

нагласи, убеждения и характери⁶¹. Този съществен резултат е залегнал в основата на интернет сайтовете за запознанства като match.com, jDate.com и други подобни.

Определение на любовта Като се приеме, че симпатията и любовта имат сходен произход, означавали това, че любовта е просто посилен вариант на харесването? Няма ли нещо специално в любовта? Има ли различни видове любов или любовта винаги е една и съща?

Поетите и философите размишляват над тези въпроси от векове, но още не са открили отговори, които да задоволят всички хора. Дефинирането на любовта е трудно и това, изглежда, отчасти се дължи на факта, че тя не е неделимо, едноизмерно състояние, а по-скоро е сложно, многостранно явление, преживявано в голямо разнообразие от взаимоотношения. Всъщност с думата любов описваме такива различни взаимоотношения като тези между страстни тийнейджъри (като Ромео и Жулиета), нови двойки, които са в разгара на взаимното опознаване, брачни двойки, които са заедно от десетки години, и близки приятели.

Елейн Хатфийлд и Ричард Рапсун правят важно разграничение между два основни вида любов: страстната любов и любовта, основана на приятелство⁶². **За страстната любов** са характерни силните емоции, сексуалното желание и всепоглъщащата мисъл за възлюбената/ възлюбения. Началото ѝ обикновено е по-скоро бързо, отколкото постепенно и уви, почти неизбежно огнената ѝ сила намалява с времето. В някои взаимоотношения страстната любов може да е прелюдия към възможно развитие на **любов, основана на приятелство** — по-слабо и по-устойчиво преживяване, белязано от чувства на взаимно доверие, сигурност и топлина. За разлика от обикновено краткотрайната сила на любовната страст, любовта, основана на приятелство, често трае по-дълго и с времето се задълбочава.

Робърт Стърнбърг и колегите му добавят трети елемент в теория, която са нарекли **триъгълник на любовта**⁶³. Стърнбърг твърди, че трите съставки на любовта са *страстта* (еуфорията и сексуалната възбуда), *интимността* (свободата да говориш за всичко, да се чувстваш близо до и разбиран от любимия човек) *ангажираността*

(необходимостта да бъдеш с другия и да бъдеш лоялен към него). Любовта може да съдържа само един компонент или всякаква комбинация от въпросните три съставки. Един човек например може да изпитва силна страст или физическо Влечение към друг (просто увлечение), но да не изпитва нещо, което се доближава до истинската интимност. Романтичните филми често представят любовта като взаимоотношения, основани главно на страстта, и в края на филма двамата млади — обхванати от вихъра на страстното привличане — обикновено решават да се оженят. Това обаче може да не е най-подходящият момент за вземането на такова решение. Както казва Рой Баумайстер, в много отношения страстната любов е променено състояние на съзнанието, каквото предизвиква пушенето на марихуана или пиенето на алкохол⁶¹. Макар че това състояние със сигурност е възбуждащо, то едва ли е най-подходящо, когато се вземат решения с дългосрочни и важни последици.

Според Стърнбърг, докато една връзка се развива, тя често тръгва от неподправената страст и разцъфва в комбинация от страст и интимност, която Стърнбърг нарича **романтична любов**. Когато връзката стане по-зряла, тя се превръща в **любов, основана на приятелство**; с този термин Стърнбърг описва любов, която се характеризира с комбинация от интимност и ангажираност, но без голяма страст. В разбирането на Стърнбърг главната цел е **съвършената любов** — смесицата от всичките три компонента. Тя обаче се постига много рядко. Изводът от този триъгълник на любовта е, че когато двама души постепенно свикват все повече един с друг, има голяма вероятност страстта да се загуби в ежедневието и тогава двойката може да остане свързана от любов, основана на приятелство. Тази любов не е лоша, но е далеч от идеала — съвършената любов.

Теорията за печалбата и загубата: предпостави за близки взаимоотношения В сравнение с превратностите на страстната любовна връзка, по-стабилният, предвидим ритъм на любовта, основана на приятелство, предлага свои собствени специални награди. Предимствата на тази процъфтяваща, дълготрайна връзка

включват емоционалната сигурност и неоченимия комфорт, че някой, който познава както недостатъците ти, така и силните ти страни, те приема безрезервно.

Освен тези огромни предимства обаче дълготрайните близки взаимоотношения на безкористна взаимопомощ⁶⁵ имат потенциален недостатък. Иронията е уместно изразена в думите на класическата балада „Винаги нараняваме този, когото обичаме”. Защо това трябва да е така? Спомнете си, че когато по-рано разисквахме теорията за печалбата и загубата, ни изненада фактът, че е по-възнаграждаващо, когато първоначално отрицателните чувства на даден човек към нас постепенно станат положителни, отколкото когато чувствата му към нас са били положителни от самото начало. И, обратно, по-неприятно ни е когато човек, който е имал положително отношение към нас, постепенно започне да ни вижда в отрицателна светлина, отколкото ако той винаги е имал отрицателно отношение към нас. Въпреки че изследванията за проверка на теорията на печалбата и загубата засягат само краткотрайни отношения на симпатия, би било интересно да се анализират възможните заключения от тези резултати с оглед на дълготрайните взаимоотношения.

Една от възможностите е, че, след като сме се уверили във възнаграждаващото поведение на дългогодишен партньор, той може да стане по-слаб източник на награда от някой непознат човек. Знаем, че печалбите са важни; възможно е обаче дългогодишен партньор или съпруг/съпруга да има поведение, близко до „тавана”, и затова да не може да ни осигури голяма печалба. Казано по друг начин, тъй като сме свикнали да очакваме обич, помощ и похвали от своя партньор/партньорка, подобно поведение не може да представлява никаква печалба на уважението му към нас. На същото основание любимият човек има голяма сила да ни наскърби. Колкото по-близък ни е един човек и колкото по-дълга е историята на неизменното уважение и награди, които сме получавали от него, толкова по-горчиво ще е оттеглянето на това уважение. Всъщност оказва се, че всеки от нас има възможност да наскърбява този, когото обича — но много малка възможност да го възнаграждава.

Един пример може да ни помогне да изясним този въпрос.

След 20-годишен брак влюбен съпруг и жена му се приготвят за банкет. Той ѝ прави комплимент за външния вид: „Мила, изглеждаш чудесно.” Тя чува думите му, те са ѝ приятни, но могат да не я изпълнят със задоволство. Тя вече знае, че мъжът ѝ я намира за привлекателна и няма да подскочи от радост, като чуе това за хиляден път. От друга страна, ако влюбеният съпруг (който в миналото винаги я е обсипвал с комплименти) каже на жена си, че според него тя започва да погрознява и изглежда доста непривлекателна, това ще ѝ причини голяма мъка, защото за нея изказването ще означава значителна загуба на положително отношение от страна на мъжа ѝ.

Ще изпита ли тя непременно досада или мъка? Не, защото на света има и други хора. Представете си, че господин и госпожа Влюбени отиват на банкета и съвършено непознат човек започва оживен разговор с г-жа Влюбена. След малко той започва да я гледа с голяма топлина и интерес и с искреност в гласа ѝ казва, че я намира за много интелигентна, остроумна и привлекателна. Склонен съм да допусна, че това съвсем няма да я отегчи. За нея тези думи са определена печалба, те повишават самочувствието ѝ и също увеличават симпатията ѝ към непознатия.

Тези разсъждения са в съответствие с резултатите от предишни експерименти. О. Дж. Харви например открива у изследваните от него лица склонност да реагират по-положително към непознати, отколкото към приятели, когато им се казва, че и едните, и другите дават положителни преценки за тях⁶⁶. Нещо повече, изследваните лица са склонни да реагират по-отрицателно към приятели, отколкото към непознати, когато им се съобщава, че и едните, и другите дават отрицателни преценки за тях. Също така няколко експеримента са показали, че непознатите хора по-силно влияят върху поведението на малки деца, отколкото влияят родителите им или други близки възрастни хора⁶⁷. Логично е да се допусне, че децата са свикнали да получават одобрение от родителите си и от други познати възрастни хора. Следователно допълнителното одобрение, идващо от тях, не представлява голяма печалба за децата. От друга страна, одобрението, идващо от непознат човек, *действително* е печалба и според теорията за печалбата и загубата

би трябвало да предизвика по-голямо подобрене в поведението на децата.

От тези резултати и разсъждения човек може да си състави доста мрачна картина на човешката природа — изглежда, че непрекъснато търсим одобрение в очите на непознатите, а в същото време ни наскърбяват най-близките приятели и любимите хора. Преди да направим това прибързано заключение обаче, нека се върнем малко назад и разгледаме влиянието, което печалбата или загубата оказват върху начина, по който индивидите реагират на поведението на близки приятели или непознати хора. В това отношение особено полезен е експериментът, проведен от Джоун Флойд. Тя разделя група малки деца на двойки, така че всяко дете образува двойка с близко приятелче или с непознато дете⁶⁸. На едно от децата във всяка двойка се дава възможност да участва в игра, в която то спечелва няколко дрънкулки. След това му се дават указания да раздели тези дрънкулки с партньора си. Предмет на манипулиране е възприемането на стиснатостта на детето, спечелило дрънкулките. Някои изследвани лица са накарани да вярват, че приятелчето им (или непознатото дете) е било щедро към тях, а други — че то е било стиснато. След това на всяко „приемащо” дете се дава възможност самостоятелно да спечели няколко дрънкулки, които после трябва да раздели с партньора си. Както може да се очаква, изследваните лица проявяват най-голяма щедрост в ситуациите на печалба и загуба — т.е. дават повече дрънкулки на щедрите непознати и на стиснатите приятели. Накратко, те са относително стиснати към стиснатите непознати (Защо не? Непознатите са се държали така, както би могло да се очаква) и към щедрите приятели („Добре де, приятелят ми ме харесва — и какво от това?”). Когато обаче им се струва, че може да спечелят приятел (щедрия непознат), изследваните лица реагират с щедрост; когато им се струва, че може би губят приятел (стиснатия приятел), те също реагират с щедрост. Макар и да изглежда вярно, че „винаги нараняваме този, когото обичаме”, наскърбеният човек, вместо да отвърне със същото, сякаш е склонен да реагира доброжелателно, като се старее да възстанови първоначалната сила на положителните взаимоотношения. Този резултат подсказва вдъхващата успокоение вероятност, че хората са

склонни да се държат по начин, който запазва постоянството в отношенията им с другите.

Във връзка с това още през 46 г. преди Христа и чак до 1990 г. проникателни наблюдатели като Цицерон⁶⁹ и Джон Харби⁷⁰ предполагат, че във взаимоотношенията на безкористна взаимопомощ наранените чувства и конфликтите могат да доведат до здравословни и вълнуващи нови разбирателства. Как биха могли да се постигнат тези разбирателства? Ключа ще намерим, като се върнем към семейство влюбени. Макар г-н Влюбен да може много лесно да наскърби жена си, като я критикува, поради важността на връзката им г-жа Влюбена е склонна да се вслушва в критиките и да извлича поука, като внесе някои промени, за да възвърне интереса на съпруга си към себе си. Обратното също е вярно: ако г-жа Влюбена случайно изведнъж промени високото си мнение за г-н Влюбен, той ще е склонен повече да внимава и накрая да вземе мерки, за да спечели отново нейното одобрение. Връзката между двама души става действително градивна и продължава да се развива, когато партньорите решават конфликти, но не като замазват нещата, а се стремят творчески да се разбиват и променят. В този процес автентичността придобива голямо значение.

Отивайки още по-далеч в това разсъждение, бих предположил, че колкото по-откровена и автентична е една връзка, толкова по-малка е вероятността да се стигне до досадното и убийствено спокойствие в отношенията, в което сякаш е затънало семейство Влюбени. По мое мнение близка връзка, в която партньорите не си осигуряват взаимно печалби на уважение, е почти сигурно такава, в която партньорите не са открити и откровени един към друг. В затворена връзка хората са склонни да потискат раздраженията си и да не споделят отрицателните си чувства. Това води до крехко спокойствие, което изглежда стабилно и положително, но може да рухне при внезапна промяна на чувствата.

В една откритая, честна, автентична връзка, в която хората могат да споделят действителните си чувства и впечатления (дори и отрицателните), не се стига до подобно спокойствие. По-скоро чувствата постоянно се движат зигзагообразно около точка на

относително висока взаимна оценка. Тези разсъждения се потвърждават от изследвания, показващи, че съпрузи, които решават конфликтите си по интимен, неагресивен, но въпреки това директен начин, имат по-високи стойности на задоволство от брака⁷¹. Във връзка от този тип партньорите са доста близо до ситуацията на печалба в описания по-рано експеримент, с който се проверява теорията на печалбата и загубата. В светлината на тази теория когато двама души споделят интимни и важни подробности за себе си — както положителни, така и отрицателни — това им помага да създават близки отношения. Тоест при равни други условия ние започваме повече да харесваме човек, пред когото сме разкрили нещо важно за себе си — дори ако то е неприятно. Освен това изследвания върху хора, намиращи се в близки взаимоотношения, показват, че ние изпитваме по-голяма симпатия към хора, които са разкрили пред нас нещо интимно и отрицателно за себе си⁷².

Следователно, връзките се заздравяват чрез откровено себеразкриване. Също така хора, които се поддържат взаимно в моменти на нужда и стрес, по-често имат здравословна връзка, отколкото тези, които не си помагат един на друг. Какво да кажем за моментите, когато нещата са нормални и спокойни? Оказва се, че щастието на хората в близка връзка по-успешно може да се прогнозира, ако всеки от партньорите умее да откликва и да подкрепя другия, когато той постигне някакъв успех. Шели Гейбъл и сътрудниците ѝ⁷³ установяват, че хора, които са получили положителни реакции от партньорите си в любовта, когато са описвали важен свой успех, няколко месеца по-късно са били по-щастливи от връзката си, отколкото тези, чиито партньори са реагирали по-равнодушно на успеха им. Това не е лишено от смисъл. Триумфът на един от партньорите в редица връзки може да предизвика у другия партньор смесени чувства — радостта може да бъде примесена със завист. Изследването на Гейбъл подсказва, че най-щастливи са тези двойки, в които всяка възможна завист е далеч по-малка от радостта.

За да обобщя този раздел, ще кажа, че данните от изследванията показват, че когато интимността в една връзка расте, все по-голямо значение придобива автентичността — т.е. способността ни да престанем с опитите да правим добро впечатление и да започнем честно да разкриваме

подробности за себе си, дори такива, които не са приятни. В добавка, автентичността предполага желание да споделяме най-различни чувства с приятелите си и с любимите хора, при подходящи обстоятелства и по начини, които отразяват обичта ни. И така, за да се върнем към участта на г-н и г-жа Влюбени, данните от изследванията показват, че ако двама души държат истински един на друг, отношенията им ще ги изпълват с по-голямо задоволство по-дълго време и ще ги вълнуват повече, ако са в състояние да изразяват както положителните, така и отрицателните си чувства, както един за друг, така и за самите себе си.

Интимност, автентичност и общуване

Макар честното общуване с любимите хора да има благотворен ефект, то не се осъществява така лесно, както изглежда на пръв поглед. То предполага човек да споделя отрицателни чувства и неприятни подробности за себе си; тези подробности засилват уязвимостта му и затова повечето хора избягват да стават уязвими — дори пред съществата, които обичат най-много. Как би могло да се постигне това в реална връзка? Представете си следния сценарий:

Фил и Алис Хеншо мият чиниите, след като няколко приятели са им били на вечеря. Гостите са си отишли и Фил и Алис разтребват. Цялата вечер Алис е била както винаги очарователна, остроумна, жизнена. Фил обаче, който обикновено се възхищава на нейния чар, е наскърбен и малко ядосан. Оказва се, че по време на политически спор Алис е заела позиция, различна от неговата, а е подкрепила Том. Нещо повече, през цялата вечер тя, изглежда, се е държала много сърдечно към Том. Всъщност би могло да се сметне, че тя леко е флиртувала с него.

Фил си мисли: „Обичам я толкова много. Бих искал да не прави така. Може би губи интерес към мен. Господи, не знам какво бих правил, ако някога ме напусне. Дали наистина Том я привлича?” Фил обаче не иска да сподели своите подозрения и затова казва: „Ти наистина даваше аванси на Том тази вечер. Всички забелязаха. Ти просто стана за смях.”

Алис държи много на Фил. Съзнава, че тази вечер е казала някои

много умни неща — особено по време на политическия спор — но чувства, че ФФил не признава нейния интелектуален принос. „Той ме смята за невзрачна домакиня. Вероятно го отегчавам.”

Алис: Не зная за какво говориш. Бесен си, защото не се съгласих с тебе за предложението на президента във връзка с данъците. Том вижда нещата като мен. Смятам, че бях права.

Фиа: Той вижда нещата като теб! Шегуваш ли се? Какво друго умее той? Ти просто седеше в скута му. На другите гости им беше неловко.

Алис (като го дразни): Виж ти, Фил, убедена съм, че ревнуваш!

Фил: Не ревнувам! Изобщо не ме интересува. Щом искаш да се държиш като уличница, Това си е твоя работа.

Алис (гневно): Момчето ми, колко си старомоден. За бога, говориш като някой викторианец! Винаги го правиш!

Фил (студено): Това показва колко малко ме познаваш. Според другите хора съм съвременен — дори смел.

Алис (саркастично): Сигурна съм, че правиш неотразимо впечатление на секретарките в службата си!

Фил: Това пък сега какво беше?

Алис изпада в ледено мълчание. След няколко безуспешни опита да изтръгне отговор от нея Фил стремително излиза от стаята и затръшва вратата. Какво става? Това са двама души, които се обичат. Как започват такъв безполезен, болезнен и злобен спор?

Една от главните характеристики на хората, която ги отличава от другите живи същества, е способността им да съобщават сложна информация, като използват много изтънчен език. Човешките

същества са способни да общуват с действително невероятен финес. Въпреки това между хората често възникват недоразумения. Нещо повече, недоразумения има дори между хора, които са близки помежду си и държат един на друг. Спорът между съпрузите Хеншо макар и хипотетичен, изобщо не е нереалистичен; по-скоро той е характерен за стотици подобни разговори, които съм чул като консултант, докато съм се опитвал да помогна на двойки да сложат в ред комуникациите си, които са изопачени, не директни и подвеждащи.

Относително лесно би било да се направи анализ на спора между Фил и Алис. Всеки от двамата има голямо безпокойство, но нито единият, нито другият може или желае ясно и открито да говори за него. За Алис главният проблем са интелектуалните ѝ способности. Тя се страхува, че Фил я смята за тъпа или скучна. Главното ѝ скрито недоволство в кавгата им е, че Фил не признава убедителността на доводите ѝ в политическия спор и че, изглежда, намеква, че единствената причина Том да ѝ обръща внимание или да изглежда заинтригуван от изказванията ѝ е фактът, че флиртува с нея или я желае сексуално. Това я наскърбява, застрашава самооценката ѝ и я разгневява. Тя обаче не казва, че е наскърбена. Алис дава израз на гнева си, но не просто като го разкрива, а като предприема офанзива и напада Фил, намеквайки, че той е тромав и скучен.

Основните тревоги на Фил, изглежда, че са породени от чувството му на несигурност. Макар жизнеността на Алис да му е приятна, той се страхува, че с напредването на възрастта губи мъжката си привлекателност. Следователно той приема, че щом като Алис е съгласна с Том в спора, това означава, че тя се съюзява с Том срещу него. Така поради своята собствена несигурност Фил приписва на съгласието ѝ сексуално значение. Когато Алис нарича Фил „старомоден”, главното, което той, изглежда, чува, е „стар” и тутакси започва да брани мъжествеността и сексапила си, които заслепената от своя гняв Алис светкавично взема на подбив.

Този вид кавги се среща сред хора, живеещи в близки отношения. Става дума за важни чувства и тревоги. Вместо да ги обсъждат открито обаче, хората допускат чувствата да ескалират във враждебност. Тя само изостря обидата и несигурността, които

са първопричината за спора. Тъй като процентът на разводите в Съединените щати остава висок, изглежда основателно да се запитаме защо това е така. Би било глупаво да се твърди, че целият гняв, разногласия, обида и враждебност между хора, които уж държат един на друг, са функции на недобро или погрешно общуване. Между потребностите, ценностите, желанията и целите на хора в близки отношения често възникват конфликти. Те пораждаат стресове и напрежения, които трябва или да се търпят, или да се премахват чрез компромиси, отстъпки или чрез прекратяване на връзката. Често обаче проблемът до голяма степен е неправилното разговаряне. Можеше ли Фил да разговаря по различен начин с Алис? За миг си представете, че сте Фил. Към вас се приближава Алис, жената, на която държите, и с тон, в който няма нито обвинение, нито осъждане, ви казва:

Чувствам се несигурна, когато става въпрос за интелигентността ми или поне за начина, по който хората преценяват интелекта ми. Тъй като за мен ти си най-важният човек на света, ще ми бъде особено приятно, ако признаеш някои мои изказвания, които смяташ, че са разумни или безспорни. Когато имаме разногласия по важен въпрос и ти ми кажеш нещо остро или нетърпеливо, чувството ми на несигурност се засилва. В началото на вечерта, когато водехме политическия спор, щеше много да ме зарадваш, ако ме беше поздравил за някои от моите идеи и прозрения.

Сега си представете, че сте Алис, а Фил е започнал разговора след вечерята по следния начин:

Трудно ми е да говоря за това, но бих искал да се опитам. Не зная какво ми става напоследък, но тази вечер усещах някаква ревност. Не е лесно да се изрече на глас, но ето, казвам го: ти и Том изглеждате някак близки — и интелектуално, и физически — и аз се почувствах наскърбен и самотен. Напоследък се тревожа, че вече съм на средна възраст. Може да изглежда глупаво, но ставам по-бавен, по-бързо се уморявам, пускам шкембе. Имам нужда някой да ме

успокои; привличам ли те все още? Бих бил щастлив, ако ме погледнеш така, както тази вечер гледаше Том.

Склонен съм да допусна, че повечето хора ще разберат този тип **открито говорене** на любимия човек и ще му откликнат. Под открито говорене имам предвид, че човек дава недвусмислен израз на чувствата и тревогите си, без да обвинява, порицава, съди или подиграва партньора си. Откритото говорене дава добри резултати точно защото слушателят може да го възприема, без да чувства нужда да се отбранява.

Откритото говорене изглежда толкова лесно постижимо и очевидно дава добри резултати. Защо хората не го използват като нещо естествено? В общество, основано на конкуренцията, повечето от нас са се научили да се защитават, като се правят относително неуязвими. Следователно, когато сме наскърбени, ние сме се научили да не го показваме. Вместо това сме се научили или да избягваме този, който ни е наскърбил, или да го нападаме с гняв, порицание или присмех. Това на свой ред поставя другия човек в позиция на отбрана или предизвиква ответен удар и спорът ескалира.

Накратко, общият урок, на който ни научава американското общество, е никога да не разкриваме уязвимостта си. Тази тактика може да е полезна, а в някои ситуации — дори необходима, но в много обстоятелства тя е неуместна, нефункционална и вредна. Вероятно е неразумно човек да издава уязвимостта си пред някого, който е негов заклет враг. Много по-неразумно е обаче да скриеш слабостта си от човек, който е твой добър приятел и държи на теб. Така, ако Алис и Фил знаеха за несигурността, която и двамата чувстват, биха могли да се държат така, че всеки от тях да усети по-голяма сигурност по отношение на другия. А тъй като и двамата прекалено усърдно са усвоили урока на обществото, който гласи: „нападай, но не издавай слабост”, без да искат, те следват тактика, която неминуемо води до сблъсък.

Често проблемът е дори по-сложен от описания в този пример. Алис и Фил, изглежда, имат някаква представа за тревогите и чувствата си. Те стигат до сериозен сблъсък главно защото им е трудно да разкрият един пред друг своята несигурност и наранените

си чувства. В много ситуации обаче хората не съзнават напълно какви са потребностите, „болките” и чувствата им. Вместо това могат смътно да се усещат обезпокоени или нещастни, без да могат да определят откъде идват тези чувства. Произходът на смътното усещане често е неясен; Фил например може да се чувства неловко и да отдаде дискомфорта си на смущението, предизвикано от предполагаемото флиртуване на Алис с Том, Вместо на собствената си скрита несигурност във връзка с приближаващата средна възраст. Следователно, ако не познаваме собствените си чувства и не можем да си ги изясним за себе си, не можем да ги изразим и пред друг човек. ключовият проблем е чувствителността. Можем ли да се научим да бъдем по-чувствителни към собствените си усещания? Можем ли да се научим да усещаме другите хора и когато те действително покажат слабост, да се отнесем с грижа и уважение към тяхната уязвимост?

Характеристики на ефективното общуване

Значението на непосредствеността За да бъде ефективно общуването на хора в близка връзка, чувствата трябва да се изразяват прямо и открито. Ако следваме тази тактика, можем да получаваме непосредствена обратна връзка как се тълкуват думите и поведението ни. Когато имаме непосредствена обратна връзка, по-успешно вникваме във влиянието на постъпките и изказванията си и преценяваме възможностите си да посрещнем своите собствени потребности и тези на партньора/партньорката си. Ще илюстрирам казаното с пример: представете си, че направя нещо, с което разгневя най-добрия си приятел, който по някаква случайност е и моя съпруга. Ако тя не даде израз на този гняв, аз може никога да не осъзная, че постъпката ми я е ядосала. И обратно, представете си, че тя ми подаде незабавна обратна връзка, като ми каже как постъпката ми я кара да се чувства. В този случай за мен има поне две възможности: да продължа или да престана да се държа по този начин — аз избирам. Поведението може да е толкова важно, че да

не искам да се отказвам от него. И обратно, чувствата на съпругата ми може да са толкова важни за мен, че да реша да се откажа от въпросното поведение. Ако не знаех как поведението ми я кара да се чувства обаче, аз нямаше да имам избор. Нещо повече, когато зная точно как ѝ влияе дадено мое действие, мога да опитам да постъпвам по различен начин, за да задоволя както своите, така и нейните потребности.

Непосредствената обратна връзка е ценна не само за този, който я приема. Когато подават обратна връзка, хората често откриват нещо за себе си и за собствените си потребности. Ако Шарън например чувства, че изразяването на гняв винаги ѝ действа зле, тя може да потисне осъзнаването на чувството. Когато е основателно да изрази гняв, тя има възможност открито да даде израз на чувството си, да го анализира и да осъзнае, че светът не свършва с директната проява на едно чувство. Нещо повече, директната проява на едно чувство поддържа отношенията между хората честни и почтени и помага да се избегне ескалирането на отрицателните емоции. Например ако моята жена се е научила директно да изразява гнева си не като крещи и обвинява, а като съобщава ясно чувствата и „болките” си, това помага при обсъждането на конкретните проблеми. Ако тя потисне гнева си, но чувството избие по други начини — по различно време и в различни ситуации, или ако тя се затвори в себе си и се нацупи — аз няма да разбера откъде идва враждебността ѝ и на свой ред ще се объркам, обидя или ядосам.

Чувства и преценки Хората често не знаят как да подадат подходяща обратна връзка. Нерядко те го правят така, че човекът отсреща се разгневява или разстройва. В резултат чувствата ескалират и вместо да се решават, проблемите се увеличават. Ще илюстрирам твърдението си с пример за неефикасна обратна връзка и за това, как хората могат да се научат да модифицират начина, по който осигуряват обратна връзка (без да разводняват смисъла ѝ), за да увеличат максимално комуникацията и взаимното разбиране. Този пример е реално събитие, което се случи, докато ръководех уъркшоп за корпоративни служители, които искаха да се научат да разговарят.

В процеса на уъркшопа един от участниците (Сам) погледна право в очите друг участник (Хари) и каза: „Хари, ден и половина те слушам и наблюдавам и искам да ти подам обратна информация: мисля, че си лицемер.” Това е доста тежко обвинение. Как би могъл да постъпи Хари? Той има няколко възможности: 1) да се съгласи със Сам; 2) да отрече обвинението и да каже, че не е лицемер; 3) да изрази гняв, като отговори със същото — като каже на Сам какъв, според него, е собственият му проблем; 4) да му стане мъчно и да се нацупи. Нито една от тези реакции не би дала особено добър резултат. Нямали Сам право обаче да изрази преценката си? Та той в края на краищата е само прям. Хората не ценят ли прямотата и автентичността?

Този въпрос звучи като дилема: ефективната комуникация изисква прямота, но прямотата може да наскърби хората. Решението на тази привидна дилема е доста просто: един човек може да бъде прям и в същото време да се изразява по начин, който причинява минимална болка и максимално увеличава разбирането. Ключът към ефективната комуникация е в готовността ни да изразяваме по-скоро чувства, а не преценки. В конкретния случай Сам не изразява чувство, а тълкува поведението на Хари и го преценява. Думата чувство има няколко значения. В този контекст нямам предвид „подозрение” или „хипотеза”. Под чувство разбирам по-точно гняв или радост, тъга или щастие, раздразнение, неловкост, топлина, обида, завист, вълнение и други подобни.

Моята намеса в уъркшопа беше по същество: простичко запитах Сам дали изпитва някакви чувства към Хари. Сам се замисли за миг и след това отговори: „Ами, чувствам, че Хари е лицемер.” Разбира се, това не е чувство според горното определение. Това е мнение или преценка, изразена с терминологията на чувства. Преценката е чисто и просто чувство, което е разбрано и изразено неправилно. Съответно продължих да питам Сам какви чувства изпитва. Сам продължаваше да настоява, че чувства, че Хари е лицемер. „Как ти влияе това?” „Страшно ме дразни” - отговори Сам. „Какво е направил Хари, за да те раздразни, Сам?”

В края на краищата Сам призна, че се е подразнил, защото Хари е бил сърдечен и се е отнасял с разбиране към другите членове в групата.

Когато продължих да го разпитвам, стана ясно, че Сам съзнава, че Хари е привлекателен и то особено за жените. Накрая Сам каза, че завижда на Хари и би искал да притежава неговия непринуден чар и популярността му сред жените.

Забележете, че първоначално Сам маскира завистта си и излива чувствата си, като изразява презрение и заявява, че Хари е лицемер. По този начин той брани егото си: Американците живеят в общество, основано на конкуренцията, и с годините Сам се е научил, че ако признае, че изпитва завист, цената му ще се намали, а тази на Хари ще се повиши. Това би направило Сам уязвим — т.е. би го накарало да се чувства слаб в сравнение с Хари. Като изразява презрение обаче, Сам успява да повиши цената си.

Макар поведението на Сам да е успешен способ за защита на егото му, то не му помага да осмисли собствените си чувства и събитията, които са ги породили; със сигурност то не помага нито на Сам да разбере Хари, нито на Хари да разбере Сам. Накратко, комуникацията на Сам е неефективна. Като метод за защита на егото поведението на Сам улеснява адаптацията му, но като форма на комуникация силно я затруднява. Следователно, въпреки че признанието на Сам, че завижда на Хари, го прави уязвим, то помага на комуникацията им и в крайна сметка позволява на двамата да се разберат.

За всички хора е по-лесно да получат обратна връзка, която е изразена с терминологията на чувствата — например „Разстроен съм”, отколкото да чуят обратна връзка, изразена като констатация или обвинение — например „Ти си безмозъчен идиот!” Преценките на един човек за някой друг почти винаги са под формата на диспозиционни атрибуции (когато поведението на даден човек се обяснява с недостатък на личността или на наклонностите му). В този случай Сам казва на Хари какъв тип човек е той (Хари). Хората общо взето мразят да им се казва какви са — и с основание, защото подобен вид приписвания са чисто и просто въпрос на догадки. Диспозиционната атрибуция на Сам относно поведението на Хари може да отговаря на реалността, но може и да не отговаря; това просто е теорията на Сам за Хари. Единствен Хари знае със сигурност дали е неискрен лицемер; Сам само предполага.

Изказването му обаче, че изпитва завист или гняв, не е нито догадка, нито теория, а безспорен факт. Сам не прави догадки за собствените си чувства — той ги знае. Хари може да се интересува или да не се интересува от интелектуалните теории или преценки на Сам, но ако иска да бъде приятел с него, може да поиска да разбере какви чувства изпитва Сам и с какви свои (на Хари) постъпки ги е предизвикал⁷⁴.

Комуникация и съвършена любов Сам и Хари не бяха любовници, а просто двама души в уъркшоп, които се опитваха да повишат комуникационните си умения. Ефективната комуникация е полезна за всички хора, но е особено ценна в близки връзки. Когато двама влюбени не съобщават директно един на друг отрицателните си чувства (обида, гняв, ревност, фрустрация), а ги скриват и вместо това прибегват до констатации и диспозиционни атрибуции, малките недоразумения почти винаги ескалират в големи спорове, както при Фил и Алис. Когато партньорите изразяват чувствата си, без да съдят другия, че допуска грешки, че е нечувствителен или невнимателен, до ескалиране рядко се стига. Тези разсъждения са доказани от няколко изследвания. Франк Финчам и Томас Бредбъри например изследват 130 младоженски двойки и откриват, че съпрузите, които в началото на брака си са правели диспозиционни атрибуции, са ставали все по-недоволни от партньорите си⁷⁵. Изследователите установяват, че младоженците, които са си говорили открито и са правели ситуационни атрибуции, с времето са все по-доволни от брака си. Съгласен съм с твърдението на Стърнбърг, че главната цел на всички близки връзки е съвършената любов. Това изследване потвърждава нещо, което отдавна подозирам: откритото говорене наистина може да е царският път към съвършената любов.

9 Социалната психология като наука

Когато бях в колежа, за пръв път се заинтересувах от социалната психология, защото тя изучава едни от най-вълнуващите страни на човешката природа: любовта, омразата, предразсъдъците, агресивността, алтруизма, социалното влияние, конформизма и други подобни. По това време не ме интересуваше много как е Възникнала тази Внутренна система от знания. Просто исках да науча това, което е известно. Чак когато започнах да уча за магистратура. Внезапно се сетих, че мога не само да „консумирам” тези знания, но и да ги създавам. Пред мен се разкри цял нов свят — светът на научната социална психология. Научих се как да задавам Важни Въпроси и да провеждам експерименти, за да получавам отговори на тези въпроси — и по този свой малък начин да увеличавам системата от знания, за която бях чел като студент. Оттогава досега се занимавам жадно с тази дейност.

Прочитането на тази глава няма да ви направи учен. Намеренията ми по отношение на вас не са толкова амбициозни, но не са помаловажни. Целта ми с тази глава е да Ви помогна да разширите способността си да мислите по научен начин за нещата, които се случват във вашия собствен социален свят. Винаги съм смятал, че е много полезно, ако човек може да го прави. Понякога обаче това може да е и малко обезсърчително. Ще илюстрирам твърдението си с един

пример. Преди няколко години ми попадна брой от списание „*Ню Йоркър*”. В него прочетох чудесно есе от Джеймс Кунен¹, което дава богата информация за образователните програми в американските затвори, които осигуряват знания на нивото на колежа. Кунен пишеше с въодушевление за ефективността на програмите. Понататък той негодуваше, че в Конгреса са гласували тези програми да бъдат премахнати, след като е било преценено, че са разточителни и разглеждат престъпниците.

В есето на Кунен са включени няколко истински случая на затворници, които завършват колежанската програма, докато са в затвора, и след като са освободени, започват да живеят и работят нормално. Истинските случаи са описани живо и с топло чувство. Като учен обаче аз пожелах да разбера дали има систематични данни, по които мога да преценя общата ефективност на програмата. Да, имаше. Кунен съобщаваше резултати от изследване, публикувано през 1991 г. от Службата за управление на затворите в щата Ню Йорк. Установено беше, че бивши затворници, които са „следвали” една или повече години, докато са изтърпявали присъдата си, 4 години след освобождаването си са извършили 20 процента по-малко повторни престъпления от средния процент рецидивистки престъпления, извършени от всички бивши затворници.

Това звучи доста внушително, нали? Да разгледаме по-внимателно резултатите. Като учени трябва да зададем един основен и изключително важен въпрос: преди да се включат в програмата, записалите се да учат затворници приличали ли са на тези, които не са се записали? Възможно ли е затворниците, които са се записали в програмата за образование и са учили една година, *поначало* да са били по-различни от другите, които не са се записали (*например* по своите мотивации, способности, интелигентност, предишно образование, психично здраве и други подобни)? Бързам да добавя, че това не е просто педантична придирчивост; ако още от началото те са се откроявали от общата маса затворници, вероятно е (или поне е възможно), че биха извършили по-малко актове на рецидивизъм дори да не бяха следвали образователната програма. Ако това е така, следва, че по-ниският процент на рецидивизъм не се дължи на програмата.

Докато четях есето на Кунен, либерал-хуманистът у мен искаше да се възхити на резултатите от изследването; би било чудесно да има убедителни доказателства, че си заслужава да се образуват затворниците. Уби, ученият в мен надделя и остана скептичен. Следователно, ако се гледа през очите на един учен, социалният свят може да е разочароващ. Това обаче ни позволява да отделяме зърното от плявата, така че като загрижени граждани ние можем да изискваме новаторските програми да се подлагат на задълбочено изследване. По този начин с известна степен на категоричност да се определи кои от хилядите възможни програми заслужават да им се посвещават време, усилия и пари. Истината е, че в повечето случаи не е трудно един експеримент да се проведе правилно, както ще видим след малко.

Какъв е научният метод

Независимо дали се прилага във физиката, химията, биологията или социалната психология, научният метод е най-добрият, чрез който хората могат да утолят жаждата си за знания и разбиране. По-точно, ние използваме научния метод в опита си да разкрием закономерните връзки между обектите, независимо дали те са химичните съединения, планетите, предшествениците на човешките предразсъдъци или любовта. Наблюдението е първата стъпка на научния процес. Във физиката простото наблюдение може да се изразява в следното: ако в каручката на внучката ми има гумена топка и детето тегли каручката, топката, изглежда, се търкаля към задната част на количката. (Тя всъщност не се търкаля назад, а само така изглежда.) Когато момиченцето спре каручката рязко, топката се изтъркулва към предната ѝ част. В социалната психология простото наблюдение може да се изразява в следното: когато сервирам в ресторант, ако съм в добро настроение и често се усмихвам на клиентите си, получавам доста поголеми бакшиши, отколкото когато съм кисел и по-рядко се усмихвам.

Следващата стъпка е да се предположи защо това е така; тази догадка е опитът ни да открием „закономерната връзка”, за която споменахме

по-горе. Третата стъпка е да оформим тази догадка като хипотеза, която може да бъде проверена. Последната стъпка е да проектираме експеримент (или поредица експерименти), който или ще потвърди, или ще опровергае хипотезата. Ако поредицата добре замислени и добре изпълнени експерименти не потвърди Въпросната хипотеза, ние се отказваме от нея. Както моят любим физик Ричард Фейнман² Веднъж каза: „Няма значение колко хубава е догадката и колко умен или известен е този, която я прави; ако експериментът не съответства на догадката, значи догадката е погрешна. Това е Всичко!” По мое собствено мнение това е както същността на науката, така и красотата ѝ. В науката няма свещени истини.

Наука и изкуство По мое мнение в нашата наука има голямо място за изкуство. Убеден съм, че двата процеса—изкуство и наука—са различни, но са свързани. Видният руски психолог Павел Семьонов много точно определи разликата. Според Семьонов³ като учени ние се вглеждаме в обкръжението си и се опитваме да организираме неизвестното по разумен и значим начин. Като артисти ние преустройваме познатото ни обкръжение, за да създадем нещо напълно ново. Към тази забележка бих добавил, че за да е добър един експеримент, той трябва да съчетава умения от тези две сфери. Като експериментатори ние съвсем реално си служим с похвати на изкуството, за да обогатим науката си. Убеден съм, че това е особено вярно за експериментите в социалната психология.

Защо това съчетаване на изкуството и науката е особено вярно в социалната психология? Пълният отговор на този въпрос ще се оформи в процеса на разгръщането на тази глава. Засега ще заявя само, че в социалната психология не изследваме поведението на химични вещества в епруветка или на гумени топки в каручки; ние изследваме поведението на интелигентни, любопитни, сложни възрастни хора, които през целия си живот живеят в социален свят. От само себе си се разбира, че участващите в експериментите хора—също както изучаващите ги експериментатори — имат свои собствени идеи и теории за това, което поражда собствените им чувства и поведение, както и чувствата

и поведението на хората около тях. Това е различно от провеждането на експерименти с химични вещества, лабораторни животни или дори с хора, които не са в социални ситуации.

Фактът, че изследваме социално усъвършенствани човешки същества е част от това, което прави социалната психология толкова вълнуваща като предмет на експериментално изследване. В същото време тази ситуация изисква и голямо изкуство, за да може експериментаторът да получи валидни и достоверни резултати. В настоящата глава ще се опитам да обясня как става това.

От разсъждения към експериментиране

В глава 8 описахме почти невероятния факт, с който се бяхме сблъскали преди няколко години: по времето, когато Джон Кенеди беше президент на САЩ, неговата популярност нарасна непосредствено след като бе допуснал голяма и скъпоструваща грешка. По-точно, след трагичния инцидент, известен като „Провалът при Залива на прасетата”, специалисти от института „Галъп” направиха допитване до общественото мнение. Резултатите показаха, че хората харесват Кенеди повече, отколкото преди инцидента. Както повечето хора и аз бях смяян от този факт. Как можем да харесваме повече човек, след като е направил такъв голям гаф? Като учен разсъждавах на какво може да се дължи нарасналата популярност на Кенеди. Стигнах до извода, че тъй като преди Кенеди бе възприеман като почти съвършен човек, извършената от него грешка е накарала хората да почувстват, че и той е човек като всички тях, и е позволила на обикновените хора да го почувстват по-близък до себе си. Разсъждението е интересно, но беше ли вярно?

По времето, когато стана „Провалът при Залива на прасетата”, се случваха много събития и не беше възможно да сме сигурни дали това разсъждение е точно. Как можехме да се опитаме да проверим това? Ами можехме просто да попитаме хората защо сега харесват Кенеди повече, отколкото са го харесвали предишната седмица. Това звучи много просто, но за съжаление не е толкова просто. С годините научихме, че

хората често не осъзнават защо постъпват по определени начини или защо променят убежденията си в една или друга посока; така че, когато хората в сложна ситуация просто бъдат помолени да обяснят поведението си, обикновено не се получават достоверни резултати⁴. Точно поради тази причина социалните психолози провеждат експерименти. Как обаче можехме да проведем експеримент върху популярността на Джон Кенеди? Не можехме. В случай като този бихме се опитали да проведем експеримент върху явлението, което е в основата, а не върху специфичното му проявление. И действително, за нас представляваше интерес не специфичното събитие, а именно явлението в основата: допускането на груба грешка повишава ли популярността на почти съвършен човек?

За да отговорим на този по-общ въпрос, беше необходимо да напуснем рамките на събитието, довело до разсъжденията ни. Заедно с колегите ми трябваше да подготвим експеримент⁵, който би ни позволил да контролираме външните променливи и да проверим влиянието на грешката върху привлекателността в опростена ситуация. Така бихме могли да контролираме точния вид на грешката, както и типа на човека, който я прави. И наистина, в тази проста ситуация, както предвиждахме, установихме, че „почти съвършени хора” стават ш-привлекателни, след като извършат грешка, докато привлекателността на „по-обикновени” хора *намалява*, след като са извършили същата грешка. (Подробностите на този експеримент съм описал в глава 8.)

Подготвяне на експеримент Както заявихме по-горе, в стремежа си към контрол експериментаторът трябва да пренесе идеите си от безпорядъка на реалния свят в доста стерилната среда на лабораторията. Това обикновено е свързано със създаването на ситуации, малко наподобяващи ситуацияите в живота, откъдето той е почерпил първоначалната си идея. Често се казва, че лабораторните експерименти са нереалистични и нагласени подражания на взаимодействията между хората и изобщо не отразяват „реалния живот”. Вярна ли е тази критика?

Може би най-добрият начин да отговорим на този въпрос е да

разгледаме отблизо един лабораторен експеримент и да проследим предимствата и недостатъците му, както и един алтернативен и по-реалистичен подход, който би могло да бъде използван за изследване на същия проблем. Много подходящ за целта ни е експериментът върху инициацията, който проведохме с Джъдсън Милс⁶. Той съдържа много от предимствата и недостатъците на лабораторния експеримент. Читателят може би си спомня, че с Милс предполагахме, че хората може да започнат да харесват неща, заради които са страдали. След това подготвихме и проведохме лабораторен експеримент, в който показаме, че хората, които са положили големи усилия (като преминават през тежка инициация), за да станат членове на дадена група, харесват групата повече от хората, станали членове с малки или с никакви усилия. Ето как бе проведен експериментът:

Изследваните лица бяха в3 студентки, които бяха пожелали да участват в няколко дискусии върху психологията на секса. Всяка участничка бе тестирана отделно. В началото на изследването обясних, че се интересувам от „динамиката на процеса на груповата дискусия”. Заявих, че за мен не е важна конкретната тема на дискусията, а съм избрал „секса”, за да осигуря повече участници, тъй като мнозинството от хората се интересуват от секс. Споделих също, че съм срещнал сериозна трудност, избирайки за тема секса — по-специално защото поради стеснение за мнозина е трудно да обсъждат въпросите на секса пред други хора. Тъй като всяко нарушение на потока на дискусията би могло да направи невалидни резултатите от изследването ни, казах, че бих желал да разбера дали изследваните лица изпитват някакви Колебания да се включат в дискусията върху секса. При тези думи всяка една от участничките заяви, че няма да й е трудно. Целта на тези сложни указания бе да се подготви почвата за важното събитие, което щеше да последва. Читателят би трябвало да обърне внимание как обясненията на експериментатора придават правдоподобност на описаното по-долу изследване.

До този момент указанията за всяко изследвано лице бяха еднакви. Сега настъпи моментът участничките в различните експериментални условия да получат различен

опит, който според нас трябваше да окаже различно въздействие.

Изследваните лица предварително бяха произволно разделени и поставени при едно от три различни експериментални условия:

1) една трета от тях преминаха през тежък ритуал на приемане,

2) една трета преминаха през лек ритуал на приемане и

3) една трета изобщо не бяха подложени на ритуал на приемане. Що се отнася до третото условие, на изследваните лица просто бе съобщено, че могат веднага да се включат в групата за дискусии. На всяка от участничките, поставени при другите две условия обаче, казах, че тъй като желая да съм сигурен дали тя ще може да обсъжда открито секса, съм разработил метод за пресяване — тест за стеснителност, и след това помолих всяка участничка да премине този тест. Този тест представляваше инициацията. Тестът за лицата, подложени на тежко изпитание, бе силно смущаващ: всяка участничка трябваше да прочете на глас списък от 12 нецензурни думи и две подробни описания на сексуални сцени от съвременни романи. Участничките, които бяха подложени на по-леко изпитание, трябваше само да прочетат на глас списък от думи, свързани със секса, без да са нецензурни.

Трите експериментални условия, в които участничките бяха поставени, представляваха **независимата променлива** в това изследване. Накратко, когато изследователят подготвя и провежда експеримент, целта му е да установи дали това, което се случва с участниците, оказва влияние върху начина, по който реагират. *Нашата* цел бе да установим дали тежестта на инициацията — независимата променлива — *причинява* систематични различия в поведението на участниците. С други думи, дали изследваните лица, преминали през тежка инициация, се държат различно от тези, преминали през лека или никаква инициация?

Да се държат различно, но по какъв начин различно? След инициацията на всяко от изследваните лица бе разрешено да подслуша известно време групова дискусия, водена от членовете на групата, към която лицето току-що се бе присъединило. За да имаме контрол върху съдържанието на

дискусията, използвахме магнетофонен запис, но внушихме на изследваните лица, че дискусията се провежда „на живо”. Всички изследвани лица — независимо дали бяха преминали през тежък, лек или никакъв ритуал на приемане — слушаха една и съща груповата дискусия. Тя беше максимално безинтересна и досадна, защото съдържаеше накъсан и неясен анализ на вторичните полови белези на низшите животни — промени в оперението на птиците, сложни елементи в танца на съвкуплението при някои паяци и други подобни. Магнетофонният запис включваше дълги паузи, многобройни запъвания и покашляния, прекъсвания, непълни изречения и т.н., като всичко бе предназначено да направи дискусията отегчителна.

В края на дискусията аз се появих с няколко оценъчни скали, върху които всяко изследвано лице трябваше да съобщи преценката си доколко интересна и полезна е била дискусията. Това се нарича зависима **променлива**, защото се допуска буквално, че отговорът почти изцяло „зависи” от това, при кое от трите експериментални условия е било поставено изследваното лице. Зависимата променлива е това, което експериментаторът измерва, за да прецени ефектите на независимата променлива. Накратко, ако независимата променлива е *причината*, тогава зависимата променлива е *ефектът*.

Резултатите потвърдиха хипотезата: Жените, преминали през лек или никакъв ритуал на приемане, смятаха, че груповата дискусия е била доста безинтересна. Тези, които бяха преминали през тежко изпитание, за да бъдат допуснати в групата обаче, намираха, че дискусията действително е била интересна. Не бива да се забравя, че всички участнички даваха оценки за *абсолютно една и съща дискусия*.

Подготовката и провеждането на този експеримент беше труден процес. Заедно с Милс го планирахме неколкостотин часа, създадохме правдоподобна ситуация, написахме сценарий за магнетофонния запис на груповата дискусия, репетирахме с актьорите, които щяха да бъдат членове на групите, разработихме процедурите на инициацията и методите за измерване, набрахме желаещи да участват в експеримента, изпробвахме процедурата в малък мащаб, проведохме експеримента с

изследваните лица и след това на всяко от тях обяснихме истинската цел на експеримента (причината за заблудата, какво означаваше всичко това и т.н.) Установихме, че хората, преминали през тежка инициация, за да бъдат допуснати в някаква група, са склонни да харесват тази група много повече от хората, преминали през по-лека или никаква инициация.

Сигурно има и много по-прост начин! Има. Читателят може би е забелязал смътна прилика между използваната от Милс и мен процедура и други ритуали на приемане като онези, които използват първобитните племена, и онези, използвани от някои студентски общества в коледжите и други клубове или организации с ограничен достъп. Защо тогава Джъдсън Милс и аз не се възползвахме от ситуацията в живота, която не само по-лесно се изследва, но е далеч по-вълнуваща и реалистична? Да видим какви биха били предимствата: ритуалите на приемане в живота щяха да са по-тежки (т.е. щяха да окажат по-голямо влияние върху членовете); нямаше да е нужно да създаваме групова среда, която да изглежда правдоподобна на участниците; в социалните взаимодействия щяха да участват живи хора, а не само гласове от магнетофонен запис; щяхме да елиминираме етичния проблем, който се поражда от употребата на заблуда и от причиняването на неприятни преживявания в името на науката; и накрая всичко щеше да се извърши само за част от времето, което отне провеждането на експеримента.

При един повърхностен поглед върху предимствата на естествената ситуация, изглежда, че Милс и аз щяхме да си опростим задачата, ако бяхме изследвали реално съществуващи общества. Ето как бихме могли да проведем изследването: можехме да дадем оценки за тежестта на ритуала на приемане във всяка група и след това да поставим въпроси на членовете, за да определим доколко харесват групата си. Ако членовете, преминали през тежък ритуал на приемане, харесват своите общества повече от членовете, преминали през по-лек или никакъв ритуал на приемане, хипотезата щеше да се потвърди. Но дали действително щеше да се потвърди? Да разгледаме по-подробно защо хората си правят труда да провеждат експерименти.

Ако помолим случаен човек на улицата да назове най-важната особеност на лабораторния експеримент, той вероятно ще каже „контрол”.

Това *действително е* основно предимство. Експериментите имат това преимущество, че контролират околната среда и променливите, така че ефектите на всяка променлива могат прецизно да се изследват. Внасяйки хипотезата си в лабораторията, Милс и аз елиминирахме голяма част от външните колебания, които съществуват в живота. Тежките ритуали на приемане имаха една и съща интензивност, а това трудно щеше да се постигне, ако бяхме изследвали няколко общества „със строг ритуал на приемане”. По-нататък груповата дискусия беше една и съща за всички изследвани лица; в живота обаче членовете на обществата щяха да дават оценки на общества, които фактически се различават едно от друго. Ако допуснем, че сме успели да открием разлика между обществата „с тежък ритуал на приемане” и обществата „с по-лек ритуал на приемане”, как щяхме да разберем дали тя е функция по-скоро на инициацията, а не на изградените вече избирателни отношения на привличане между самите членове на обществата? Единствената разлика в експеримента беше строгостта на ритуала на приемането и затова знаем, че всяка разлика се е дължала на тази процедура.

Значението на случайното разпределение на изследваните лица в различни експериментални условия

Контролът *е* много важна страна на лабораторния експеримент, но не е най-главното предимство на този метод. Още по-важно е това, че изследваните лица могат да бъдат случайно разпределени в различни експериментални условия. Това означава, че има еднаква вероятност всяко изследвано лице да попадне във всяко от условията на изследването. Действително **случайното разпределение** на изследваните лица в различни условия е решаващата разлика между експерименталния метод и не експерименталните подходи. А голямото предимство на случайното

разпределение на участниците в различни условия е следното: почти сигурно е, че Всички променливи, които не са били напълно контролирани, теоретично ще имат случайно разпределение сред различните условия. Това означава, че няма почти никаква вероятност такива променливи да повлияят върху резултатите по систематичен начин.

Бихме могли да изясним този въпрос с един пример: ако сте учен и поддържате хипотезата, че бракът с интелигентни жени прави мъжете щастливи, как ще проверите тази хипотеза? Да речем, че откриете 1000 мъже, женени за интелигентни жени, и 1000 мъже, женени за не толкова интелигентни жени, и на всички предложите да отговорят на анкета „Щастливи ли сте?”. И ето! Мъжете, женени за интелигентни жени, са по-щастливи от мъжете, женени за по-малко интелигентни жени. Означава ли това, че ако сте женен за интелигентна жена, сте щастлив? Не. Възможно е щастливите мъже да са по-мили, по-жизнерадостни и с по-лек характер, така че интелигентните жени откриват тези мъже и се омъжват за тях. Следователно възможно е това, че мъжете са щастливи, да е *причина* те да се женят за интелигентни жени. Това не е всичко обаче. Също така възможно е да има някой трети фактор, който е причина за щастието, *и за* женитбата с интелигентна жена. Такъв фактор биха могли да са парите: може да се допусне, че парите допринасят за това мъжът да се чувства щастлив и че именно те привличат интелигентните жени. Следователно възможно е нито една от двете причинно-следствени поредици да не е вярна — щастието може да не е причина мъжете да се женят за интелигентни жени и интелигентните съпруги може да не са причина за щастието на мъжете.

Проблемът е още по-сложен, защото обикновено не знаем какъв би могъл да е този трети фактор. При изследването на щастието той би могъл да е богатството; възможно е също зрялата личност на някои мъже да е причина за щастието им и също да привлича интелигентните жени; третият фактор би могъл да е светските маниери, атлетичните способности, властта, популярността, употребата на подходяща паста за зъби, елегантният начин на обличане или всяко едно от хиляда качества, за които горкият изследовател не подозира и които не би могъл да обясни. Но ако провежда експеримент, той може случайно

да постави изследваните от него лица в различни експериментални условия. Въпреки че този метод не премахва различията, дължащи се на Всяка от тези променливи (пари, светски маниери, атлетични способности и други), той ги неутрализира, като разпределя тези особености случайно сред различни експериментални условия. Това означава, че ако изследваните лица са случайно поставени в различни експериментални условия, богатите мъже, мъжете със светски маниери и мъжете спортисти ще имат приблизително равномерно разпределение сред различните експериментални условия. Ако открием някаква разлика между условията, почти невъзможно е тя да се дължи на индивидуални различия по отношение на една-единствена особеност, тъй като *всички* тези особености са били разпределени равномерно (или почти равномерно) сред всички условия.

Съвсем основателно примерът за интелигентните жени и щастливите им съпрузи не се вмести лесно в рамките на експерименталната лаборатория. Но да пуснем в ход фантазията си и да си представим как бихме провели подобен експеримент, ако можехме. При идеални условия бихме работили с петдесетина мъже, като 25 от тях произволно ще насочим към интелигентни съпруги и 25 — към по-малко интелигентни съпруги. След няколко месеца бихме могли да се върнем и да приложим анкетата „Щастливи ли сте?“. Ако установим, че мъжете, които сме насочили към интелигентните съпруги, са по-щастливи от мъжете, които сме насочили към по-малко интелигентните съпруги, ще знаем коя е причината за щастието им — самите ние! Накратко, тяхното щастие трудно би могло да се отдаде на светски маниери, привлекателна външност, пари или власт, защото тези фактори са били случайно разпределени сред експерименталните условия. Почти е сигурно, че щастието на мъжете има някаква връзка с качествата на съпругите им.

Повтарям, този пример в известен смисъл е доста фантастичен — дори социалните психолози не биха посмели да уреждат бракове с научна цел. Това не означава обаче, че не можем да изследваме важни, значими, подходящи събития при контролирани лабораторни условия. Настоящата книга е пълна с такива примери. Да разгледаме един от

тях, за да изясним предимствата на експерименталния метод. В глава 6 заявих, че съществува зависимост между времето, през което децата наблюдават сцени на насилие по телевизията, и склонността им да решават проблемите си по агресивен път.

Означава ли това, че наблюдението на сцени на насилие по телевизията е причина децата да станат агресивни? Невинаги. Това би могло да е така, но би могло също да означава, че агресивните деца просто обичат да наблюдават сцени на насилие и че ще са също така агресивни, ако по цял ден гледаха „Улица Сезам”. Появиха се обаче някои експериментатори, които доказаха, че гледането на сцени на насилие увеличава насилието⁷. Как бе доказано това? Като известен брой деца случайно се разпределят в две групи. Групата в експерименталната ситуация гледа видеозапис на епизод от телевизионен сериал със сцени на насилие, в който героите се бият, убиват, изнасилват, хапят и блъскат в продължение на 25 минути. Същевременно контролната група наблюдава спортно състезание със същата продължителност. Решаващият въпрос е, че всяко дете е имало *еднакъв шанс* да бъде избрано да гледа както видеото, съдържащо насилие, така и спортното състезание и следователно всякакви различия в структурата на характера сред децата в този експеримент са неутрализирани между двете експериментални условия. Следователно, когато изследователите установили, че децата, които гледали видеото, съдържащо насилие, след това проявяват по-голяма агресивност от децата, гледали спортното състезание, това действително навежда на мисълта, че наблюдаването на сцените на насилие може да доведе до проява на насилие.

Може би си спомняте, че точно такъв беше проблемът за оценяването на образователните програми за затворите, който описахме в началото на настоящата глава. Затворниците, които са се записали в програмата, вероятно в много отношения са се различавали от тези, които не са се записали. Следователно било е заблуждаващо процентът на рецидивизъм сред тях да се сравнява с този на затворниците, които не са се записали в програмата. Подобно сравнение ще нагласи нещата така, че да излезе, че програмата е по-ефикасна, отколкото е в действителност. Как можете да решите този проблем? Единият начин би

бил да наберете двойно повече затворници за програмата, отколкото тя може да поеме. След това половината от доброволците можете случайно да разпределите в програмата, а останалите да насочите към контролното условие. Ако разпределението е действително произволно, сравнението между процента на рецидивизъм на двете групи би дало значими резултати.

Да се върнем към експеримента с инициацията. Ако проведем изследване и установим, че членовете на общества с тежък ритуал на приемане имат по-силно междуличностно привличане, отколкото членовете на общества с по-лек ритуал на приемане, бихме имали доказателства, че строгостта на инициацията и харесването на другите членове на едно общество са в *положителна корелация*. Под „положителна корелация” разбираме, че колкото по-тежък е ритуалът на приемане, толкова повече даден член ще харесва своята група. Независимо колко е висока стойността на положителната корелация на двете променливи обаче, само от данните на изследването не можем да направим извода, че тежките ритуали на приемане *са причина* членовете да харесват групата си. От такова изследване можем да заключим само, че тези два фактора са свързани един с друг.

Положителната корелация между строгата инициация и харесването на другите членове на дадено общество може би съществува не защото тежките ритуали на приемане *са причина* членовете да харесват групите си повече, а тъкмо обратното. Голямата привлекателност на дадеш група би могла да е причина за строгите инициации. Ако всички членове от групата се считат за много желани, те могат да се опитат да запазят това положение, като поддържат елитна група. Така те биха могли да наложат строга инициация, която ще обезкуражи хората да се присъединяват, освен ако те нямат силно желание да направят това. Само въз основа на данните от нашето изследване не можем да направим изводите, че това обяснение е погрешно и тежките ритуали на приемане действително водят до харесване. Данните не ни дават основание да направим тези заключения, тъй като не ни съобщават нищо за причините и следствията. Освен това, както видяхме в по-горния пример, би могло да има трета променлива, която е причина за тежките

ритуали на приемане и за харесването. Кой би желал да подлага другите и себе си на тежък ритуал на приемане? Естествено хората със силни садомазохистични наклонности. Такива хора могат да се харесват помежду си не поради ритуала на приемане, а защото „сродните души” обикновено се привличат. Въпреки че това обяснение може да звучи фантастично, то действително е вероятно. Много по-неприятни за изследвателя са безбройните други обяснения, за които той изобщо не предполага. Експерименталният метод, основан върху техниката на случайното разпределение в различни експериментални условия, премахва с един замах всички тези обяснения. За садомазохистите в експеримента има еднаква вероятност да попаднат в условието без ритуал на приемане или в условието с тежък ритуал на приемане. В живота обаче почти всички те най-вероятно сами биха се поставили в условието с тежък ритуал на приемане и така биха направили невъзможно тълкуването на резултатите.

Проблемите на експерименталния метод в социалната психология

Контрол или влияние Не всичко в света на експерименталната социална психология е така оптимистично, както би могло да изглежда на пръв поглед. Съществуват някои съвсем реални проблеми, свързани с провеждането на експериментите. По-рано споменах, че контролът е едно от основните предимства на експеримента; въпреки това невъзможно е да се упражнява пълен контрол над средата, в която изследваните лица живеят. Една от причините, поради която мнозина психолози работят с плъхове вместо с хора е, че това позволява на изследвателя да контролира почти всичко, което се случва с изследваните от него обекти от момента на раждането им до края на експеримента — климат, храна, физически упражнения, степен на контакт с други животни, отсъствие на травматични преживявания и така нататък. Социалните психолози не държат изследваните от тях

хора в клетки, за да контролират преживяванията им. Това наистина прави живота на изследваните лица по-щастлив, но, от друга страна, до известна степен разводнява науката.

Контролът допълнително се ограничава от факта, че индивидите се различават едни от други в безброй неуловими отношения. Ние се опитваме да правим констатации за това, което *хората* вършат, т.е. за това, което повечето хора вършат през по-голямата част от времето в определени условия. Доколкото в резултатите ни присъстват неизмерени индивидуални различия, изводите ни не могат да бъдат точни за всички хора. Различия в социалните нагласи, ценностите, способностите, личностните характеристики и преживяванията от близкото минало могат да повлияят върху начина, по който хората реагират и отговарят в даден експеримент. Така въпреки способността ни да контролираме самата експериментална ситуация, една и съща ситуация може да не повлияе върху всеки човек по един и същ начин.

Освен това, когато съумеем да контролираме експерименталната ситуация, така че тя да е абсолютно еднаква за всеки човек, пак сме изправени пред реалната опасност да създадем толкова стерилна ситуация, че изследваното лице няма да е склонно да се отнася сериозно. Думата „стерилен” има най-малко две значения: 1) свободен от микроби и 2) неефективен или безплоден. Експериментаторът би трябвало да се стреми да създава ситуация, която е максимално „свободна от микроби”, без да я прави безплодна или „нереална” за изследваното лице. Ако изследваното лице не намира събитията на експеримента интересни и ангажиращи, реакциите му може да не бъдат спонтанни и тогава нашите резултати не ще имат голям смисъл. Редом с контрола също така важно е експериментът да оказва влияние върху изследваните лица. Те трябва да се отнасят сериозно към експеримента и да се вживеят в него, така че той да не повлияе чувствително върху поведението им. Проблемът за социалните психолози е, че тези два решаващи фактора — влиянието и контролът — често действат в противоположни посоки: докато единият фактор се засилва, другият отслабва. Дилемата пред експериментаторите е как да осъществят максимално влияние върху изследваните лица, без да жертват част от контрола над ситуацията.

Това изисква голямо творчество и изобретателност при подготвянето и построяването на експерименталните ситуации. Така навлизаме в проблема за реализма.

Реализъм В началото на настоящата глава споменах често срещаната критика, че лабораторните експерименти са изкуствени и нагласени имитации на живота и не са „реални”. Какво означава тук „реален”? Преди няколко години заедно с Мерил Карлсмит написахме трактат за експерименталния метод, в който се опитахме да дадем дефиниция на „реален”⁸. Изтъкнахме, че един експеримент може да бъде реалистичен по два отделни начина: ако експериментът оказва влияние върху изследваните лица, кара ги да се отнасят сериозно към него и ги ангажира в процедурите, можем да говорим за експериментален реализъм. Друг е въпросът до каква степен лабораторният експеримент наподобява събитията, които често се случват с хората в живота. С Карлсмит нарекохме това житейски реализъм. Често експерименталният и житейският реализъм се смесват и това е причина да се отправя критиката, че експериментите са изкуствени и безполезни, тъй като не отразяват живота.

Разликата между двата вида реализъм може най-успешно да се илюстрира с пример от изследване, в което степента на експерименталния реализъм е висока, а степента на житейския реализъм — ниска. Да си припомним експеримента на Стенли Милграм⁹, който разгледахме в глава 2; в него всяко изследвано лице трябва да причини поредица електрически удари с нарастваща сила на друг човек, който изглежда свързан чрез проводници с електрически апарат в съседната стая. А всъщност, като помислим — колко често ни се налага в ежедневието да прилагаме електрически удари на хората? Това е нереалистично, но само от житейска гледна точка. Има ли експериментален реализъм в процедурата — с други думи, били ли са изследваните лица погълнати от нея, отнасяли ли са се сериозно към нея, имала ли е тя влияние върху тях, била ли е част от техния реален свят за момента? Или изследваните лица само са играели роля, без да се отнасят сериозно към процедурата, и са изпълнявали изискванията като на шега? Милграм

съобщава, че изследваните от него лица изпитвали силно напрежение и неудобство. Но да оставим Милграм сам да разкаже как е изглеждало едно от типичните изследвани лица:

Наблюдавах как — усмихнат и самоуверен — в лабораторията влезе улегнал и на вид уравновесен бизнесмен. След двадесет минути той представляваше потръпваща, заекваща развалина, която всеки момент можеше да изпадне в нервен шок. Той непрекъснато дърпаше ухото си и кършеше ръце. В един момент опря юмрук в челото си и промълви: „О, боже, нека спре това.” В същото време той продължаваше да реагира на всяка дума на експериментатора и до края се подчиняваше на указанията му¹⁰.

Човек, поставен в нереалистична ситуация, едва ли би се държал така. Това, което се е случило на изследваните от Милграм лица, е било *реално*, въпреки че никога не е ставало във всекидневния им живот. Също така не би било погрешно да направим извода, че резултатите от този експеримент са относително точен показател за начина, по който хората в живота биха реагирали на *действителна* поредица от подобни събития.

Заблуда Значението на експерименталния реализъм трудно би могло да бъде преувеличено. Най-добрият начин за постигането на това важно качество е да се създаде ситуация, която да бъде ангажираща и интересна за изследваните лица. Освен това често пъти е необходимо да се прикрие истинската цел на изследването. Защо има необходимост от прикриване?

В началото на настоящата глава споменах, че почти всеки човек е любител социален психолог в смисъла, че всички живеем в социален свят и постоянно строим хипотези за нещата, които ни се случват в нашия социален свят. Това важи и за индивидите, които служат като участници в нашите експерименти. Тъй като те винаги се стремят да проумяят нещата, ако знаят какво се опитваме да постигнем, може да са склонни да се държат по начин, съответстващ на собствените

им хипотези, вместо по естествения и обичаен за тях начин. Поради тази причина ние се опитваме да прикрием от участниците истинската същност на експеримента. Тъй като почти винаги имаме работа с високоинтелигентни зрели хора, тази задача не е лесна, но това е неотменимо изискване в повечето експерименти, за да сме сигурни, че ще получим валидни и достоверни данни.

Това изискване поставя експериментатора — социален психолог, в положението на филмов режисьор, който подготвя сцената за действието, без да съобщава на актьора за какво се говори в пиесата. Този вид експериментални ситуации се наричат **лъжливи версии** и имат за цел да повишат експерименталния реализъм, като създават ситуация, в която изследваното лице може да действа естествено, без задръжка поради това, че знае точно коя страна от поведението му се изследва. Например в споменатото изследване на Арънсън-Милс за инициацията, на изследваните лица бе казано, че преминават тест за стеснителност, въз основа на който ще бъдат разпределени за участие в група, в която ще се обсъжда психологията на секса—това беше лъжливата версия. Това беше чиста заблуда. В действителност те бяха подлагани на ритуал на приемане, за да се установи дали това ще има някакъв ефект върху отношението им към групата. Ако изследваните лица знаеха истинската цел на експеримента, преди да участват в него, резултатите щяха да бъдат напълно безсмислени. Учени, които са се занимавали с този въпрос, са установили, че ако изследваните лица знаят истинската цел на експеримента, те нямат естествено поведение, а се опитват или да се представят в добра светлина, или да „подпомогнат” експериментатора, като се държат така, че експериментът да даде очакваните резултати. И в двата случая резултатите са катастрофални за изследователя. Експериментаторът обикновено може успешно да възпре желанието на изследваното лице да бъде „в помощ”, но по-трудно може да се възпре желанието да изглеждаш в добра светлина. Повечето хора не желаят да бъдат сметнати за слабохарактерни, ненормални, конформисти, непривлекателни, глупави или луди. Така, ако успеят да разберат какво търси експериментаторът, мнозинството от хората ще се опитат да изглеждат в добра светлина или нормални. Когато в експеримент,

предназначен да изясни точно това явление¹¹, на изследваните лица било съобщено, че определен резултат показва, че притежават положителна черта от характера, те проявявали поведението, водещо до този резултат, много по-често, отколкото когато им казали, че то съответства на отрицателна характеристика. Въпреки че това поведение е обяснимо, то „замърсява” значимите резултати. Поради тази причина на изследваните лица не се съобщава действителният характер на експеримента.

За илюстрация нека разгледаме отново класическия експеримент на Соломон Аш върху конформизма¹². Да си припомним, че в това изследване на студент се поставя задачата да сравни дължината на няколко прави линии. Това е лека задача. Но неколцина други студенти (които всъщност са подставени лица на експериментатора) преднамерено дават неправилна преценка. Поставени в тази ситуация, значителен брой от изследваните лица се поддават на внушението на групата и повтарят неправилната преценка. Разбира се, това е експеримент с висока степен на заблуда. Изследваните лица мислят, че участват в експеримент върху възприятието, а всъщност се изследва техният конформизъм. Необходима ли е тази заблуда? Мисля, че да. Да повторим нещата без използването на заблуда: представете си, че сте изследвано лице в експеримент, в който експериментаторът казва: „Искам да установя дали ще се поддадете или няма да се поддадете на влиянието на групата”, и след това ви казва какво следва. Предполагам, че вие не бихте проявил конформизъм. Предполагам, че почти *никой* не би проявил конформизъм — защото конформизмът се счита за слабохарактерно и непривлекателно поведение. Какъв извод би могъл да направи експериментаторът от това? Че хората не са склонни към конформизъм? Такъв извод би бил погрешен и заблуждаващ, а такъв експеримент не би имал смисъл.

А сега да се върнем към експериментите на Милграм върху подчинението. Той установява, че около 65% от среднестатистическите участници в експеримента, са готови да приложат силни електрически шокове на друг човек, подчинявайки се на заповедта на експериментатора. При все това всяка година, когато описвам експерименталната

ситуация на студентите в моя курс и питам дали *те* биха се подчинили на подобна заповед, само около 1% отговарят положително. Означава ли това, че моите студенти са по-добри от изследваните от Милграм лии? Не бих казал. Според мен това означава, че ако им се даде 50-процентна възможност за избор, хората ще се опитат да се представят в добра светлина. Ако Милграм не бе използвал заблуда, той би получил резултати, които просто не отразяват поведението на хора, накарани да повярват, че са в реална ситуация. Ако дадем възможност на изследваните лица да се разположат удобно и докато почиват, да си представят как биха се държали, ако... бихме получили представа какви биха желали да бъдат, а не какви са.

Етични проблеми

Използването на заблуда може би е най-добрият (и вероятно *единственият*) начин да се получи полезна информация за поведението на хората в най-сложни и значими ситуации, но то (използването на заблуда) *действително* поставя сериозни етични проблеми пред експериментатора. Проблемите са три.

1. Да се лъжат хората просто е неморално. Проблемът придобива още по-голямо значение в периода след аферата Уотъргейт, когато се разкри, че правителствени агенции незаконно са подслушвали гражданите, че президентите на САЩ направо лъжат хората, които са ги избрали, и че всякакъв вид мръсни трикове, фалшиви писма, подправени документи и т.н. са били използвани от хора, специално наети от президента. Могат ли социалните изследователи да оправдаят увеличаването на замърсяването от заблуда, което днес съществува?
2. Тази заблуда често води до груба намеса в интимния свят на личностите. Когато изследваните лица не знаят какво точно изследва експериментаторът, те не са в състояние да дадат

своето информирано съгласие. В експеримента на Аш например може да се допусне, че някои студенти нямаше да се съгласят да участват, ако предварително знаеха, че Аш се интересува от тяхната склонност към конформизъм, а не от перцептивната им преценка.

3. Процедурите на експериментите често са свързани с неприятни изживявания като болка, досада, тревожност и други.

Бързам да добавя, че етични проблеми възникват дори когато не се използва заблуда и когато експерименталните процедури не са крайни. Понякога дори привидно най-неутралната процедура може да повлияе на някои участници по начини, които не могат лесно да бъдат предвидени дори от най-чувствителните и внимателни експериментатори. Да разгледаме поредица експерименти, проведени от Робин Дос, Джейн Мактавиш и Хариет Шакли¹³. В техните изследвания на „социални дилеми” участниците обикновено са изправени пред решението да сътрудничат или да „дезертират”. Ако всеки сътрудничи, всеки получава финансово възнаграждение, но ако един или повече участници решат да дезертират, те получават висока награда и тези, които са избрали сътрудничеството, са във финансово неизгодна позиция. Отговорите са анонимни и остават такива, докато продължава изследването. В началото на експеримента правилата на играта напълно се обясняват на всички участници. Не се използва заблуда. Сценарият изглежда напълно безобиден.

24 часа след експерименталната процедура обаче възрастен мъж се обажда на експериментатора по телефона. Той е бил единствен дезертьор в групата си и е спечелил 190 долара. Исква да върне печалбата си и да раздели парите сред другите участници (които са сътрудничали и са спечелили само по 1 долар). По време на разговора мъжът разкрива, че се чувства ужасно заради алчността си, че цяла нощ не е спал и т.н. След подобен опит жена, която е сътрудничала, докато останалите участници са дезертирали, съобщава, че се чувства лековерна и че е разбрала, че хората не са толкова доверчиви, колкото е смятала преди.

Въпреки грижливото планиране от страна на изследователите

експериментите оказват силно въздействие върху участниците, *което не би могло лесно да се предвиди*. Умишлено избрах експериментите на Дос, Мактабиш и Шакли, защото не използват заблуда и не минават границите на етичните норми. Моята позиция е проста, но важна: никакви етични норми не могат да предвидят всички проблеми, особено тези, които възникват, когато участниците открият нещо неприятно за самите себе си или за другите, докато участват в експеримента.

Социалните психолози, които провеждат експерименти, се отнасят с голямо внимание към етичните проблеми — именно защото работата им почива върху морална дилема. Нека обясня какво имам предвид. Тази дилема се основава върху две противоположни ценности, които повечето социални психолози спазват. От една страна, те вярват в ценността на свободното научно търсене, а, от друга, вярват в ценността на човешкото достойнство и в правото на хората да имат свой интимен свят. Тази дилема е реална и не може да бъде прогонена нито с високопарни декларации колко е важно да се пази човешкото достойнство, нито със сладкодумни клетви във вяроност към каузата на науката. При това социалните психолози трябва доблестно да се изправят пред този проблем не само веднъж, но абсолютно всеки път, когато подготвят и провеждат експеримент, защото не съществуват конкретни и всеобщи правила или насоки, които могат да ръководят *всеки* експеримент.

Очевидно някои експериментални техники създават повече проблеми от други. Общо взето експериментите, които използват заблуда, са повод за загриженост, защото изричането на лъжа *само по себе си* е нежелателно — дори заблудата да служи за разбулване на истината. Процедурите, които причиняват болка, смущение, чувство за вина или други силни емоции пък, представляват безспорни морални проблеми.

По-неуловими, но не по-маловажни морални проблеми възникват, когато участниците се сблъскат с някоя страна от собствената си личност, която не е приятна или положителна. Спомнете си преживяванията на изследваните лица в относително безобидните експерименти, които провеждат Дос, Мактавиш и Шакли. Освен това мнозина от изследваните лица на Соломон Аш¹⁴ научават, че биха проявили

конформизъм под влияние на груповия натиск; мнозина участници в нашия собствен експеримент (Арънсън и Метий)¹⁵ откриват, че са способни да излъжат в игра на карти; повечето от изследваните лица в експеримента на Милграм¹⁶ осъзнават, че ще се подчинят на авторитета, дори ако подчинението им (както изглежда) е свързано с причиняване вреда на друг човек.

Може да се спори, че подобно откритие за собствената личност е от терапевтична или образователна полза за участниците; наистина голям брой от тях твърдят това. Само по себе си обаче това твърдение не оправдава въпросните процедури. В края на краищата как един експериментатор би могъл предварително да знае, че откритието на участника ще е здравословно? Нещо повече, арогантно е от страна на който и да е учен да решава, че има правото или уменията да доставя на хората терапевтично преживяване, без предварително да е искал разрешение за това от тях.

При наличието на тези проблеми може ли да се каже, че целите на социалнопсихологическите изследвания оправдават средствата? Това е спорен Въпрос. Някои твърдят, че независимо от целите и постиженията на социалната психология те не струват нищо, щом хора биват заблуждавали или им се причиняват неприятни преживявания. Други изпадат в противоположната крайност и настояват, че социалните психолози откриват неща, които могат да имат огромна полза за човечеството, и затова си заслужава да платим почти всякаква цена за резултатите.

Моята собствена позиция е някъде по средата. Смятам, че науката социална психология е важна, но смятам също, че здравето и благополучието на изследваните в експериментите лица винаги трябва да бъдат защитавани. Смятам, че когато се решава дали дадена експериментална процедура е морална, е уместно да се анализират ползите и загубите. Т.е. би трябвало да преценим какво добро ще произлезе от провеждането на експеримента и каква вреда ще бъде причинена на участващите в него хора. Казано по друг начин, ползата за науката и обществото се съпоставя със загубата за изследваните лица и това съотношение се Въвежда в изчисляването на решението. За съжаление това съпоставяне

се прави трудно, защото преди експеримента никога не можем да бъдем абсолютно сигурни нито в ползата нито във Вредата от него.

Да се върнем към експеримента върху подчинението. От пръв поглед се вижда, че процедурата без съмнение е трудна. Милграм обаче не е имал начин да разбере точно *колко* е трудна тя, преди да навлезе дълбоко в изследването. Смятам също, че експериментът е изключително важен; той ни дава голяма информация за човешкото победеше. Като се вземе предвид всичко, доволен съм, че Милграм го завърши. Не всички ще се съгласят с мен.

Веднага след публикацията му експериментът беше остро разкритикуван от морална гледна точка както от журналисти в пресата, така и от сериозни учени. Няколко години след като публикува резултатите си, Милграм ми добери с тъга, примесена с горчивина, убеждението си, че голяма част от отправената към него критика е била предизвикана по-скоро от резултатите, които е получил, отколкото от самата процедура, която е използвал. Това, само по себе си и от само себе си, е интересен Въпрос: по-малко яростни ли щяха да бъдат критиките срещу морала на процедурата, използвана от Милграм, ако никой от участниците не бе приложил електрически удари с по-голяма от средната сила? Над десет години по-късно Ленард Бикман и Матю Зарантонело¹⁷ откриват, че разсъжденията на Милграм са били правилни. Те провеждат прост експеримент от малък мащаб. Изследователите молят 100 души да прочетат раздела, в който е описана процедурата, която Милграм е използвал в експеримента си. Хората, които са били информирани, че висок процент от изследваните лица са проявили пълно подчинение, преценяват процедурата като по-вредна (и следователно по-неморална), отколкото тези, на които е било съобщено, че почти никое от изследваните лица не е проявило пълно подчинение. Като обобщение бих отбелязал, че моралът на който и да е експеримент би изглеждал по-малко проблематичен, ако резултатите от него ни показват нещо приятно или ласкателно за човешката природа, отколкото ако ни съобщават нещо, което бихме предпочели да не знаем. По никакъв начин това не означава обаче, че трябва да ограничаваме изследванията си до откриването на ласкателни факти! Експериментът на Милграм върху

подчинението е прекрасна илюстрация на този аргумент. Убеден съм, че ако един учен иска да изследва до каква степен човек, подчиняващ се слъпо на авторитета, ще причини вреда на себеподобните си, той не може да го направи, без да предизвика известен дискомфорт.

Накратко казано, решението на един социален психолог дали да проведе определен експеримент зависи от преценяването на възможните ползи и загуби от конкретния експеримент. Когато моите студенти обмислят дали да проведат дадено изследване, аз ги съветвам да използват следните 5 ръководни принципа:

1. Процедурите, които причиняват силна болка или неприятни преживявания, би трябвало да се избягват винаги, когато е възможно. В зависимост от хипотезата, която се проверява, причиняването на известен дискомфорт може би е неизбежно.
2. Експериментаторите би трябвало да предоставят на изследваните от тях лица реалното право на избор да напуснат експеримента, ако неприятните им преживявания станат твърде силни.
3. Експериментаторите би трябвало да бъдат в постоянна готовност да възприемат процедури, които са алтернативи на заблудата. Ако може да се открие някоя друга плодотворна процедура, тя би трябвало да се използва.
4. В края на процедурата експериментаторът би трябвало да посвети значителен период от време на всяко изследвано лице, старателно да му обясни подробностите на експеримента, истинската си цел, причините за заблудата или дискомфорта и т.н. По време на „разяснителната беседа” той ще трябва да положи максимални усилия, за да запази достойнството на изследваното лице, да не му позволи да се почувства глупаво или лековерно заради това, че се е „хванало” на заблудата. Експериментаторът би трябвало да се увери, че изследваното лице напуска лабораторията в добро настроение — че е доволно от себе си и от участието си в експеримента. Това може да постигне всеки съвестен експериментатор, който е готов да посвети времето и труда си, за да

се отплати на изследваното лице (с информация и внимание) за важната роля, която то е изиграло в научното начинание. 5. Накрая експериментаторът не би трябвало да предприема експеримент, който е свързан със заблуда или неприятни преживявания, „просто така”. Преди да пристъпи прага на лабораторията, изследвателят би трябвало да е сигурен, че експериментът е разумен и значим — че търси отговор на интересен въпрос и го търси по задълбочен и добре организиран начин.

Повечето експериментатори социални психолози, са извънредно внимателни към потребностите на изследваните от тях лица. Въпреки че някои експерименти включват процедури, които причиняват различни смущаващи преживявания, в по-голямата си част тези процедури съдържат не малко гаранции за сигурността на изследваните лица. Например, що се отнася до неприятните преживявания на изследваните лица, повечето читатели ще се съгласят, че експериментът на Стенли Милграм върху подчинението е едно от най-мъчителните изследвания, описани в настоящата книга. Все пак ясно е, че след провеждането на експеримента Милграм е работил упорито, за да превърне цялото преживяване в полезен и вълнуващ опит за изследваните от него лица. Ясно е също, че той е постигнал успех: няколко седмици след експеримента 84% от участниците изразили задоволство, че са участвали в изследването; 15% не изразили никакви особени чувства и само 1% заявили, че съжаляват за участието си. (Тези резултати обаче би трябвало да се разглеждат с предпазливост. От разглеждането на когнитивния дисонанс в глава 5 видяхме, че понякога хората оправдават собственото си поведение, като променят предишните си нагласи.) Проведено по-късно изследване дава по-убедителни доказателства: една година след края на експерименталната процедура университетски психиатър задал въпроси на произволна извадка от изследваните лица и не открил никакви вредни ефекти; дори сред изследваните лица преобладавало мнението, че участието им в експеримента е разширило и обогатило познанията им¹⁸.

Дългът на експериментатора към изследваните лица В настоящата глава се опитам да изложа предимствата на експерименталния метод и да покажа колко сложна и отговорна е подготовката и провеждането на един лабораторен експеримент по социална психология. Освен това се опитам да предам частица от вълнението, което изпитвам при преодоляването на трудностите, и да разгледам начините, чрез които се стремя да осигурявам душевното спокойствие и обогатяването на изследваните от мен лица. Знанието, информацията и прозренията за социалното поведение на хората, които описам в първите осем глави на настоящата книга, са основани на техниките и процедурите, разгледани в тази глава. Те са основани и на съдействието на десетки хиляди хора, които ни позволиха да изучим поведението им в лаборатории в целия свят. Ние имаме голям дълг към тях. В крайна сметка опознаването на човека в цялата му сложност зависи от изобретателността, с която експериментаторите разработват методики за изследване на поведението му. Тези методики успешно се контролират и действат, без да уронват присъщото достойнство на онези индивиди, които в качеството на експериментални участници допринасят за нашето познание.

Какво ще стане, ако някой злоупотреби с откритията ни

Има едно допълнително съображение от етично естество: моралната отговорност на учения за това, което ще открие. На различни места в настоящата книга се занимавам с някои механизми на убеждаването, които имат изключително голямо влияние. С особена сила това се отнася за глава 5, където разглеждам методите за самоубеждаване, и за някои от следващите глави, в които отделям внимание на някои приложения на тези методи. Самоубеждаването е голяма сила, защото, реално погледнато, „убеждаващият се” изобщо не разбира какво се е случило с него. Той започва да вярва, че дадено твърдение е вярно не защото Дж.

Робърт Опенхаймер или Т. С. Елиът или пък Джо Рамото го е убедил, че е вярно — той започва да вярва, понеже *сам* се е убедил. Дори често пъти той не знае защо или как е повярвал. Това прави явлението не само въздействащо, но и стряскащо. Когато зная защо съм повярвал в X, аз съм относително свободен да променям мнението си; но ако единственото, което зная, е, че X е вярно — и не зная нищо друго, — много по-вероятно е да продължа да го вярвам дори при наличието на множество опровергаващи доказателства.

Механизмите, които описах, могат да се използват, за да се накарат хората да си чистят зъбите с конец, да престанат да тормозят послабите, да намалят болката или да обичат съседите си. Много хора биха могли да приемат тези резултати за положителни и Все пак с тях също може да се манипулира. Освен това същите механизми могат да се използват и за да се накарат хората да купуват дадени марки паста за зъби, както и да гласуват за определени политически кандидати. Не е ли неетично да се използват мощните начини за социално влияние в това време на политически манипулатори, пропагандисти и дребни амбулантни търговци?

Както читателят на настоящата книга вече трябва да се досеща, като човек от плът и кръв, живеещ в този свят, аз имам много ценности и не съм се опитвал да ги крия; те проличават на всяка крачка. Например бих желал да премахна фанатизма и жестокостта. Ако имах тази власт, бих използвал възможно най-хуманните и ефикасни методи, за да осъществя тези цели. Съзнавам обаче, че веднъж разработят ли се тези методи, други хора биха могли да ги използват, за да постигнат цели, които според мен са погрешни. Това силно ме безпокои. Съзнавам също, че вие можете да не споделяте моите ценности. В такъв случай, ако вярвате, че тези методи са ефикасни, обезпокоените би трябвало да бъдете вие.

В същото време бързам да изтъкна, че описваните от мен явления не са съвсем нови. В края на краищата не социален психолог е накарал г-н Ландри да се пристрасти към цигари „Марлборо” или е измислил „подаването на ниски топки” и не социален психолог е накарал лейтенант Коли да се опитва да оправдава безпричинното убийство на цивилни

виетнамски жители. Те действат самостоятелно. Социалните психолози се опитват да вникнат в тези и десетки други явления, които стават по света всеки ден — още от момента, когато първите две човешки същества на Земята са започнали да общуват. Като прониква в тези явления, социалният психолог може да помогне на хората да разберат процесите и произтичащите от тях последствия и вероятно да се въздържат от определен вид поведение, когато самите те решат, че то пречи за адаптацията.

Самият факт, че като действащи социални психолози ние знаем, че явленията, с които работим, не са породени от нас, не ни освобождава от морална отговорност. В нашите изследвания тези явления често кристализират във високо организирани и лесно приложими методики. Винаги съществува възможност някои индивиди да разработят тези методики и да ги приложат за осъществяването на свои собствени цели. Използвани от някой демагог, методиките очевидно биха могли да превърнат нашето общество в кошмар, излязъл от романите на Оруел. Нямам намерение да държа проповед за отговорностите на социалните психолози. Това, което най-добре познавам, са моите собствени отговорности, така както ги разбирам. Накратко те са: да разяснявам на обществеността как тези методики биха могли да бъдат използвани, да бдя, за да не допусна някой да злоупотреби с тях, и да продължавам изследванията си, чиято цел е да задълбочим познанието си за човека като социално животно — как мисли, как се държи, какво го прави агресивен и какво го кара да обича. Честно казано, не мога да измисля по-интересно или по-важно начинание от това.

Речник на термините

Автентичност: Когато поведението и начинът на общуване на един човек съответстват на чувствата му;

Агресивно действие: поведение, което цели да причини физическа или психологична болка;

Агресия, насочена към взаимоотношенията: нефизическа форма на агресивност, като клюкарстване, разпространяване на фалшиви слухове или остракизъм;

Агресия, свързана с фрустрации: фрустрацията — усещането, че ви се пречи да постигнете някаква цел — увеличава вероятността от агресивна реакция;

„Аз-концепция“: съдържанието на собственото аз; т.е. нашето възприятие за собствените ни мисли, убеждения и личностни черти;

„Аз-схеми“: организирани структури от знания за самите нас, основани на миналия ни опит, които ни помагат да разберем, обясним и предвидим поведението си;

Алтруизъм: всяко действие, което облагодетелства друго, но не човека, който го проявява; често е свързано със загуби за оня, който го извършва;

Амигдала: зона в мозъка, свързана с агресивни видове поведение;

Атитюд (нагласа): трайна оценка — положителна или отрицателна — за хора, предмети и идеи; атитюдите имат оценъчен/емоционален, както и познавателен компонент;

Атрибуционна теория: описание на начина, по който хората обясняват причините за собственото си поведение и поведението на другите;

Близост: един от основните фактори, определящи дали ще харесаме или обикнем някого, е неговата физическа близост; по-вероятно е да се влюбим в някого, който живее в нашия или в близък град или следва в нашия университет, отколкото в някого, който живее далеч от нас;

Взаимоотношения на безкористна взаимопомощ: взаимоотношения, в които главната грижа на хората е да откликват на потребностите на другия;

Взаимоотношения на поделяне: взаимоотношения, ръководени от нуждата от справедливост (т.е. равен дял от възнагражденията и загубите) за хората, които са в такава връзка;

Враждебен (злостен) сексизъм: споделяне на стереотипно отрицателни мнения за жените — напр. че са по-малко интелигентни от мъжете;

Враждебна (злостна) агресивност: акт на агресия, породен от чувство на гняв, и целящ да причини болка или нараняване;

Вторична печалба: след съгласяването, неочакван благоприятен разбой на нещата, който прави поведението на съгласие ш-привлекателно;

Външно оправдание: причината или обяснението за дисонантното поведение на един човек не е у самия него, а в ситуацията (напр. възнаграждение или наказание);

Вътрешно оправдание: намаляването на дисонанса чрез промяна на нещо, свързано с индивида (напр. нагласата или поведението му);

Грешка на деятел-наблюдател: склонността да се обяснява поведението на другите хора с личността им, а собственото поведение — със ситуационни фактори;

Групово мислене: тип мислене, в което груповото споразумение надделява над внимателното и реалистично преценяване на фактите;

Деиндивидуация: състояние на отслабено самосъзнание (обикновено предизвикано от анонимност), което намалява грижата за социалната преценка и задръжките срещу забранени форми на поведение;

Дехуманизация: процесът на възприемане на жертвите като хора, лишени от човешки качества, което намалява задръжките срещу агресивни действия и прави по-нататъшната проява на агресия по-вероятна и по-лесна;

Диспозиционна атрибуция: приемане, че поведението на един човек е резултат от личността му (диспозицията), а не от влиянието на ситуацията;

Доброжелателен сексизъм: възприемане на нагласа към жените, която изглежда положителна и дори галантна, но всъщност отразява стереотип; напр. убеждението, че жените трябва да бъдат закриляни;

Достоверност на източника: ако източникът на информацията е експерт и внушава доверие, вероятно ще окаже влияние върху убежденията на аудиторията;

Достъпност на атитюда: силата на асоциацията между един обект и преценката на един човек за него; достъпността се измерва със скоростта, с която хората могат да съобщят мнението си за даден обект или проблем;

Дразнител, подбуждащ към агресия: предмет или човек, свързан с агресивни реакции (напр. пистолет), който само с присъствието си може да увеличи вероятността от проява на агресия;

Евристика на достъпността: мисловно практическо правило, с помощта на което човек основава преценката си върху лекотата, с която се сеща за нещо;

Евристика на нагласата: интуитивен скок при вземане на решения, като обектите бъдат отнасяни към благоприятна или неблагоприятна Категория;

Евристика на представителността: интуитивен скок с помощта на който хората класифицират нещо, според това доколко то прилича на типичен случай;

Егозащитно поведение: поведение, чиято цел е да поддържа положителна представата на даден човек за самия него за сметка на трезвата преценка на действителността;

Егоцентрично мислене: склонността да възприемаш себе си като по-важен за събитията, отколкото си в действителност;

Експериментален реализъм: богато един експеримент въздейства върху участниците, кара ги да приемат на сериозно проблема и ги ангажира в процедурите; той може да бъде ефективен дори ако отсъства житейски реализъм;

Емоционално заразяване: бързото предаване на емоции или видове поведение сред група от хора;

Емпатия: способността да се поставиш на мястото на друг човек: и да преживееш събития и емоции (напр. радост, тъга), които ги преживява той;

Ерос: инстинктът към живота, постулиран от Фройд;

Ефектът на:

еднородността: склонността да виждаш по-голямо сходство между членовете на чужда група, отколкото между тези в своята група;

имунизацията: процесът, при който намалява склонността на хората да се поддават на опити за промяна на нагласите им, като първоначално са подлагани на малки „дозии“ аргументи, противоречащи на позицията им;

контраста: един предмет или обект изглежда по-добре или по-зле, отколкото е, в зависимост от качеството на обектите, с които е сравняван;

ореола: предубеждение, при което положителното или отрицателното ни общо впечатление от някого влияе върху за заключенията ни за него и бъдещите ни очаквания по отношение на него;

печалбата и загубата: теорията, че най-много харесваме тези, в чиито очи сме спечелили нещо (напр. отначало не са ни харесвали, но сега ни харесват), а най-малко харесваме таки, в чиито очи нещо сме изгубили (напр. отначало са ни харесвали, но сега -не);

провала: явление, при което доказателството за извършена от някого грешка увеличава привлекателността на почти идеален човек;

първенството: при определени обстоятелства първият аргумент, който чуем, ни повлиява особено силно;

разреждането: вероятността допълнителна и неуместна информация по даден въпрос да повлияе отрицателно върху преценката или впечатлението ни, свързани с този въпрос;

свежестта: при определени обстоятелства последният аргумент, който чуем, ни повлиява особено силно;

свидетеля: изводът, че колкото повече очевидци присъстват на мястото на една злополука, толкова е по-малка вероятността някой

да се притече на помощ;

Фалшивия консенсус: склонността да се надценява процентът на хората, съгласни с нас по даден въпрос;

Житейски реализъм: степента, до която един експеримент съответства на ситуациите, срещани във всекидневието;

Зависима променлива: в един експеримент, променливата, която експериментаторът измерва, за да види дали се влияе от независимата променлива; според хипотезата на изследователя зависимата променлива ще зависи от стойността на независимата;

Заключение по съответствие: склонността да се приписва причината за поведението на даден човек на съответстваща характеристика или черта на този човек;

Заплахата от стереотипа: страхът на членове от малцинствена група, че биха могли да се държат така, че да потвърдят съществуващ стереотип на културата; обикновено това намалява ефективността на представянето им;

Злостен сексизъм: споделяне на стереотипно отрицателни мнения за Жените — напр. че са по-малко интелигентни от мъжете;

Злостна агресивност: акт на агресия, породен от чувство на гняв, и целящ да причини болка или нараняване;

Идентификация: реакция спрямо социалното влияние, предизвикана от желанието на индивида да бъде като човека, упражняващ влиянието;

Илюзорна корелация: склонност да се виждат взаимоотношения или зависимости между събития, които в действителност не са свързани;

Инструментална агресия: агресивност като средство за постигане на някаква цел, която не е да се причини болка;

Интернализация: реакция спрямо социалното влияние, предизвикана от желанието на индивида да бъде прав;

Информация; както в информационното социално влияние: влиянието на други хора, което ни кара да проявяваме конформизъм, защото ги виждаме като източник на информация, който насочва поведението ни; ние проявяваме съгласие, защото вярваме, че богата ситуацията е неясна, другите я интерпретират по-правилно от нас;

Катарзис: схващането, че „изпускането на пара” — като се извърши акт на агресия, като се наблюдават агресивните действия на други хора или се извърши въображаем акт на агресия — освобождава натрупаните агресивни енергии и намалява вероятността от по-нататъшна проява на агресивност;

Когнитивен (познавателен) дисонанс: състояние на напрежение, възникващо винаги когато индивидът има едновременно два психологично несъвместими познавателни елемента (идеи, нагласи, убеждения, мнения);

Когнитивни скъперници: идеята, че когато взимат решения, хората се стремят да съхраняват познавателната си енергия, като винаги, когато могат, използват интуитивни скокове;

Козел отпущения: склонността на фрустрирани или нещастни хора да пренасят агресивността си върху групи, които са мразени, разпознаваеми и относително безвластни;

Конформизъм: промяна на поведението, настъпила вследствие реално или въображаемо влияние на други хора;

Лицемерие: аспект на когнитивния дисонанс, предизвикан от изправянето на индивидите пред несъответствието между това, което проповядват, и това, което вършат;

Лъжлива версия: постановката и сценарият на един експеримент, целящи да увеличат експерименталния реализъм, като създадат ситуация, в която участниците могат да се държат естествено, защото не знаят точно коя страна от поведението им се изследва;

Любовен триъгълник: според Стърнбърг трите компонента на любовта: страст, интимност и ангажираност;

Любов, основана на приятелство: чувствата на интимност и обич, които имаме към един човек, на когото дълбоко държим, без непременно да изпитваме страст или възбуда в присъствието му/й;

Метод на картинната мозайка: техника на обучение, целяща да намали предразсъдъците и да повиши самооценката на децата, като ги поставя в малки групи, в които има представители на различни раси, и чиито членове си сътрудничат;

Мнение: това, което човек смята, че е истина (без оценка или емоция);

Нагласа: трайна оценка — положителна или отрицателна — за хора, предмети и идеи; атиюдите имат оценъчен/емоционален, както и познавателен компонент;

Недостатъчно наказание: дисонансът, предизвикан, когато индивидите нямат достатъчно външно оправдание, че са устояли на желано действие или предмет; в резултат те обикновено подценяват действието или предмета;

Независима променлива: променливата, която един експериментатор променя, за да провери дали тя влияе върху някоя друга променлива; това е променливата, която според прогнозите на изследователя ще предизвика промяна в някоя друга променлива;

Обвиняване на жертвата: склонността да се обвиняват индивидите (да се правят диспозиционни атрибуции) за това, че са станали жертва; обикновено е мотивирана от желание да се вижда светът като справедливо място;

Оправдаване на собственото поведение: склонността да се оправдават собствените постъпки, за да поддържа един човек самооценката си;

Оправдаване на усилието: склонността на хората да харесват повече нещо, което трудно са постигнали;

Открито говорене: ясно заявяване на чувствата и тревогите, които един човек изпитва, без да обвинява, да хвърля вина или да съди другия;

Оценъчни евристика: интуитивни скокове, които хората използват, за да правят бързи и ефективни преценки;

Парадигмата на най-малката група: образуването на безсмислени групи от непознати хора въз основа на тривиални критерии; членовете

на най-малките групи пак проявяват предпочитание към своята група;
Периферен път за убеждаване: ситуация, в която хората не развиват аргументите в една убедителна информация, а се влияят от периферни сигнали;

“Подаване на ниска топка”: безскрупулна тактика на продавач да накара клиента да се съгласи да купи стока на много ниска цена, като впоследствие му казва, че е станала грешка, и вдига цената; вупувачът често се съгласява да купи стоката с надутата цена;

Подкрепа, противоречаща на нагласите: процесът на познавателен дисонанс, възникващ когато човек заяви мнение или нагласа, Която противоречи на личните му убеждения или нагласи;

Познавателен дисонанс: напрежение, възникващо винаги когато индивидът има едновременно два психологично несъвместими познавателни елемента (идеи, нагласи, убеждения, мнения);

Предразсъдъци: враждебна или отрицателна нагласа към разпознаваема група от хора, основана единствено върху принадлежността им към тази група;

Преценка със задна дата: след като знаем резултата от едно събитие, имаме силна склонност (обикновено погрешна) да вярваме, че бихме могли да го познаем предварително;

Примамва: при взимането решения за покупка, алтернатива, която е по-нискокачествена от други възможни стока, при сравнение кара една от другите стоки да изглежда добра;

Разяснителна беседа: процедурата, при Която целта на изследването и точно какво е било установено, се обяснява на участниците след края на експеримента

Реконструктивна памет: процесът, в които спомените за дадено събитие могат да се изопачат от информация, получена след като е станало събитието;

Релативна депривация: усещането, че вие (или вашата група) имате по-малко, отколкото заслужавате, отколкото са ви накарали да очаквате, или отколкото получават, хора, които са подобни на вас;

Романтична любов: според Стърнбърг комбинация от страст и интимност;

Самооценка: преценките на хората за собствената им ценност; т.е. степента, до която се възприемат като добри, компетентни и порядъчни;

Самоосъществяващо се пророчество: случаят, в който хората 1) имат очаквания какво представлява друг човек, които 2) влияят върху отношението им към него и 3) и го карат да се държи по начин, Който съответства на първоначалните очаквания на хората;

Своята (собствената) група (ние): групата, с която един индивид се идентифицира и към която чувства, че принадлежи;

Себеугодна тенденция: склонност на индивидите да правят диспозиционни атрибуции за успехите си и ситуационни атрибуции — за провалите си;

Синдром на фалшивия спомен: спомен за минало травматично изживяване, което обективно не е истинско, но хората смятат, че се е случило;

Склонност към потвърждаване: склонност, след като сме заявили дадено убеждение, да разглеждаме последвалите доказателства по предубеден начин, за да потвърдим убеждението, ако е възможно;

Случайно разпределение: процесът, при който всички участници имат еднакъв шанс да попаднат във всяко експериментално условие; чрез случайното разпределение изследователите могат да бъдат относително сигурни, че различията в личността или произхода на участниците ще са разпределени равномерно в експерименталните ситуации;

Социално влияние: ефектът, който хората оказват върху убежденията или поведенията на другите;

Социално познание: как хората мислят за себе си и социалния свят; по-специално, как хората подбират, интерпретират, запомнят и използват социалната информация, за да правят съждения и взимат решения;

Социална психология: научното изследване на начините, по които мислите, чувствата и поведенията на хората се влияят от реалното или въображаемо присъствие на други хора;

Стереотип: опростеното обобщение за група хора, като им се приписват еднакви характеристики, съответстващи с предразсъдъците на хората;

Страстна любов: чувството на силен копнеж, придружено с физиологична възбуда, към друг човек; когато страстната ни любов е споделена, изпитваме голямо задоволство и екстаз, но когато не е, изпитваме тъга и отчаяние;

Сходство: хората са склонни да харесват и обичат други хора, които имат сходни мнения, нагласи, ценности и външност;

Сценарии: модели на социално поведение, които се възприемат по косвен начин от културата;

Свършена любов: според Стьърнбърг смесването на интимност, страст и ангажираност;

Създаване на преднастройка: процедура, основаваща се върху схващането, че наскоро срещнати или често активизирани идеи обикновено идват наум по-лесно и следователно ще бъдат използвани за интерпретиране на социалните събития;

Танатос: според Фройд, инстинктивен подтик към смъртта, които води до агресивни действия;

Теория на атрибуцията: описание на начина, по който хората обясняват причините за собственото си поведение и това на другите;

Теория на самовъзприятието: теорията, че богато нагласите ни са несигурни или неопределени, ние разбираме какви са те, като наблюдаваме какво правим;

Теория на социалното учене: теорията, че се научаваме на социално поведение (напр. агресивност), като наблюдаваме другите и ги имитираме

Тестостерон: мъжки полов хормон, свързан с агресивността;

Техника на слагане на крак във вратата: тактика да се накарат хората да се съгласят

да извършат голяма услуга, като първо бъдат помолени за малка услуга, която те обикновено се съгласяват да направят, и след това се поиска по-голяма услуга;

Фаворизиране на своята група: положителни чувства и специално отношение към хора, които сме причислили към своята група, и отрицателни чувства и несправедливо отношение към други, просто защото сме ги определили като членове на чуждата група;

Формулиране на проблема: при взимането на решение, дали един проблем или решение се излага (или формулира) по такъв начин, че дава възможност да се претърпи загуба или да се извлече печалба;

Фундаментална грешка при атрибуцията: склонността да надценяваме степента, до която поведението на хората се дължи на вътрешни фактори на личността, и да подценяваме ролята на ситуационните фактори;

“Хидравлична” теория: теорията, че спотаените емоции увеличават напрежението и трябва да бъдат изразени, за да се намали напрежението;

Чуждата група (те): група, с която индивидът не се идентифицира;

Явлението на възврънатата памет: спомени за минало събитие като сексуален тормоз, които са били забравени или потиснати; за точността на такива спомени се водят много спорове.

Бележки

Глава 1 Що е социална психология

1. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.
2. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Reading in social psychology* (pp. 169-178). New York: Holt.
3. Harris, J. (1970). *Hiroshima: A study in science, politics, and the ethics of war*. Menlo Park, CA: Addison-Wesley.
4. Powell, J. L. (1988). A test of the knew-it- all- along effect in the 1984 presidential and statewide elections. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 760-773.
5. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York Random House.
6. E. Berscheid, personal communication.
7. Zimbardo, P. (1971, October 25). The psychological power and pathology of imprisonment (p. 3). Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary; Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco.

Глава 2 Конформизмът

1. Copyright © 1933, 1961 by James Thurber. From "The day the dam broke," in *My life and hard times* (New York: Harper, 1933), pp. 41, 47. (Originally printed in *The New Yorker*.)
2. Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
3. Kruglanski, A. W., & Webster, D. W. (1991). Group members reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212-225.
4. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs*. (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.
5. Playboy, January 1975, p. 78.
6. Kruglanski, A. W. (1986, August). Freeze-think and the Challenger. *Psychology Today*, pp. 48-49.
7. Janis, I. L. (1971, November). Groupthink. *Psychology Today*, pp. 43-46.
Janis, I. L. (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-alarming groups. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kre-ichgauer (Eds.), *Group decision making*. New York: Academic Press.

- Kameda, T., & Sugimori, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 282-292.
8. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guectzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 117-190). Pittsburgh: Carnegie.
- Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 709, Whole No. 416.
9. Gitow, Andi oc Rothenberg, Fred (Producers). Dateline NBC: Follow the leader. Distributed by NBC News. (August 10, 1997)
10. Berns, G. S., Chappelow, J., Zmk, C. R, Pagnoni, G., Martm-Skurski, M. E., & Richards (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry*, 58, 245-253.
11. Wolosin, R., Sherman, S., & Cann, A. (1975). Predictions of own and other's conformity. *Journal of Personality*, 43, 357-378.
12. Asch, S. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.
- Morns, W., & Miller, R. (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 215-223.
- Boyanowsky, E., Allen, V., Bragg, B., & Lepinski, J. (1981). Generalization of independence created by social support. *Psychological Record*, 31, 475-488.
13. Allen, V., & Levine, J. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48-58.
14. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
15. Pennington, J., & Schlenker, B. R. (1999). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1067-1081.
16. Quinn, A., & Schlenker, B. R. (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinants of the impact of accountability on conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 472-483.
17. Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 65-68.
- Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 557-560.
- Goldberg, S., & Lubin, A. (1958). Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations*, 11, 275-281.
- Wiesenthal, D., Endler, N., Coward, T., & Edwards, J. (1976). Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 35-43.
18. Dittes, I. & Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 100-107.
19. Bond, R., & Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 195b) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111-137.
- Frager, R. (1970). Conformity and **anticonformity** in Japan, *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 203-210.
- See also: Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In J.J. Berman (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 37, 41-133.
20. Maccoby, E., & Jacklin, C. (1974). *The psychology of sex differences* (pp. 268-272). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Cooper, H. (1970). Statistically combining independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 131-146.

21. Eagly, A., & Carli, L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influence ability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1-20.
Javomisky, G. (1979). Task content and sex differences in conformity. *Journal of Social Psychology*, 108, 213-220.
Feldman-Summers, S., Montano, D., Kasprzyk, D., & Wagner, B. (1980). Influence attempts when competing views are gender-related: Sex as credibility. *Psychology of Women Quarterly*, 5, 311-320.
22. Bushman, B. J. (1988). The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 459-467.
23. Gladwell, M. (2000) *The tipping point*. New York: Little Brown.
24. Baumeister, R. R., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
Buckley, K. E., Winkel, R. E., & Leary M. R. (2004). Reactions to acceptance and rejection: Effects of level and sequence of relational evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 14-28.
25. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
26. Mullen, B., Cooper, C., & Driskell, J. E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16(2), 320-330.
27. Aronson, E., & O'Leary, M. (1982-1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems*, 12, 219-224.
28. Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1029.
29. Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The trans-situational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 104-112.
30. Schachter, S., & Singer, J. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
31. James, W (1890). *Principles of psychology*. New York: Smith.
32. Haney, C. (1984). Examining death qualification: Further analysis of the ppc. *Law and Human Behavior*, 8, 133-151.
33. Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
34. Cohen, G. L., & Prinstein, M. J. (2006). Peer contagion of aggression and health-risk behavior among adolescent males: An experimental investigation of effects on public conduct and private attitudes. *Child Development*, 77, 967-983.
35. Kiesler, C., Zanna, M., & De Salvo, J. (1966). Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 458-467.
36. Kuetner, C., Lichtenstein, E., & Mees, H. (1968). Modification of f r r.oking behavior: A review. *Psychological Bulletin*, 70, 520-533.
37. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57-76.
Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row
38. Elms, A. C., & Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 282-289.
39. Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and Executants roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696-702.

- Shanab, M., & Yahya, K. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530-536.
- Miranda, E B., Caballero, R. B., Gomez, M. G., & Zamorano, M. M. (1981). Obedience to authority. *Psiquis: Revista de Psiquiatria, Psicología y Psicosomática*, 2, 212—221.
- Mantell, D. (1971). The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27, 101-112; Meeus, W! H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155-176.
40. Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York; Harper & Row.
- Sheridan, C., & King, R. (1972, August). Obedience to authority with an authentic victim. Paper presented at the convention of the American Psychological Association.
- Blass, T. (1999) The Milgram Paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 955-975.
41. Burger, J. (2007). Milgram replication. ABC "20/20" January 3.
42. Democracy Now (2005). Abu Ghraib: Getting away with torture? April 25.
- See also: Zimbardo (2007). *The Lucifer effect*. New York Random House.
43. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127-134.
44. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57-76.
45. Meeus, W H. J., & Raaijmakers, A. W (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155-176.
46. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127-134.
47. Rosenthal, A. M. (1964). *Thirty-eight witnesses*. New York: McGraw-Hill.
48. Korte, C., & Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology*, 95, 183-184.
- Rushton, J. P. (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports*, 43, 987-990.
49. Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.
- Latane, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221.
- Latane, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
50. Latane, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308-324.
51. Latane, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
52. Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.
53. Piliavin, I., Rodin, J., & Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 289-299.
54. Bickman, L. (1971). The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 367-379.
- Bickman, L. (1972). Social influence and diffusion of responsibility in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 438-445.

55. Piliavin, J., & Piliavin, E. (1972). The effect of blood on reactions to a victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 353-361.
56. Darley, J., & Batson, D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100-108.
57. Clark, R., III, & Word, L. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 392-400.
Solomon, L., Solomon, H., & Stone, R. (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 318-321.
58. Baron, R. A. (1970). Magnitude of model's apparent pain and ability to aid the model as determinants of observer reaction time. *Psychonomic Science*, 21, 196-197.
59. Suedfeld, P., Bochner, S., & Wruck, D. (1972). Helper-sufferer similarity and a specific request for help: Bystander intervention during a peace demonstration. *Journal of Applied Social Psychology*, 2, 17-23.

Глава 3 Масови комуникации, пропаганда и убеждаване

1. ABC to air major nuclear war film (1983, September). *Report from Ground Zero*, 3(1), 1-2.
2. Schofield, J. W., & Pavelchak, M. A. (1989). Fallout from "The Day After": The impact of a TV film on attitudes related to nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 433-448.
3. Newsweek, June 2, 1974, p. 79.
O'Connor, J. J. (1974, March 10). They sell all kinds of drugs on television. *The New York Times*, p. D15.
4. McCartney, J. (1997). News lite. The tendency of network newscasts to favor entertainment and tabloid stories. *American Journalism Review*, 19, 18-26.
5. Piccalo, G. (2001, September 26). Los Angeles Times.
Kirtz, W. (1997). Dancy laments TV news today; former NBC reporter sees too much entertainment. *Quill*, 85, 11-16.
6. Gilbert, G. M. Nuremberg diary. New York: Farrar, Straus and Company, 1947 (pp. 278-279).
7. St. Petersburg (Florida) Times, October 21, 1982. The (Nashville) *Tennessean*, October 31, 1982.
8. Newsbank, October 1982, Vol. 19, p. 1.
9. Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. *New England Journal of Medicine*, 315, 685-689.
Phillips, D. P., Lesyna, K., & Paight, DJ. (1992). Suicide and the media. In R. W. Maris, A. L. Berman, J. T. Maltsberger, & R. L. Yufit (Eds.), *Assessment and prediction of suicide* (pp. 499-519). New York: Guilford Press.
Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1990). The effect of suicide stories on various demographic groups 1968-1985. In R. Surette (Ed.), *The media and criminal justice policy: Recent research and social effects* (pp. 63-72). Springfield, IL: Charles C. Thomas.
10. Phillips, D. P. (1989). Recent advances in suicidology: The study of imitative suicide. In R. F. W. Diekstra, R. Maris, S. Plate, A. Schmidtko, & G. Sonneck (Eds.), *Suicide and its prevention: The role of attitude and imitation. Advances in sociology* (Vol. 1, pp. 299-312). Leiden, the Netherlands: E.J. Brill.
Phillips, D. P. (1979). Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media: Evidence toward a theory of suggestion. *American Journal of Sociology*, 84, 1150-1174.
11. McGinness, J. (1970). *The selling of the president: 1968* (p. 160). New York: Pocket Boob.
12. Regan, M. B. (1996). A deepening cesspool of politics and cash. *Business Week*, 3485, 36-38.
13. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool-age children.

- In J. P. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. 4, pp. 257-344). Rockville, MD: National Institutes of Health.
14. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Children's use of television and other media. In J. P. Murray, E. A. Robinson, and G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. 4, pp. 129-256). Rockville, MD: National Institutes of Health.
- See also: Unnikrishnan, N., & Bajpai, S. (1996). *The impact of television advertising on children*. New Delhi: Sage; Kunkel, D., & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising, *Journal of Social Issues*, 47(1), 57-72.
15. Bern, D. (1970). *Beliefs, attitudes, and human affairs*. Belmont, CA: Brooks/Cole.
16. Zaionc, R. (1968). The attitudinal effects of mere exposure, *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement*, 9, 1-27.
17. Crush, J., McKeough, K., & Ahlring, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 257-270.
- Crush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionally, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries, *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 337-347.
18. Pfau, M.L., Diedrich, T., Larson, K. M., & Van Winkle, K. M. (1995). Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates during presidential primary campaigns. *Journal of Communication*, 45(1), 122-133.
- Soley, L. C., Craig, R. L., & Cherif, S. (1988). Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, political action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising*, 17(3), 36-44.
19. Whits, J. E. (1988, November 14). Bush's most valuable player. *Time*, pp. 20-21.
20. Rosenthal, A. (1988, October 24). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *The New York Times*, pp. A1, B5.
- Pandora's box (1988, October). *The New Republic*, pp. 4, 45.
21. Tolchin, M. (1988, October 12). Study says 53,000 get prison furloughs in '87, and few did harm. *The New York Times*, p. A23.
22. Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1992). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman and Company.
23. Pratkanis, A. R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy. *Current World Leaders*, 36, 341-361.
24. Zimbardo, P., Ebbesen, E., & Maslach, C. (1977). *Influencing attitudes and changing behavior* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.
25. Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Eds.) *Advances in experimental social psychology* (pp. 123-205). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- See also: Petty, R. E., Heesacker, M., & Hughes, J. N. (1997). The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology*, 35(2), 107-136.
- See also: Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E.T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702-742). New York: Guilford Press.
26. McGlone, M.S., & Tofigbuhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science*, 11, 424-428.
27. Luntz, F. (2007). *Words that work*. New York: Hyperion.
28. Aristotle. (1954). *Rhetoric*. In W. Roberts (Trans.), *Aristotle, rhetoric and poetics* (p. 25). New York: Modern Library.
29. Hovland, C., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.

30. Aronson, E., & Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality*, 30, 135—146.
31. Walster (Hatfield), E., Aronson, E., & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low-prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-342.
32. Eagly, A., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36,424-435.
33. Santa Cruz Sentinel, January 13,1987, p. A8.
34. Walster (Hatfield), E., & Festinger, L., (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395-402.
35. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1,173-177.
36. Eagry, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 136-144.
Eagry, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but ...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110(1), 109-128.
37. Hartmann, G. (1936). A field experiment on the comparative effectiveness of "emotional" and "rational" political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31,336-352.
38. Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 119-186). New York: Academic Press.
Leventhal, H., Meyer, D., Set Nerenz, D. (1980). The common sense representation of illness danger. In S. Rachman (Ed.), *Contributions to medical psychology* (Vol. 2), New York: Pergamon Press,
See also: Cameron, L. D., & Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing of health threat information: A self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 25,1859-1883.
39. Time, February 16,1987, pp. 50-53.
40. *San Francisco Chronicle*, June 19,1987, p. 9.
41. Leishman, K. (1987, February). Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly*, pp. 39-58.
42. Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology B*, 18,669-679.
43. Clark R. D., III. (1990). The impact of AIDS on gender differences in willingness to engage in casual sex. *Journal of Applied Social Psychology*, 20,771-782.
44. Leishman, K. (1987, February). Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly*, p. 44.
45. Williams, S. S., Kimble, D. L., Cowell, N. H., Weiss L. H., Newton, K. J, Fisher, J. D, & Fisher, W. A. (1992). College students use implicit personality theory instead of safe sex. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 921-933.
46. Hirschorn, M. (1987, April 29). AIDS not seen as a major threat by heterosexuals on campuses. *Chronicle of Higher Education*.
Poppen, P. J. (1994). Adolescent contraceptive use and communication: Changes over a decade. *Adolescence*, 29(115), 503-514.
Keller, Mary L. (1993). Why don't young adults protect themselves against sexual transmission of HTV? Possible answers to a complex question. *AIDS Education and Prevention*, 5,220-233.
47. Aronson, E. (1989). Excuses, excuses, excuses: *Why sexually active college students do not use condoms*. Invited address, meeting of the Western Psychological Association.

48. Aronson, E. (1991). *How to persuade sexually active college students to use condoms*. Invited address, meeting of the American Psychological Association, San Francisco.
49. Zimbardo, P., & Kluger, B. (2003). Phantom menace: Is Washington terrorizing us more than Al Qaeda? *Psychology Today*. May-June.
50. Nisbett, R., Borgida, E., Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular induction: Information is not always informative. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 227-236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Hamill, R., DeCamp Wilson, T., & Nisbett, R. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 578-589.
Shelley Taylor, a cognitive social psychologist, argues that the "vividness" effect is not supported by a majority of the experimental findings. For a discussion of this issue, see Taylor, S., & Thompson, S. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect *Psychological Review*, 89, 155-181.
51. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1049-1066.
52. Hovland, C., Lumsdam, A., & Sheffield, F. (1949). *Experiments on mass communications*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
53. Miller, N., & Campbell, D. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1-9.
See also: Neath, I. (1993). Distinctiveness and serial position effects in recognition. *Memory and Cognition*, 21, 689-698.
Korsnes, M. (1995). Retention intervals and serial list memory. *Perceptual and Motor Skills*, 80, 723-731.
54. Zimbardo, P. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86-94.
55. Whittaker, J. O. (1963). Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. *Psychological Reports*, 13, 763-772.
56. Hovland, C., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 244-252.
57. Aronson, E., Turner, J., & Carlsmith, J. M. (1963). Communication credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 31-36.
58. Zellner, M. (1970). Self-esteem, reception, and influence ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 87-93.
Wood, W., & Stagner, B. (1994). Why are some people easier to influence than others? In S. Shavitt & T. Brock (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 149-174). Boston: Allyn & Bacon.
59. Janis, I. J., Kaye, D., & Kiischner, P. (1965). Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 181-186.
60. Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A., & Strathman, A. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 5-20.
61. Cohen, G. T., Aronson, J., Steele, C. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 26, 1151-1164.
62. Hasi, R. G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459-469.
63. Freedman, J., & Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262-266.

- Petty, R. E., Scacioppo J.T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173-176.
- Chen, H. C., Reardon, R., Rea, C., & Moore, D. J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28(6), 523-541.
64. Brehm, J. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
65. Bensley, L. S., & Wu, R. (1991). The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1111-1124.
66. Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 574-578.
67. Petty, R., & Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
68. Festinger, L., & Maccoby, J. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359-366.
69. McGuire, W., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 327-337.
70. McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L. A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American Journal of Public Health*, 70, 719-721.
71. Pryor, B., & Steinfatt, W. (1978). The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. *Human Communications Research*, 4, 217-230.
72. Aronson, E. (1972) *The social animal*. New York: W. H. Freeman and Company.
73. Canon, L. (1964). Self-confidence and selective exposure to information. In L. Festinger (Ed.), *Conflict, decision, and dissonance* (pp. 83-96). Stanford, CA: Stanford University Press.
74. Robinson, J. P. (1990). I love my TV (TV viewing). *American Demographics*, 12(9), 24-28; Walling, A. D. (1990). Teenagers and television. *American Family Physician*, 42(3), 638-641.
- Huston, A. C., Wright, J. C., Rice, M. L., & Kerkman, D. (1990). Development of television viewing patterns in early childhood: A longitudinal investigation. *Developmental Psychology*, 26(3), 409-421.
75. TV violence for a new generation (1987). *TV Monitor* (p. 2). San Francisco: The Children's Television Resource and Education Center.
76. Liebert, R. (1975, July 16). Testimony before the Subcommittee on Communications of the House Committee on Interstate and Foreign Commerce.
77. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorieff, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Perspectives on media effects* (pp. 17-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1993). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gerbner, G. (1996). TV violence and what to do about it. *Human Reports*, 50, 3. 10-13.
78. Quoted in Newsweek, December 6, 1982, p. 140.
79. Haney, C., & Manzolari, J. (1981). Television criminology: Network illusions of criminal justice realities. In E. Granson (Ed.), *Readings about the social animal* (6th ed., pp. 120-131). San Francisco: W. H. Freeman and Company.
- Oliver, M. B. (1994) Portrayals of crime, race, and aggression in "reality-based" police shows: A content analysis. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 38(2), 179-192.
80. Hennigan, K., Heath, L., Wharton, J. D., DelRosario, M., Cook, T., & Calder, B. (1982). Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 461-477.

81. Ronis, D., Baumgardner, M., Leippe, M., Cacioppo, J., & Greenwald, A. (1977). In search of reliable persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 548—569.

Глава 4 Социално познание

1. Lipprumn, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt, Brace.
2. Panati, C. (1987). *Extraordinary origin of everyday things*. New York: Harper & Row.
3. Guttmacher, S., Ward, D., & Freudenberg, N. (1997). Condom availability in New York City public high schools: Relationships to condom use and sexual behavior. *American Journal of Public Health*, 87, 1427-1433.
4. Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so*. New York: Free Press.
5. Bentham, J. (1876/1948). *A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford: Blackwell.
For a modern version of the felicific calculation, see Fishbein, M., & Ajzen, L. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
6. Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15, pp. 192-241). Lincoln: University of Nebraska Press.
Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
7. Interestingly, it has been argued that even scientists do not always think like scientists and instead fall prey to some of the biases described in this chapter. See Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review*, 93, 216-229.
8. Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.
9. Oakes, P., & Reynolds, K. (1997). Asking the accuracy question: Is measurement the answer? In R. Spean, P. I. Oakes, N. Ellemers, & S. A. Haslam (Eds.), *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 51-71). Oxford: Blackwell.
10. Bronowski, J. (1973). *The ascent of man*. Boston: Little, Brown.
Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1991). *The age of propaganda: The everyday me and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman and Company.
11. Pratkanis, A. R., Farquhar, P. H., Silbert, S., & Hearst, J. (1989) *Decoys produce contrast effects and alter choice probabilities*. Unpublished study, University of California, Santa Cruz.
12. Kenck, D. T., & Gutierrez, S. E. (1980). Contrast effects in judgments of attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 131-140.
13. Marsh, H. W., Kong, C-K. & Hau, K-T. (2000). Longitudinal multilevel models of the big-fish-little-pond effect on academic self-concept: Counterbalancing contrast and reflected glory effects in Hong Kong schools. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 337-349.
14. Thornton, B., & Maunce, f. (1947). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. *Sex Roles*, 37, 433-439.
15. Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
16. Bargh, J., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.
17. Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype priming an action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 230-244.
18. Heath, L., Acklin, M., & Wiley, K. (1991). Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1859-1867.

19. Rogers, E. M., & Dealing, J. W. (1988). Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In J. A. Anderson (Ed.), *Communication yearbook 11* (pp. 555—594). Beverly Hills, CA: Sage.
20. McCombs, M. E., & Shaw, D. L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*, 36,176-187.
McCombs M. (1994). News influence on our pictures of the world. In J. Bryant & D. Zillmanh (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 1-16). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
21. Penner, L. A., & Fritzsche, B. A. (1993). Magic Johnson and reactions to people with AIDS: A natural experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 23(13), 1035-1050.
Basil, M. D. (1996). Identification as a mediator of celebrity effects. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 40(4), 478-495.
Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1997). AIDS stigma and contact with persons with AIDS: Effects of direct and vicarious contact. *Journal of Applied Social Psychology*, 27(1), 1-36.
Brown, B. R., Jr., Baranowski, M. D., Kulig, J. W., & Stephenson, J. N. (1996). Searching for the Magic Johnson effect: AIDS, adolescents, and celebrity disclosure. *Adolescence*, 31(122), 253-264.
22. Iyengar, S., & Kinder, D. R. (1987). News that matters. Chicago: *University of Chicago Press*.
Iyengar, S., Peters, M., & Kinder, D. (1991). Experimental demonstrations of the "not-so-minimal" consequences of television news programs. In D. Protess & M. McCombs (Eds.), *Agenda setting: Readings on media, public opinion, and policy-making* (pp. 89-95). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
23. Cited in Rogers, E. M., & Bearing, J. W (1988). Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In J. A. Anderson (Ed.), *Communication Yearbook II* (pp. 555-594). Beverly Hills, CA: Sage.
24. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and Barnes. *American Psychologist*, 39,341-350.
25. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*18,1046-1066.
26. Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
27. Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258- 290.
28. Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 317-340.
29. Aronson, J. M., & Jones, E. E. (1992). Inferring abilities after influencing performances. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28,277-299.
30. Zultier, H. (1982). The dilution effect: The role of the correlation and the dispersion of predictor variables in the use of no diagnostic information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1163-1174.
Benhaerinck, P., Leyens, J., & Yzerbyt, V. (1989). The dilution effect and group membership: An instance of the pervasive impact of out-group homogeneity. *European Journal of Social Psychology*, 19,243-250.
31. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Sherman, S. J., & Certy, E. (1984). Cognitive heuristics. In R. S. Wyer & T K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 189-286). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Tversky, A., & Kahneman, B. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
32. Kahneman, B., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
33. Comparison based on U.S. Department of Health and Human Services. (1987). *Eating to lower your high blood cholesterol* (NIH Pub. No. 87-2920). Saturated fats such as animal fat and some vegetable fats such

as coconut oil, cocoa butter, palm oil, and hydrogenated oils have been shown to raise cholesterol levels. Cereal manufacturers sometimes use such fats, especially coconut, palm, and hydrogenated oils, in their products. Many manufacturers are in the process of reformulating their cereals to remove such oils, so check the label before making a final decision.

34. "Which cereal for breakfast?" (1981, February). *Consumer Reports*, pp. 68-75.
35. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Shweder, R. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinking in judgments about personality. *Current Anthropology*, 18, 637-658.
36. Piouss, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York,- McGraw-Hill.
Manis, M., Shedler, J., Jonides, j., & Nelson, T. E. (1993). Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 448-457.
Schwarz, N., Bless, H., Stack, R., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., Simmons. A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195-202.
Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
37. Signorielli, N., Gerbner, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 278-283.
38. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.) *Attitude structure and function* (pp. 71-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Pratkanis, A. R., & Greenwald, A. G. (1989). A socio-cognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 245-285). New York: Academic Press.
39. Pratkanis, A. R. (1988). The attitude heuristic and selective fact identification. *British Journal of Social Psychology*, 27, 257-263.
40. Thistlewaite, D. (1950). Attitude and structure as factors in the distortion of reasoning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45, 442-458.
41. Stein, R. L., & Nemeroff, C. J. (1995). Moral overtones of food: Judgments of others basec on what they eat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(5), 480-490.
42. Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The "false-consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
43. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 71-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
44. For a laboratory demonstration, see Gilovich, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of as sociations to familiar judgments and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 797-808.
45. Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
46. Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart & Winston; Rosenthal, R. (2002). The Pygmalion effect and its mediating mechanisms. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education*. San Diego: Academic Press.
47. Hamilton, D. L., & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 832-845.
Hamilton, D., Dugan, P., & Trolier, T. (1985). The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 5-17.
48. A. R. Pratkanis, personal communication.

49. Chapman, L. J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6,151-155.
Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous psycho diagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 193—204.
Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psycho diagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74,271-280.
50. Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051-1068.
51. For reviews and discussion, see Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press; Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group*. New York Basil Blackwell.
52. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.
53. Gilbert, D. T, Pinel, E. C, Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. (1998). Immune neglect A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 617-638.
54. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603-618.
Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1989). The self as a memory system: Powerful, but ordinary. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 41-54.
Loftus, E. F., & Loftus, G. R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist*, 35,409-420.
55. Loftus, E. R, & Ketchum, K. (1991). *Witness for the defense*. New York St. Martin's Press.
56. Loftus, E. F, & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 585-589.
57. Loftus, E. F. (1977). Shifting human color memory. *Memory and Cognition*, 5, 696-699.
58. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35,63-78.
Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954-969.
59. Ross, M., McFarland, C., & Fletcher, G. O. J. (1981). The effect of attitude on the recall of personal history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 627-634.
60. Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518-537.
61. Loftus, E. R, & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York St. Martins Press.
Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518-537.
Schacter, D. L., Norman, K. A., & Koutstaal, W. (1997). The recovered memories debate: A cognitive neuroscience perspective. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 63-99). Oxford: Oxford University Press.
Schooler, J. W., Bendiksen, M., & Ambadar, Z. (1997). Taking the middle line: Can we accommodate both fabricated and recovered memories of sexual abuse? In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 251-292). Oxford: Oxford University Press.
Kihlstrom, J. F. (1997). Suffering from reminiscences: Exhumed memory, implicit memory, and the return of the repressed. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 100-117). Oxford: Oxford University Press.
62. Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York Knopf.
63. Ofshe, R., & Walters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York Scribner's.

- Loftus, E. R., & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.
64. Bieme, S. E. (1990). *Secret survivors*. New York: Ballantine.
65. Davis, L. (1990). *The courage to heal workbook*. New York: Perennial.
66. Kihlstrom, J.R. (1997). Memory, abuse, and science. *American Psychologist*, 52, 994-995.
67. De Rivera, J. (1994). Impact of child abuse memories on the families of victims. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 149-155.
68. Nelson, E. L. & Simpson, P. (1994). First glimpse: An invited examination of subjects who have rejected their recovered visualizations as false memories. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 123-133.
69. Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner's.
- Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.
70. Wyatt, D. R., & Campbell, D. T. (1951). On the liability of stereotype or hypothesis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 496-500.
- Bruner, J. S., & Porter, M. C. (1964). Interference in visual recognition. *Science*, 144, 424-425.
71. Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.
72. Fischhoff, B. (1975). Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 288-299.
- Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 349-358.
73. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603-618.
74. LaPiere, R. (1934). Attitudes versus actions. *Social Forces*, 13, 230-237.
75. Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25(4), 41-78.
76. Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219-266). New York: Academic Press.
77. Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
78. Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 204-242). New York: Guilford Press.
- Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 153-179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
79. Fazio, R. H., & Williams, C. J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505-514.
- See also: Bassili, J. N. (1995). On the psychological reality of party identification: Evidence from the accessibility of voting intentions and of partisan feelings. *Political Behavior*, 17, 39-58.
80. Fazio, R. H., Chen, J. McDonel, E. C., & Sherman, S. J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 339-357.

- Fazio, R. H., Powell, M. C., & Oros, P. M. (1983). Toward a process model of attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 723-735.
- Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 14, pp. 162-202)*. New York: Academic Press.
- Regan, D. T., & Fazio, R. H. (1977). On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 38-45.
81. Herr, P. M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 1106-1115.
82. Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia, PA: Taylor & Francis.
83. Aronson, J., Fried, C., & Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 113-125.
- Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology, 24*, 645-662.
- Blackwell, L., Trzesniewski, K., & Dweck, C.S. (2007). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: A longitudinal study and an intervention. *Child Development, 78*, 246-263.
84. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 10, pp. 173-220)*. New York: Academic Press.
85. Bierbrauer, G. (1973). *Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution*. Unpublished Ph.D. dissertation, Stanford University as described in Ross (1977).
86. Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 485-494.
87. Answers: Forbes field in Pittsburgh, Vilnius, and July 4, 1826.
88. Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Werner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- See also: Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 317-349;
- McArthur, L. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 171-193;
- Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 154-164.
89. Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 165-175.
90. Roberts, W., & Strayer, J. (1996). Empathy, emotional expressiveness, and prosocial behavior. *Child Development, 67*(2), 449-470.
91. James, W. (1890/1950). *The principles of psychology* (pp. 314-315). New York: Dover.
92. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35*, 603-618.
- Greenwald, A. G., & Pratkanis, A. R. (1984). The self. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, pp. 129-178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
93. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35*, 603-618.

94. Jervis, R. (1976). *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
95. Maura Reynolds. *The Los Angeles Times*, Jan. 3, 2003.
96. Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-329.
97. Linger, E.J. (1977). The psychology of chance. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 7, 185-208.
98. Gilovich, T, Medvec, V.H., & Savksy, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 211-222.
99. Click, P., Gottesman, D., Scjолton, J. (1989). The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 572-583.
100. Petty, R. E., & Brock, T. C. (1979). Effects of "Barnum" personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 201-203.
101. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, .15, 63-78.
- Breckler, S.J., Pratkams, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, JO, 97-112.
- Brenner, M. (1973). The next-in-line zfect. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 12, 320-323.
- Slamecka, N. J., & Grat, P. (1992). The generation effect: Delineation of a phenomenon. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 592-604.
- Rogers. T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 677-688.
- Klein, S. B., & Loffus, J. (1988). The nature of self-referent encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 5-11.
102. *San Francisco Sunday Examiner and Chronicle*, April 22, 1979, p. 35.
103. Greenfaerg, J., Pyszczynski, T, & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56-67.
- Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85-93.
- Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Personality and Social Psychology*. 44, 1110-1126.
- Ross, M., & Sicol, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322-336.
- Breckler, S. J., Pratkjnis, A. R., ScMcCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, 30, 97-112.
- Johnston, W. A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Hitman Performance*, 2, 309-328.
- Cunningham,}. D., Starr, P. A., & Kanouse, D. E. (1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1146-1152.
104. Greenwald, A. G., & Breckler, S. J. (1985). To whom is the self presented? In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 126-145). New York: McGraw-Hill.
105. Miller, D. T, & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*. 82, 213-225.
106. Weary (Bradley), G. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of me tact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56-71.
- Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 348-357.

- Weary, G., Harvey, J. H., Schwieger, P., Olson, C. T., Perloff, R., & Pritchaid, S. (1982). Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition, 1*, 140-159.
107. Grove, J. R., Hanrahan, S. J., & McInman, A. (1991). Success/failure bias in attributions across involvement categories in sport. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 93-97.
108. Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.
109. Seligman, M. E. P. (1991). *Learned optimism*. New York: Alfred A. Knopf.

Глава 5 Оправдаване на собственото поведение

1. Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology, 41*, 129-144.
2. Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumors. *British Journal of Psychology, 43*, 200-209.
3. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
4. Kassartjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review, 8*, 55-64.
5. Tagliacozzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors, 4*, 393-399.
6. Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 184-195.
7. Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions. *Psychology Today*, p. 19.
8. Levin, M. (1997, July 18) Jury views CEO's "gummy bear" deposition. *Los Angeles Times*, p. D3.
9. Austin American Statesman, November 18, 1971, p. 69.
10. Hastorf, A., & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 129-134.
11. Bruce, L. (1966). *How to talk dirty and influence people* (pp. 232-233). Chicago: Playboy Press, and New York Pocket Books.
12. *Time*, November 24, 1980, p. 11.
13. Jones, E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 315-320.
14. Lord, C., Ross, L., & Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2098-2109.
See also: Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 5-24.
15. Ehrlich, D., Guttman, L., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Post decision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 98-102.
16. Brehm, J. (1956). Post decision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384-389.
See also: Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the "Monty Hall" problem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 182-190.
17. Johnson, D. J., & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 967-980.

18. Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1192-1201.
19. Wiesel, E. (1969). *Night*. New York: Avon.
20. White, R. (1971, November). Selective inattention. *Psychology Today*, pp. 47-50, 78-84.
21. Risen, J. (2006). *State of war: The secret history of the C.L.A. and the Bush administration*. New York: Free Press.
22. Goodwin, D. K. (2005) *Team of rivals: The political genius of Abraham Lincoln*. New York: Simon & Schuster. Janis, I. (1972). *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.
23. Pentagon papers: The secret war. (1971, June 28). *Time*, p. 12.
24. Freedman, J., & Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The toot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*, 195-202.
25. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the toot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, *10*, 17-22.
26. Knox, R., & Inkster, J. (1968). Post decision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology*, *8*, 319-323.
27. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.
28. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*, 463-476.
29. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, *26*, 517-531.
30. Adams, H., Wright, L., Lohr, B. (1996). Is homophobia associated with homosexual arousal? *Journal of Abnormal Psychology*, *105*, 440-445.
31. Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *58*, 203-210.
32. Cohen, A. R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In [W. Brehm & A. R. Cohen, *Explorations in cognitive dissonance* (pp. 73-78). New York: Wiley.
33. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 395-413.
34. Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, L., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, *33*, 233-255.
35. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, *26*, 517-531.
36. Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcornb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5-27). Chicago: Rand McNally.
.Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1-34). New York: Academic Press.
37. Nel, F., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *12*, 117-124.
38. Huyt, M., Henley, M., & Collins. B. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *23*, 204-210.
Sdilenker, B., & Schlenker. P. (1975). Reactions following counterattitudinal behavior which produces positive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*, 962-971.
Riess. M., & Schlenker, B. (1977). Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 21-30.

39. Cialdini, R., & Schroeder, D. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 599-604.
40. Freedman, J. (1963). Attitudinal effects of inadequate justification. *Journal of Personality*, 31, 371-385.
41. Deci, E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.
Deci, E. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 105-115.
Deci, E., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 1-10.
Ryan, R. M., & Deci, E. L. (1996). When paradigms clash: Comments on Cameron and Pierce's claim that rewards do not undermine intrinsic motivation. *Review of Educational Research*, 66, 33-38.
42. Lepper, M. R., & Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 479-486.
Lepper, M. R., Keavney, M., & Drake, M. (1996). Intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's meta-analysis. *Review of Educational Research*, 66, 5-32.
43. Henderlong, J., & Lepper, M. R. (2002). The effects of praise on children's intrinsic motivation: *A review and synthesis*. *Psychological Bulletin*, 128, 774-795.
44. Dweck, C. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
45. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588.
46. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 145-155.
47. Sears, R., Whiting, J., Nowlis, V., & Sears, P. (1953). Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychology Monographs*, 47, 135-234.
Strassberg, Z., Dodge, K., Pettit, G., & Bates, J. (1994). Spanking in the home and children's subsequent aggression toward kindergarten peers. *Development and Psychopathology*, 6, 445-461.
48. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181.
49. Gerard, H., & Mathewson, G. (1966). The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278-287.
50. Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 199-213.
51. Sapolsky R. (1993). *Why zebras don't get ulcers*. New York: W H. Freeman and Company.
52. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738-748.
53. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.
54. Ibid.
55. Khrushchev, N. (1970). In S. Talbot (Ed. and Trans.), *Khrushchev remembers*. Boston: Little, Brown.
56. Davis, K., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402-410.
See also: Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(3), 414-424.
57. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531-549.
See also: Sorrentino, R., & Boutilier, R. (1974). Evaluation of a victim as a function of fate similarity/

- dissimilarity, *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 84-93; Sorrentino, R., & Hardy, J. (1974). Religiousness and derogation of an innocent victim. *Journal of Personality*, 42, 372-382.
58. Berscheid, E., Boyce, D., & Walster (Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity, *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 370-376.
59. Jones, E., & Nisbett, R. (1971). *The actor and the observer*. Divergent perceptions of the causes of behavior. New York: General Learning Press.
60. Shaw, G. B. (1952). In D. Russel (Ed.), *Selected prose*. New York: Dodd, Mead.
61. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by & fait-accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379-382.
62. Darley, J., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29-40.
63. Клы, А., Jimenez, M., & Iost, J. (2002). Sour grapes, sweet lemons, and the anticipatory rationalization of the status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1300-1312.
64. Lehman, D., & Taylor, S. E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 546-555.
65. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.
- Tavris, C., & Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me)*. New York: Har-court.
66. Aronson, E., & Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121-127.
67. Cohen, G.L., Garcia, J., Aptel, N., & Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science*, 313, 1307-1310.
68. Kernis, M. H. (2001). Following the trail from narcissism to fragile self-esteem. *Psychological Inquiry*, 12, 223-225.
69. Baumeister, Roy E, Bushman, Brad J. Campbell, W. Keith. (2000). Self-esteem, narcissism, and aggression: Does violence result from low self-esteem or from threatened egotism? *Current Directions in Psychological Science*, 9, 26-29.
70. Salmivalli, C., Kaukiamen, A., Kaistniemi, L., Lagerspetz, K. M. Self-evaluated self-esteem, peer-evaluated self-esteem, and defensive egotism as predictors of adolescents' participation in bullying situations. *Personality C- Social Psychology Bulletin* 25, 1268-1278.
71. Bern, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
72. Fazio, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application, *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464-479.
73. Elliot, A.J., & Devme, P.G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382-394.
74. Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 349-358.
75. Zanna, M. P., & Cooper J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 703-709.
- Fried, C. B. & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925-934.
76. Westen, D., Kiltz, C., Blagov, P., Harenski, K., & Hamann, S. (2006). The neural basis of motivated reasoning: An fMRI study of emotional constraints on political judgment during the U.S. Presidential election of 2004. *Journal of Cognitive Neuro-science*, 18, 1947-1958.
77. Zimbardo, P. (1969). *The cognitive control of motivation*. Glencoe, IL: Scott, Foresman.

78. Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. In *Nebraska Symposium on Motivation*, 1962 (pp. 51-77). Lincoln: University of Nebraska Press.
79. Axsom, D., & Cooper, J. (1981). Reducing weight by reducing dissonance: The role of effort justification in inducing weight loss. In E. Aronson (Ed.), *Readings about the social animal* (pp. 181-196). San Francisco: W. H. Freeman and Company.
Axsom, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 149-160.
80. Biek, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996) Working knowledge, cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 547-556.
81. Stone, J., Aronson, E., Grain, A. L., Winslow, M.P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 116-128.
Aronson, E. (1997) The giving away of psychology—and condoms. *APS Observer*, 10, 17-35.
Aronson, E. (1997) The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In S. Craig McGarty, & A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology: Perspectives on mind in society* (pp. 20-35). Oxford: Blackwell.
Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, D.C.: American Psychological Association Books.
82. Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 841-854.
83. Friedman, Thomas (2002). *Longitudes and attitudes: Exploring the world after September 11*. pp. 334-335.
84. Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, D.C.: American Psychological Association.
85. Johnson, L. B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the presidency 1963-69*. New York Holt, Rinehart and Winston.

Глава 6 Човешката агресивност

1. *Newsweek*, April 28, 1986, p. 22.
2. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw-Hill.
3. Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Hand book of social psychology (4th ed., pp. 317-356)*. New York: McGraw-Hill.
4. Rousseau, J. J. (1930). *The social contract and discourses*. New York: Button.
5. Freud, S. (1948). *Beyond the pleasure principle*. London: Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis.
6. Freud, S. (1959). Why war? (letter to Albert Einstein, 1932). In E. Jones (Ed.), *Collected papers (Vol. 5., p. 282)*. New York: Basic Books.
7. Kuo, Z. Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. In E. Aronson (Ed.), *Instinct* (p. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.
8. Eibl-Eibesfeldt, I. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis, Vol. VI. Violence and war*. New York: Grime & Stratton.
9. Watts, D., Muller M., Amsler S., Mbabazi G., Mitani J.C. (2006). Lethal intergroup aggression by chimpanzees in the Kibale National Park, Uganda. *American Journal of Primatology* 68, 161-180.
Watts, D., & Mitani J. C. (2001). Boundary patrols and intergroup encounters in wild chimpanzees. *Behaviour* 138, 299-327.

10. De Waal, F.B.M. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Parish, A. R., & de Waal, F.B.M. (2000). The other "closest living, relative": How bonobos (*Pan paniscus*) challenge traditional assumptions about females, dominance, intra- and inter-sexual interactions, and, hominid evolutions. *Anal of the New York Academy of Sciences*, 907, 97-113.
11. Buss, D. (2004). *Evolutionary psychology*. Boston: Allyn & Bacon.
12. Berkowitz, L. (1993). *Aggression* New York: McGraw-Hill.
13. Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2nd ed.). New York: Plenum.
14. Hunt, G. T. (1940). *The wars of the Iroquois*. Madison: University of Wisconsin Press.
15. Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist*, 48, 441-449.
16. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 551-567.
Cohen, D., Nisbett, R., Bowdle, B. R., & Schwarz, N. (1996) Insult, aggression, and die southern culture of honor: An "experimental ethnography," *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 945-960.
17. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1997). Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1188-1199.
18. Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World.
19. Washburn, S., & Hamburg, D. (1965). The implications of primate research In I. De-Vore (Ed.), *Primate behavior; Field studies of monkeys and apes*. (pp. 607-622). New York: Holt, Rinehart and Winston.
20. Pinker, S. (1997). *How the mind work*. New York: Norton.
21. LeBoeuf B. (1974). Male-male competition and reproductive success in elephant seals. *American Zoologist*, 14, 165-176.
22. Montagu, A. (1950). *On being human*. New York: Hawthorne Books.
23. Kropotkin, P. (1902). *Mutual aid*. New York: Doubleday.
24. Nissen, H., & Crawford, M. P. (1936). Preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology*, 22, 383-419.
Leakey, R., & Lewin, R. (1978). *People of the lake*. New York: Anchor Press/Doubleday.
25. Eysenck, H. J. (1946). *The immense journey* (p. 140). New York: Random House.
26. Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation*. 42, 340-346.
27. Bushman, B. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger and aggressive responding. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 28, 724-731.
28. Patterson, A. (1974, September). Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, New Orleans.
29. Geer, R. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology*, 111, 217-227.
30. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531-549.
Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402-410.
31. Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 278-298.
See also: Berkowitz, L., Green, J. & Macauley, J. (1962). Hostility catharsis as the reduction of emotional tension. *Psychiatry*, 25, 23-31.
32. Doob, A. N., & Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 156-162.
33. Shergill, S. S., Bays, P. M., Frith, C. D., & Wolpert, D. M. (2003, July 11), "Two eyes for an eye: The neuroscience of eye escalation," *Science*, 301, 187.

34. Staff, D. M., & Cairns, R. B. (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
35. Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), *G. Stanley Hall Lecture Series* (Vol. 3). Washington, D.C.: American Psychological Association.
36. Dabbs, J. M., Jr., Ruback, R. B., Frady, R. L., Hopper, C. H., & Sgoutas, D. S. (1988). Saliva testosterone and criminal violence among women. *Personality and Individual Differences*, 18, 627-633.
Dabbs, J. M., Carr, T. S., Fiady, R. L., & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 7, 269-275.
37. Banks, T., & Dabbs, James M., Jr. (1996). Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subculture. *Journal of Social Psychology*, 136(1), 49-56.
38. Dabbs, J. M., Jr., Hargrove, M. E., & Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences*, 20(2), 157-161.
39. Human Capital Initiative Committee (1997, October). Reducing violence. *APS Observer*, pp. 5-21.
40. Maccoby, E. E., Scjacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.
41. Crick, N. R., Casas, J. F., & Mosher, M. (1997). Relational and overt aggression in preschool. *Developmental Psychology*, 33, 579-587.
Crick, N. R., Ostrov, J. M., Appleyard, K., Jansen, E. A., & Casas, J. F. (2004). Relational aggression in early childhood: "You can't come to my birthday party unless...". In M. Putallaz & K. X. Bierman (Eds.), *Aggression, antisocial behavior, and violence among girls: A developmental perspective* (pp. 71-89). New York, NY: Guilford Press.
42. Wilson, J. C., & Herrnstein, R. J. (1985). *Crime and human nature*. New York: Simon & Schuster.
43. Archer, D., & McDaniell, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (pp. 63-88). New York: Springer.
44. Desmond, E. W. (1987, November 30). Out in the open. *Time*, pp. 80-90.
45. Shupe, L. M. (1954). Alcohol and crimes: A study of the urine alcohol concentration found in 882 persons arrested during or immediately after the commission of a felony. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 33, 661-665.
46. Taylor, S. P., & Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews*. New York: Academic Press.
White, H. (1997). Longitudinal perspective on alcohol use and aggression during adolescence. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism* (Vol. 13, pp. 81-103). New York: Plenum.
Yudko, E., Blanchard, D., Henrie, J., & Blanchard, R. (1997) Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism* (Vol. 13, pp. 123-138). New York: Plenum.
47. Bushman, B. J. (1997). Effects of alcohol on human aggression: Validity of proposed explanations. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism* (Vol. 13, pp. 227-243). New York: Plenum.
48. Azrin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today*, pp. 27-33.
Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229-242.
49. Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 3-11.
50. Stoff, D., & Cairns, R., (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
51. Carsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 337-344.

52. Anderson, C. A., Bushman, B.J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1213-1223.
53. Griffitt, W., & Veitch, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 92-98.
See also: Anderson, C., Anderson, B., & Deuser, W. (1996) Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366-376; Bell, P. A. (1980). Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory' evaluative behavior. *Journal of Social Psychology*, 110, 97-100.
54. Reifman, A. S., Larrick, R., & Fein, S. (1988). The heat-aggression relationship in major-league baseball. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.
55. Kennck, D. T., & MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18, 179-191.
56. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18, 1-314.
57. Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 10, 561-571.
58. Kulik, J., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 15, 183-194.
59. Tocqueville, A. de. (1981). *Democracy in America*. Westminster, MD: Random House.
60. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine*. New York: Worth.
61. Twenge, Jean M.; Baumeister, Roy R; Tice, Dianne M; Stucke, Tanja, S. If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality & Social Psychology*, 1058-1069.
62. *Time*, December 20, 1999.
63. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 591-596.
64. Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 537-542.
65. Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 359-369.
66. Berkowitz, L., & Geen, R. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 525-530.
67. Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 202-207.
68. Berkowitz, L. (1971). Control of aggression (p. 68). Unpublished manuscript.
69. Zimbardo, R. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus de-individuation, impulse, and chaos. In W. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 17, 237-307.
70. Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 187-197.
71. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582.
Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of **identificatory** learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 527-534.
Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and initiative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*; 67, 601-607.

72. Huston, A., & Wright, J. (1996). Television and socialization of young children. In T M. MacBeth (Ed.), *Tuning in to young viewers Social science perspectives on television* (pp. 37-60). Thousand Oaks, CA: Sage.
73. Seppa, N. (1997). Children's TV remains steeped in violence. *APA Monitor*, 28, 36.
74. Cantor, J. (1994). Confronting children's flight responses to mass media. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series, pp. 139-150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kunkel, D., Wilson, B., Donnerstein, E., Blumenthal, E., & others. (1995). Measuring television violence: The importance of content. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 284-291.
75. Eton, L. D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist*, 37, 197-211.
- Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist*, 42, 425-442.
- Eron, L. Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Wilder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal careers: Vol 2. The international library of criminology, criminal justice and penology* (pp. 311-321). Dartmouth.
- Huesmann, L. R. (1982). Television violence and aggressive behavior. In D. Pearly, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior*. Vol. 2. Technical reviews (pp. 220-256). Washington, D.C.: National Institute of Mental Health.
- Turner, C. W, Hesse, B. W, & Peterson-Lewis, S. (1986). Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. *Journal of Social Issues*, 42(3), 51-74.
76. Eron, L., Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Walder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal careers: Vol 2. The international library of criminology, criminal justice and penology* (pp. 311-321). Dartmouth.
- Geen, R. (1994) Television and aggression: Recent developments in research and theory. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series, pp. 151-162). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., pp. 317-356). New York McGraw-Hill.
- Huesmann, L. R., & Miller, L. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In L. R. Huesmann (Ed.), *Aggressive behavior: Current perspectives* (pp. 153-186). New York: Plenum.
77. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469-475.
78. Josephson, W. D. (1987) Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 882-890.
79. Parke, R., Berkowitz, L., Leyens, J., West, S., & Sebastian, R. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 135-172). New York: Academic Press.
80. Signorelli, N., Gerber, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39(2), 278-283.
81. Johnson, G., Cohen, P., Smailes, E. M., Karen, S., Brook, J. (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. *Science*, 295, 2468-2471.
82. Phillips, D. P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.19, pp. 207-250). Orlando, FL: Academic Press.
83. Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence, *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 360-365.

84. Thomas, M. H., Horton, R., Lippincott, E., & Drabman, R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 450-458.
85. Thomas, M. (1982) Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research in Personality*, 16, 72-81.
86. Anderson, C. A. & Bushman, B. J. (2001) Effects of violent games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and pro-social behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science*, 12, 353-358.
87. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14-31.
88. Cox News Service.
89. Roiphe, K. (1994) *The morning after Sex, fear, and feminism*. New York: Little Brown.
Paglia, C. (1994). *Vamps and tramps: New essays*. New York: Vintage Books.
90. Malamuth, N. M. (1983). Factors associated with rape as predictors of laboratory aggression against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 432-442.
Malamuth, N. M. (1986). Predictors of naturalistic sexual aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 953-962.
91. Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 269-277.
92. Malamuth, N. (1981). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior*, 10, 33-47.
93. Malamuth, N., & Check, J. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality*, 15, 436-446.
94. Malamuth, N., Haber, S., & Feshbach, S. (1980). Testing hypotheses regarding rape: Exposure to sexual violence, sex differences, and the "normality" of rapists. *Journal of Research in Personality*, 14, 121-137.
95. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14-31.
96. Linz, D., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1988). Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 758-768.
97. Bushman, B. J., & Bonacci, A. M. (2002). Violence and sex impair memory for television ads. *Journal of Applied Psychology*, 87, 557-564.
98. Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist*, 26, 1047-1057.
99. Aristotle. Rhetoric. In W. R. Roberts (Trans.) (1954), Aristotle, rhetoric and poetics (p. 22). New York: Modern Library.
100. Sears, R., Maccoby, E., & Levin, H. (1957), Patterns of child rearing. Evanston, IL: Row, Peterson.
Baurarind, D. (1966). Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development*, 37, 887-907.
Becker, W. (1964). Consequences of different kinds of parental discipline. In M. L. Hoffman & L. W. Hoffman (Eds.), *Review of child development research* (Vol. 1). New York: Russell Sage.
Owens, D., & Straus, M. (1975), The social structure of violence in childhood and approval of violence as an adult. *Aggressive Behavior*, 1, 193-211.
101. Hamblin, R., Buckholt, D., Bushell, D., Ellis, D., & Femtor, D. (1969, January). Changing the game from "get the teacher" to "learn." *Trans-Action*, pp. 20-31.
102. Haney, C. (1979). A psychologist looks at the criminal justice system. In A. Calvin (Ed.), *Challenges*

- and alternatives to the American criminal justice system* (pp. 77-85). Ann Arbor, MI: University International Press.
103. Eichmann, C. (1966). *The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida*. Tallahassee, EL: Division of Corrections Publications.
104. Aronson, E., & Carlsmith J. M. (1963). The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588.
- Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145-155.
105. Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression* (pp. 411-448). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Olweus, D. (1997) Tackling peer victimization with a school-based intervention program. In D. Fry & K. Bjorkqvist (Eds.), *Cultural variation in conflict resolution: Alternatives to violence* (pp. 215-231). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Olweus, D. (1996). Bullying at school: Knowledge base and an effective intervention program. In C. Ferris & T. Grisso (Eds.), *Understanding aggressive behavior in children* (Annals of the New York Academy of Sciences, Vol. 794, pp. 265-276). New York: New York Academy of Sciences.
106. U.S. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. (1967). *The challenge of crime in a free society: A report*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
107. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3-11.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and imitative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601-607.
108. Brown, P., & Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology*, 2, 103-107.
109. Davitz, J. (1952). The effects of previous training on post frustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47,309-315.
110. Baron, R. A., & Kepner, C. R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 335-344.
111. Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 260—274.
112. Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. *American Psychologist*, 26,281-292.
113. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.
114. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102-107.
115. Feshbach, N. (1978, March). Empathy training: A field study in affective education. Paper presented at the American Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada.
- Feshbach, N., & Feshbach, S. (1981, April). Empathy training and the regulation of aggression: Potentialities and limitations. Paper presented at the convention of the Western Psychological Association.
116. Hammock, G. S., & Richardson, D. R. (1992). Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 22,298-311.
- See also: Richardson, D., Hammock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*, 20, 275-289; Ickes, W. (1997) *Empathic accuracy*. New York: Guilford Press.

117. Obuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993) Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology, 133*, 243-253.

Глава 7 Предразсъдъците

1. Poussaint, A. (1971). A Negro psychiatrist explains the Negro psyche. In *Confrontation* (pp. 183-184). New York: Random House.
2. Gaertner, S. & Dovidio, J. (2005). Understanding and addressing contemporary racism: From aversive racism to the common group identity model. *Journal of Social Issues, 61*(3), 615-639.
- Plant, E. & Devme, P. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 811-832.
3. Allport, G. (1954, 1980). The nature of prejudice (p. 13). Reading, MA: Addison-Wesley.
4. Kunda, Z., Si, Oleson, K. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(5), 965-979.
5. Newweek, November 25, 1974, p. 39.
6. Gould, S. (1977). Ever since Darwin: Reflections on natural history (p. 243). New York: Norton.
7. Pearson, K., & Moul, M. (1925). The problem of alien immigration into Great Britain, illustrated by an example of Russian and Polish Jewish children. *Annals of Eugenics, 1*, 5-127.
8. Gould, S. (1996). *The mismeasure of man*. New York: Norton.
9. Ibid.; Shields, S. (1975). Functionalism, Darwinism, and the psychology of women. *American Psychologist, 30*(7), 739-754.
10. Janis, I., & Field, P. (1959). Sex difference and personality factors related to **persuasibility**. In C. I. Hovland & I. L. Janis (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 55-68). New Haven, CT: Yale University Press.
11. Sistrunk, E., & McDavid, J. (1971). Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 202-207.
12. Avers, I. (1991). Fair driving: Gender and race discrimination in retail car negotiations. *Harvard Law Review, 104*, 817-872.
13. Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25*, 57-75.
14. Pager, D. (2003). The mark of a criminal record. *American Journal of Sociology, 108*, 937-975.
15. Ibid.
16. Word, C., Zanna, M., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in inter racial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 109-120.
17. Frey, D. L., & Gaertner, S. I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a no prejudiced self-image.
18. Hebl, M., Foster, J., Bigazzi, J., Manix, L., Dovidio, J. (2002). Formal and interpersonal discrimination: A field study of bias toward homosexual applicants. *Personality & Social Psychology Bulletin, 28*, 815-825.
19. Click, P., & Fiske, S. (2002). Ambivalent responses. *American Psychologist, 57*, 444-446.
20. Crandall C.S., & Eshleman A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin, 129*, 414-446.
21. Neugarten, B. (1946). Social class and friendship among schoolchildren. *American Journal of Sociology, 51*, 305-313.
22. Shaffer, D. R., & Wallace, A. (1990). Belief congruence and evaluator homophobia as determinants of the attractiveness of competent homosexual and heterosexual males. *Journal of Psychology and Human Sexuality, 3*, 67-87.

23. Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of inter group violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
24. Bodenhausen, G., & Wyer, R. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 267-282.
25. Jost, J. X., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology* 33, 1-27.
26. Bond, C. R., Jr., DiCandia, C. G., & MacKinnon, J. R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting: The role of the patient's race. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 448-458.
27. Herbert, B. Presumed guilty. *New York Times*, December 4, 2006.
Hartocollis, A. Fatal shootings by police: Hard to investigate, even harder to prosecute. *New York Times*, December 4, 2006.
28. Correll, J., Park, B., Judd, C.M., & Wittenbrink, B. The Police Officers Dilemma: Using Ethnicity to Disambiguate Potentially Threatening Individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, (6), 1314-1329.
29. Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476.
30. Ibid.
31. Swim, J., & Sanna, L. (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 507-519.
32. Jacobs, J., & Eccles, J. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 932-944.
33. Weinberg, R. S., Richardson, P. A., & Jackson, A. E. (1983). Effect of situation criticality on tennis performance of males and females. *Newsletter of the Society for the Advancement of Social Psychology*, 9, 8-9.
34. Turner, M., & Pratkanis, A. (1993). Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self-handicapping perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 47-58.
35. Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 247-305). Orlando, FL: Academic Press.
36. Merton, R. P. (1968). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.
37. Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.
38. Steele, C. (1992, April). Race and the schooling of black Americans. *The Atlantic Monthly*, pp. 16-23; Steele, C. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613-629.
39. Steele, C. M. & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Personality and Social Psychology* 69(5), 797-811; Steele, C. M., & Aronson, J. (1998). How stereotypes influence the standardized test performance of talented African American students. In C. Jencks & M. Phillips (Eds.), *The Black-White Test Score Gap*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 401-427.
40. Aronson, J., Lustina, M. J., Good, C., Keough, K., Steele, C. M., & Brown, J. (1999). When white men can do math: Necessary and sufficient factors in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 29-46.
41. Shih, M., Pittinsky, T., & Ambady, N. (1999). Stereotype susceptibility: Identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science*, 10, 80-83.
42. McGlone, M., & Aronson, J. (2006). Social identity salience and stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 27, 486-493.

43. Marx, D. M., & Gorf, P. A. (2005). Clearing the air: The effect of experimenter race on targets' test performance and subjective experience. *British Journal of Social Psychology, 44*, 645-657.
44. Aronson, J., Fried, C. & Good, C. (2002). Reducing the Effects of Stereotype Threat on African American College Students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 113-125.
Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology, 24*, 645-662.
45. Aronson, J., & Williams, J. (2004). Stereotype threat: Forewarned is forearmed. Manuscript in preparation. New York University. Johns, M., Schmader, T. & Martens, A. Knowing is half the battle. *Psychological Science 16*, 175-179.
McGlone, M.S., & Aronson, J. (2007). Forewarning and forearming stereotype-threatened students. *Communication Education, 56*, 114433.
46. Ierner, M. (1980). *The justice motive*. New York: Plenum.
Montada, L., & Lerner, M. (1996). *Current societal concerns about justice*. New York: Plenum.
47. Fumham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. *British Journal of Social Psychology, 23*, 265-269.
48. Fischhoff, B., & Beyth, R. (1475). "I knew it would happen": Remembered probabilities on once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance, 13*, 1-16.
49. Janorf-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L. L. (1985). Cognitive bias in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 161-177.
See also: LaBine, S., & LaBine, G. (1996). Determinations of negligence and the hindsight bias. *Law and Human Behavior, 20*, 501-516.
50. Gould, S. (1977). *Ever since Darwin: Reflections on natural history* (p. 243). New York: Norton.
51. Dollard, J. (1987). *Class and caste in a southern town*. New Haven, CT: Yale University Press.
52. Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. *Social Force, 17*, 15-26.
53. Roberts, F... quoted by Jacobs, R., & Landau, S. (1971). *To serve the devil* (Vol. 2, p. 71). New York: Vintage Books.
54. Crocker, C., quoted by Jacobs, P., & Landau S. (1971). *To serve the devil* (Vol. 2, p. 81). New York: Vintage Books.
55. Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American, 225*(6), 13-19.
See also: Vanneman, R. D., & Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race, 13*, 461-486.
56. Sherif, M., Harvey, O.J, White, B. j. Hood, W, & Sherif, C. (1961). *Inter-group conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Institute of Inter-group Relations.
57. Klmeberg, O. (1971). Black and white in international perspective. *American Psychologist, 26*, 119-128.
Lamont-Brown, R. (1993). The burakumin: Japan's underclass. *Contemporary Review 263*, 136-139.
58. Speer, A. (1970). *Inside the Third Rack Memoirs* (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.
59. Miller, N., & Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the ill-group on attitude expressed by the out-group. *Journal of Psychology, 25*, 437-442.
60. Rogers, R., & Prentice-Dunn, S. (1981). De individuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 63-73.
61. Weatherly, D. (1961). Anti-Semitism and the expression of fantasy aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62*. 454-457.

62. Staub, E. (1996). Cultural-societal roots of violence: The examples of genocidal violence, and of contemporary youth violence in the United States. *American Psychologist*, 51, 17-132.
63. Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., & Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 907-916.
64. Dollard, J. (1987). *Class and caste in a southern town*. New Haven, CT: Yale University Press.
65. Bettelheim, B., Scjanowitz, M. (1964). *Social change And prejudice, including dynamics of prejudice*. New York Free Press.
66. Tumin, M., Barton, P., & Burrus, B. (1958). Education, prejudice, and discrimination: A study in readiness for desegregation. *American Sociological Review*, 23, 41-49.
67. Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31-44.
68. Adomo, T, Frenkel-Branswick, E., Levinson, D., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*, New York: Harper.
69. McFarland, S. M., Ageyev, V. S., & Abalakina-Paap, M. A. (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 1004-1010.
70. Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An inter-group theory of social hierarchy and oppression*. New York Cambridge University Press.
71. Jost, J. T., & Thompson, E, P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 209-232.
72. Jost, J. T., Glaser, J., Kraglanski, A. W, & Sulloway, E (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339-375.
73. Bouchard T. J., Segal N., Tellegen A, McGue M., Keyes, M., Krueger, R. (2003). Evidence for the construct validity and heritability of the Wilson-Patterson conservatism scale: a reared-apart twins study of social attitudes. *Personality and individual differences*, 34, 6, 959-969.
74. Taylor, D., Sheatsley, P., & Greeley, A. (1978) Attitudes toward racial integration. *Scientific American*, 238, 42-49.
75. Pettigrew, T. F. (1958). Personality and socio-cultural factors and inter-group attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29-42.
76. Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, 29-44.
77. Pettigrew, T. F. (1958). Personality and socio-cultural factors and inter-group attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29-42.
78. Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3, 15-56.
79. Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13,216-227.
80. MacCrone, I. (1937). *Race attitudes in South Africa*. London: Oxford University Press.
81. Lazarsfeld, P. (1940). *Radio and the printed page*. New York: Duell, Sloan & Pearce.
82. Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- See also: Wilner, D., Wallcley, R., & Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
83. Pettigrew, T. (1997). Generalized inter-group contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 173-185.

84. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379-382.
85. Darley, D. & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29-40.
86. National Opinion Research Center (1980). *General social surveys, 1972-1980: Cumulative code book*, Storrs, CT: Roper Public Opinion Research Center, University of Connecticut.
87. Pettigrew, T. F. (1967). Social psychology and desegregation research. *American Psychologist*, 16, 105-112.
88. Clark, K. B. (1953). Desegregation: An appraisal of the evidence. *Journal of Social Issues*, 9(4), 2-76.
89. Stouffer, S., Suchman, E., DeVinney, L., Star, S., & Williams, R. (1949). *The American soldier Adjustment during army life. World War II*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
90. Kramer, B. (1951). Residential contact as a determinant of attitudes toward Negroes. Unpublished Ph.D. dissertation, Harvard University.
91. Asher, S., & Allen, V. (1969). Racial preference and social comparison processes. *Journal of Social Issues*, 25, 157-166; Stephan, W., & Kennedy, J. (1975). An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology*, 13, 234-247. Gerard, H., & Miller, N. (1976). *School desegregation*. New York: Plenum.
92. Stephan, W. G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in Brown v. The Board of Education. *Psychological Bulletin*, 85, 217-238.
93. Lester, J. (1971). Beep! Beep! Bang! Umgawa! Black power! In R. Kytle (Ed.), *Confrontation: Issues of the 70s* (pp. 162-181). New York: Random House.
94. Sherif, M., & Sherif, C. (1956). *An outline of social psychology*. New York: Harper & Bros.; Sherif, M., Harvey, O. T., White, B. J., Hood, W., & Sherif, C. Inter group conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. Norman: University of Oklahoma Institute of Inter-group Relations.
95. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations* 2, 129-152; Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 2, 199-232.
96. Keenan, P., & Carnevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 977-992.
97. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.
Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, pro-social behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual (Vol. 1, pp. 163-196)*. Beverly Hills, CA: Sage.
Aronson, E.J (1992). State ways can change folkways. In R. Baird & S. Rosenbaum (Eds.), *Bigotry, prejudice and hatred: Definitions, causes and solutions* (pp. 111-124). Buffalo, NY: Prometheus Books.
Aronson, E., & Patnoe, S. (1997) *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.
98. Aronson, E., St., Osherow, N. (1980). *Cooperation, pro-social behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom*. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual (Vol. 1, pp. 163-146)*. Beverly Hills, CA: Sage.
Aronson, E. (2002). Building empathy, compassion, and achievement in the jigsaw classroom. In Aronson, Joshua (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (pp. 209-225). San Diego, CA, US: Academic Press.
99. Juergen-Lohmann, Julia; Borsch, Frank; Giesen, Heinz. (2001). Cooperative learning at the university: An evaluation of jigsaw in classes of educational psychology/Kooperatives Lernen an der Hochschule. *Evaluation des Gruppenpuzzles in Seminaren der Paedagogischen Psychologic Zeitschrift fuer Paedagogische Psychologic*, 15, 74-84.

- Perkins, D., & Saris, R. (2001). A "jigsaw classroom" technique for undergraduate statistics courses. *Teaching of Psychology, 28*, 111-113.
- Walker, L., & Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community & Applied Social Psychology, 8*, 381-393.
100. Desforges D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., & Lepper, M. R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 531-544.
101. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 395-413.
102. Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. E., Murrell, A. J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 692-704.
103. Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development, 52*, 1231-1238.
104. Slavin, R. (1996). Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology, 21*, 43-69.
- Qin, Z., Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1995). Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research, 65*, 29-143.
105. Aronson, E., & Patnoe, S. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.
106. McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Elective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.
107. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine*. New York: Henry Holt
108. Shipler, D. K. (1997). *A country of strangers: Blacks and whites in America*. New York: Alfred A Knopf.

Глава 8 Харесване, обич и междуличностна чувствителност

1. Darwin, C. (1910). *The expression of emotions in man and animals*. New York: Appleton.
2. Carnegie, D. (1937). *How to win friends and influence people*. New York: Simon & Schuster
3. Remmers, H. H., & Radler, D. H. (1958). Teenage attitudes. *Scientific American, 198*(6), 25-29; Adler, P. A., & Adler, R. (1995). Dynamics of inclusion and exclusion in preadolescent cliques. *Social Psychology Quarterly, 58*, 145-162.
- Cohen, E., Reinherz, H., & Frost, A. (1994). Self-perceptions of unpopularity in adolescence: Links to past and current adjustment. *Child and Adolescent Social Work Journal, 11*, 37-52.
- Kennedy, E. (1995). Correlates of perceived popularity among peers: A study of race and gender differences among middle school students. *Journal of Negro Education, 64*, 186-195.
4. Lemann, T., & Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in socio-metric patterns and personality ratings. *Socio-metry, 15*, 7-90.
5. Romans, G. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace and World.
6. Walster (Hatfield), E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 508-516.
7. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 4)*. New York: Academic Press.
- Sprecher, S., & Duck, S. (1994). Sweet talk: The importance of perceived communication for romantic and friendship attraction experienced during a get-acquainted date. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*(4), 391-400.
- Pilkington, N. W., & Lydon, J. E. (1997). The relative effect of attitude similarity and attitude

- dissimilarity on interpersonal attraction: Investigating the moderating roles of prejudice and group membership. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 107-122.
8. Shent, M. (1956). Experiments in group conflict. *Scientific American*, 195, 53-58.
 9. Aronson, E., Stephan, C., Sikes,), Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.
Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed), *Applied social psychology annual (Vol. 1, pp. 163-196)*. Beverly Hills, CA: Sage.
 10. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 77-181.
 11. Aronson, E., & Darwyn, L. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156-171.
Aronson, E., & Worchel, P. (1466). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 5 157-158.
Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 93-100.
 12. Amabile, T. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology*. 19, 146-156.
 13. Deutsch, M., Ac, Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by selfevaluations. *Socio-metry*. 22, 93-112.
 14. Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*, New York: Appleton-Century-Crofts.
 15. lenmgs, H. H. (1959). *Leadership and isolation* (2nd ed). New York: Longman, Green.
 - 1b. Lott. B., & Lott, A. (1960). The formation of positive attitudes toward group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 297-300.
 17. Brehm, I., & Cole, A. (19&6). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 420—426.
 18. Tolstoy. L. (19421). *War and peace*. New York: Simon &, Schuster.
 19. Bigelow.J. (Ed). (1416), *The autobiography of Benjamin Franklin* (pp. 216-217). New York: G. P. Putnam's Sons.
 20. Jecker, I., & Landy. D. (1969). *Liking a person as a function of doing him a favor*. Human Relations, 22, 371-378.
 21. Lemer, M., & Simmons, C. (1966). Observer's reaction to the "innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 203-210.
 22. Lott, A. I., Lott, B. E., Reed, T, & Crow, T (1960). Personality-trait descriptions of differentially liked persons *Journal of Personality and Social Psychology*- 16, 284-240.
 23. Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. In E. E. Mac-coby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.). *Readings a social psychology* (3rd ed., pp. 437-447). New York: Holt.
Bales, R., & Slarer, P. (1955). Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons & R. F. Bales (Eds.), *The family, socialization and interaction process*. Glen-coe, IL: Free Press.
 24. Aronson. E., Willerman, B., & Floyd,J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227-228,
 25. Deaux. K. (1972). To err is humanizing: But sex makes a difference. *Representative Research in Social Psychology*, 3, 20-28.
 26. Aronson, E., Helmreich, R., & LeFan, J. (1970). To err is humanizing—sometimes: Effects of self-esteem, competence, and a pratfall on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16; 259-264.

27. Tesser, A., & Brodie, M. (1971). A note on the evaluation of a "computer date." *Psychonomic Science*, 23, 300.
28. Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 981-993.
29. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., St Rottman, L. Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508-516.
30. White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 660-668.
31. Dion, K., Berscheid, E., & Walster (Hameld), E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
32. Ramsey-Rermels, J. L., & Langlois, J. H. (2006). Infants' differential processing of female and male faces. *Current Directions in Psychological Science*, 15, 59-62.
33. Tan, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly*, 56, 283-288.
34. Dion, K., & Berscheid, E. (1971). Physical attractiveness and sociometric choice in nursery school children. *Mimeographed research report*.
35. Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207-213.
Similar findings reported in Berkowitz, L., & Prodi, A. (1979). Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. *Social Psychology Quarterly*, 42, 420-425.
36. Lerner, R. M., Lerner, J. V., Hess, L. E., & Schwab, J. (1991). Physical attractiveness and psychosocial functioning among early adolescents. *Journal of Early Adolescence*, 11, 300-320.
37. Hunsbeiger, B., & Cavanagh, B. (1988). Physical attractiveness and children's expectations of potential teachers. *Psychology in the Schools*, 25(1), 70-74.
38. Frieze, I. H., Olson, J. E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1037-1039.
39. Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 93-100.
40. Sigall, H., & Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridical judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410-414.
41. Downs, C. A., & Lyons, P. M. (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 541-547.
42. Sigall, H., & Landy, D. (1973). Radiating beauty: Effects of having a physically attractive partner on person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 218-224.
43. Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
44. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic Press.
45. Marks, G., Miller, N., & Maruyama, M. (1981). Effect of targets' physical attractiveness on assumptions of similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 198-206.
Granberg, D., & Bong, M. (1980). Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 573-581.
46. Aronson, E., & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science*, 5, 157-158.
Condon, J. W., & Crano, W. D. (1988). Inferred evaluation and the relationship between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 789-797.

47. Second, P., & Backman, C. (1964). Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. *Sociometry*, 27, 115-127.
48. Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 284-290.
49. Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 184-197.
50. Kiesler, S. B., & Baral, R. L. (1970). The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In K. J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), *Personality and social behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
51. Baumeister, Roy F., Twenge, Jean M., Muss, Christopher K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality & Social Psychology*, 83, 817-827.
52. Twenge, Jean M., Catanese, Kathleen R., Baumeister, Roy F. (2002). Social exclusion causes self-defeating behavior. *Journal of Personality & Social Psychology*, 83, 606-615.
53. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156-171.
See also: Gerard, H., & Greenbaum, C. W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality*, 30, 485-495; Mettee, D., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry*, 36, 505-519; Aronson, E., & Mettee, D. (1974). Affective reactions to appraisal from others. In *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press. Clore, G. L., Wiggins, N. H., & Itkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 706-712.
Marshall, L. L., & Kidd, R. F. (1981). Good news or bad news first? *Social Behavior and Personality*, 9(2), 223-226.
Tzeng, O. C. S., & Gomez, M. (1942). Behavioral reinforcement paradigm of love. In O. C. S. Tzeng (Ed.) *Theories of love development, maintenance, and dissolution: Octagonal cycle and differential perspectives* (pp. 17-132). New York: Praeger/Greenwood,
Turcotte, S. J., & Leventhal, L. (1984). Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology*, 76, 782-791.
54. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156-171.
55. Spinoza, B. de (1910). The ethics. In A. Boyle (Trans.), *Spinoza's ethics and "De Intellectus Emendatione"*. New York: Button.
56. Mettee, D. R., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry*, 36, 505-519.
57. Mettee, D. R., & Aronson, E. (1974). Affective reactions to appraisal from others. *Foundations of Interpersonal attraction*. New York: Academic Press.
58. Clark, M. S., & Mills, I. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12-24.
Mills, J., & Clark, M. S. (1982). Exchange and communal relationships. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology (Vol. III)*. Beverly Hills, CA: Sage.
Clark, M. S. (1986). Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 425.
59. Walster, E., Walster, G. W., & Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction*. New York: Pergamon Press.
Schafer, R. B., & Keith, P. M. (1980). Equity and depression among married couples. *Social Psychology Quarterly*, 43, 430-435.

60. Clark, M. S., Mills, J. R., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533–542.
61. Berscheid, E., & Reis, H. (1998). Attraction and close relationships. Gilbert, X, Fiske, S., & Lindzey, G. (Eds.), *The handbook of social psychology*, Vol. 2 (4th ed.) (pp. 193-281). New York, NY: McGraw-Hill.
62. Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2002). Passionate love and sexual desire: Cultural and historical perspectives. In A. L. Vangelisti, & H.T. Reis (Eds.), *Stability and change in relationships across the life span* (pp. 306-324). New York: Cambridge University Press.
63. Steinberg, R. J. (1988). *The triangle of love*. New York: Basic Books.
64. Baumeister, R. (1991). *Meaning of life*. New York: Guilford Press.
Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 982-1026). New York: McGraw-Hill.
65. Duck, S. (1995). Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In W. R. Cupach, & B. H. Spitzberg (Eds.), *The dark-side of interpersonal communication*. Hillsdale, NJ: LEA.
66. Harvey, O. J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry*, 25, 336-352.
67. Stevenson, H., Keen, R., & Knights, J. (1963). Parents and strangers as reinforcing agents for children's performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 183-185.
68. Floyd, J. (1964). Effects of amount of reward and friendship status of the other on the frequency of sharing in children. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Minnesota.
69. Cicero (46 Be). *De amicitia*. Libri Sapientis: Horn Novabaculae, Rome.
70. Harvey, J. H., Weber, A. L., & Orbuch, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Oxford: Blackwell.
71. Ibid.
72. Ibid.
73. Gable, S. L., Gonzaga, G.C., & Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 904-917.
74. Kahn, M. (1995). *The tao of conversation*. Oakland, CA: New Harbinger.
75. Fincham, Frank D., & Bradbury, Thomas N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis, *Journal of Personality & Social Psychology*, 64, 442-452.
Karney, Benjamin, & Bradbury, Thomas N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Personality & Social Psychology*, 78, 295-309.

Глава 9 Социалната психология като наука

1. Kunen, J. S. (1995, July 10). *Teaching prisoners a lesson*. The New Yorker, pp. 34-39.
2. Nova, KQED (1993, December 21). Richard Feynman: The best mind since Einstein.
3. P. Semonov, personal communication.
4. Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). Telling more than we know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
5. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227-228.
6. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181.

7. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology, 6*, 469-475.
8. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1969). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 2, pp. 1-79). Reading, MA: Addison-Wesley.
See also: Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 441-486). New York: Random House.
9. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371-378.
10. Ibid.
11. Aronson, E., Sigall, H., & Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology, 6*, 1-10.
12. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh: Carnegie.
Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9. Whole No. 416).
13. Dawes, R., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 1-11.
14. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Group, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh: Carnegie.
15. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 121-127.
16. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371-378.
17. Bicfeman, L., & Zanntonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 81-85.
18. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist, 19*, 848-852.
- 7.

Именен показалец

- Агаси, Луи, 386
Адамс, Хенри, 267
Адорноу, Тиодор, 421
Айенгар, Шанто, 172
Айзенщат, Дона, 273,274,445
Айнщайн, Алберт, 13, 14, 368
Айсли, Лорън, 335, 368
Айхман, Адолф, 72,73
Аксом, Дани, 313
Алън,Джордж, 382
Амабайл, Тереза, 219, 456
Андерсън, Крейг, 345
Аристотел, 7, 8, 19,21,110,111,115, 369
Арчър, Дейн, 342
Арънсън, Вера, 15,17
Арънсън, Джошуа, 17,177,405,406,407
Аш, Соломон, 43,45, 67,176, 529, 532
- Банаджи, Мазарин, 397
Бандура, Албърт, 355
Барал, Робърта, 480
Бардж, Джон,171
Барет, Чък, 197, 199
Барнс, Грегъри, 45
Барнс, Сандра, 197,198,199
Барнъм, Финеас Тейлър, 227
Барън, Робърт, 85, 356, 377
Батсън, Даниъл, 84
Баумайстер, Рой, 306, 481, 493
Бенсли, Лилиан, 144
Бентам, Джсеремеи, 162
- Бергман, Ингрид, 303
Берия, Лаврентий, 293
Биербрауер, Понтер, 218
Бикман, Ленард, 83, 534
Богарт, Хъмфри, 303
Боденхаузен, Гален, 396
Бонд, Род, 51
Бонд, Чарлз, 397
Брадли, Елинор, 77,78
Брадфорд, Дейвид, 15
Брадфорд, Джон, 221
Браун, Джорд С., 386
Браун, Пол, 375
Брекър, Стивън, 230
Брем, Джак, 143, 397
Бриджман, Диан, 446
Брок, Тимоти, 228
Брюс, Лени, 247
Бугелски, Ричард, 418
Бун, Даниъл, 36
Буш, Джордж У., 94,103,104, 187,225, 249,
258, 300,477
Бушан, Брад, 306, 336, 366
Бърковиц, Ленард, 15, 329, 344, 352, 353
Бърн, Дон, 477
Бършайд, Елън, 15, 31,295,299,470, 475
- Вейч, Робърта, 345
Ву, Руи, 144
- Гейбъл, Шели, 498

Именен показалец

- Гертнер, Самуел, 390, 445
Гибсън, Мел, 316, 392, 393
Гибънс, Рик, 242
Гилбърт, Даниъл, 262
Гилобич, Том, 162
Гинсбърг, Алън, 109
Гладуел, Малкъм, 52
Глас, Дейвид, 295
Голдън, Бъртън, 112
Гонзалес, Марти, 175
Гор, Ал, 104
Греъм. Били, 386
Гринуолд, Антъни, 17, 196, 207, 230
Грифит, Уилям, 345
Грос, Паджет, 190
Гроув, Робърт, 232
Гръш, Джоузеф, 102
Гудуин, Дорис, 259
Гутиерес, Сара, 168
Гърбнър, ДЖордж, 151
Гьоринг, Херман, 94
- Дабс, Джеймс, 341
Дайън, Карън, 468, 470
Дарли, Джон, 15, 17, 78, 80, 81, 84, 190, 191, 299
Даунс, Крис, 474
де Ниро, Робърт, 335
де Спиноза, Барух, 487
Девайн, Патриша, 308
Дейвис, Кийт, 294
Дейвиц, Джоуел, 375
Дембоу, Тамара, 346
Десаи, Едуард, 281
Джаклин, Карол, 341
Джаксън, Джеси, 382
Джанис, Ървинг, 42, 143, 387
Джаноф-Бълман, Рони, 410
Джейкъбс, Джанис, 401
Джейкъбсън, Ленор, 191
Джеймс, Уилям, 58, 224
Джеър, Джон, 461
Дженингс, Хелън Хол, 458
Дженовезе, Кити, 77, 78, 80, 86, 222
Дженър, Брус, 113
Джерард, Харолд, 48, 289
Джонсън, Денис, 254
- Джонсън, Джефри, 358
Джонсън, Линдън, 321, 334
Джонсън, Малджик, 172
Джордан, Майкъл, 114
Джост, Джон, 397
Джоузефсън, Уенди, 356
Джоунс, Джим, 23, 317, 318
Джоунс, Едуард, 177, 211, 249, 294, 298, 457
Джоунс, Карл, 170
Джървис, Робърт, 225
Диало, Амаду, 298
Дийн, Джон, 39
Дитис, Джеймс, 50
До, Кей, 466
Дойч, Мортън, 48, 431, 432, 439
Долард, Джон, 413
Донърстийн, Едуард, 362
Дос, Робин, 531
Дук, Каръл, 216, 282
Дукакис, Майкъл, 103, 104
Дънкан, Бърт, 395
Дюбойз, Уилям Е.Б., 408
- Ебисън, Еб, 105
Ейбрахамс, Дарси, 115
Ейърс, Иън, 388
Екълс, Жаклин, 401
Елиът, Роджърс, 375
Елиът, Т.С., 112, 141, 538
Ешълмън, Ейми, 393
- Зайони, Робърт, 102
Зана, Марк, 309
Зарантонело, Матю, 534
Зимбардо, Филип, 32, 33, 105, 136, 275, 311,
312, 354
Зукиър, Хенри, 179
- Ийгли, Алис, 1116, 118
Инкстър, Джеймс, 262
Истбърн, Ерин, 196
Истбърн, Катрин, 196
Истбърн, Кейра, 196
- Йоан Павел II, 215

Именен показалец

- Кабана, Бренда, 471
Казмейър, Дик, 247
Камбъл, Доналд, 134
Камю, Албер, 239
Кан, Майкъл, 15, 338
Канемам, Даниъл, 174,181
Канън, Ланс, 149
Каплан, Джон, 15
Карлсмит, Дж. Мерил 17,138,275,276,284,
320, 345,372, 526
Карнеги, Дейл, 452, 453, 455, 460
Карнъвейл, Питър, 439
Кастро, Фидел, 211,213,269,270,271
Качопо, Джон, 107
Кей, Аарън, 300
Кели, Харолд, 50,162
Кенеди, Джон, 37, 248,463, 464, 513, 514
Кенрик, Дъглас, 168
Кепър, Ричард, 377
Кийзълър, Сара, 480
Кинг, Мартин Лутър, 368
Кинг, Родни, 92
Киндър, Доналд, 172
Кинън, Патриша, 439
Клайнбърг, Ото, 417
Клайндинст, Ричард, 39
Кларк, Кенет Б., 435
Кларк Маргарет, 489
Кларк, Ръсел, 127
Клеболд, Дилън, 349
Клинтън, Бил, 104
Коен, Артър Р., 272
Коен, Бърнард, 173
Коен, Джефри, 63, 143, 306
Колинс, Мери Елън, 431
Конуей, Майкъл, 290
Корел, Джошуа, 398
Кореш, Дейвид, 317
Коркоран, Дейвид, 489
Костазо, Марк, 175
Коул, Ан, 459
Коулър, Рик, 249
Крандъл, Крисчън, 393
Крик, Ники, 342
Кристъл, Били, 335
Крокър, Дженифър, 421
Крокър, Чарлз, 414
Кронкайт, Уолтър, 323
Кропоткин, Пьотър, 333
Круглански, Ари, 38,40
Кулик, Дзеймс, 347
Кунен, Джеймс, 510
Куо, Цинян, 327
Купър, Джоел, 309, 313
Кууп, Евърет, 126
Къркланд, Шари, 427
Къртис, Ребека, 479
Лазарсфелд, Пол, 430
Лайънс, Филип, 474
Лангър, Елън, 226
Ланди, Дейвид, 461, 474
Ландри, Джек, 244,245
Лапиер, Ричард, 209
Латане, Биб, 78,79
Лебин, Курт, 346
Левънтал, Хауард, 122
Леман, Дарин, 300
Лено, Джей, 129
Легър, Марк, 250,281,282
Легърман, Дейвид, 129
Лийбърт, Робърт, 356
Лийп, Майк, 273,445
Лийшман, Кейти, 127
Линдър, Даруин, 484
Линкълн, Ейбрахам, 259
Липман, Уолтър, 394
Ломбарди, Винс, 334
Лорд, Чарлз, 250
Лоренц, Конрад, 332
Лот, Албърт, 458
Лофтърс, Елизабет, 198, 199,200,202
Луниц, Франк, 108
Лънд, Робърт, 41
Лърнър, Мелвин, 409,462
Лърнър, Ричард, 471
льо Бон, Гюстав, 387
льо Бьоф, Бърни, 332
Магръдър, Джеб Стюарт, 39
Майероуиц, Бет, 175
Макалистър, Алфред, 146

Именен показалец

- Макглоун, Матю, 109, 497
Магуайър, Уилям, 147
Макданиъл, Патриша, 343
МакДейвид, Джон, 389
Макиавели, 267
Маккандлис, Бойд, 353
Маккоби, Елинор, 341
Маккоби, Нейтън, 145
Макконъхи, Джон, 447
Маккумс, Максвел, 172
Маколиф, Криста, 40
Мактавиш, Джийн, 531
Макфарланд, Сам, 423
Маламът, Нийл, 362
Малик, Шабас, 352
Манинг, Пейтън, 118
Маркъс, Хейзъл, 200
Марлоу, Кристофър, 426
Матюсън, Гровър, 289
Менинджър, Уилям, 335
Менсън, Чарлз, 214
Метии, Дейвид, 304, 488
Меус, Вим, 75
Милграм, Стенли, 69, 218, 261, 526, 536
Милс, Джъдсън, 15, 118, 266, 276, 288, 454, 489, 515, 518
Милър, Норман, 134
Мичънър, Джеймс, 31, 293, 379
Мондейл, Уолтър, 213
Монтагю, Ашли, 333
Морган, Джеймс, 244, 245
Мълън, Брайн, 354
Мъртън, Робърт, 403

Нейдър, Ралф, 156
Нел, Елизабет, 278
Немероф, Каръл, 187
Никсън, Ричард, 39, 225, 248, 386, 393, 467
Нисбет, Ричард, 130, 298, 330
Нокс, Робърт, 262

Обама, Барак, 389
Обучи, Кен-ичи, 379
Олпорт, Гордън, 384, 386
Опенхаймер, Дж. Робърт, 111, 112, 538
Остроув, Нанси, 473

Папагеоргис, Димитри, 146
Парк, Бернадет, 193
Парк Рос, 357
Патерсън, Артър, 336
Пауъл, Колин, 389
Пейджър, Дева, 389
Пети, Ричард, 107, 143, 228
Петигру, Томас, 389, 400, 424, 425, 426, 432, 435
Пилиевин, Ървинг, 82
Питман, Тейн, 308
Пиърс, Тени, 383
Пиърсън, Карл, 387
Плайнър, Патриша, 260
Плъс, Скот, 185
Полак, Майкъл, 308
Прасад, Джамуна, 238
Праткнис, Антъни, 17, 45, 104, 159, 167, 168, 185, 186, 402
Принстийн, Майкъл, 63
Пулицър, Джоузеф, 442, 443
Пфау, Майкъл, 103

Раймакерс, Кутишпен, 75
Рапсън, Ричард, 492
Рейгън, Роналд, 99, 185, 186, 213, 225, 248, 249
Рейнолдс, Патрик, 116
Регон, Мери Лу, 114
Рийд, Уолтър, 183
Ричардс, Боб, 113
Ричардсън, Дебра, 379
Рос, Лий, 187, 219, 250
Рос, Майкъл, 200, 290
Ротбарт, Майрън, 194
Роулс, Уилям, 170
Русо, Жан-Жак, 326
Ръмсфелд, Доналд, 89
Ръсбълт, Карил, 255

Сакаи, Харуки, 320
Саполски, Робърт, 289
Сигал, Харолд, 472, 473, 474
Симпсън, О. Дж., 91, 92, 108
Сингър, Джероум, 58
Синха, Дургананд, 238
Систрънк, Франк, 388
Сийрс, Дейвид, 143

Именен показалец

- Смит, Питър, 51
Снайдер, Марк, 206, 404, 475
Спенсър, Стивън, 421
Стайнмец, Джулия, 219
Стауб, Бруин, 420
Стивън, Уолтър, 437
Стийл, Клод, 405
Стийн, Ричард, 187
Стормс, Майкъл, 223
Стърнбърг, Робърт, 492
Суим, Джанет, 400
Суифт, Джонатан, 168
Суон, Уилям, 206, 404
Съмнър, Уилям Греъм, 429,448
Сюдфелд, Питър, 86
- Таисън, Нийл Деграс, 408
Ташфел, Хенри, 194
Тверски, Амос, 174,181
Тейлър, Шели, 165,232, 301
Темпъл, Шърли, 215
Тисълуейт, Доналд, 186,187
Толстои, Лев, 460
Томас, Маргарет, 360
Туендж, Джийн, 350
Търбър, Джеймс, 35
Търнър, Джудит, 138
Търнър, Марлин, 402
- Уайт, Грегъри, 468
Уайт, Ралф, 257
Уайър, Робърт, 398
Уебстър, Дона, 38
Уестърман, Дрю, 310
Уикър, Алън, 210
Уитакър, Джеймс, 137
Улвеус, Дан, 373
Уолстър, Елейн, 115, 117,467,479
Уорън, Ърл, 428
Уотсън, Джийн, 426
Уошбърн, Шъруд, 332
Уудс, Джордж, 24,25,27
Уудс, Тайгър, 114, 118, 389
Уърд, Карл, 389, 391
- Фейзио, Ръсел, 212,213,214
- Фейн, Стивън, 421
Фейнмън, Ричард, 512
Фестингър, Лейън, 16, 53, 117,145,238,272,
275,276,277, 320
Фешбах, Норма, 378
Фешбах, Симор, 378, 379
Фийлд, Питър, 387
Филипс, Дейвид, 96, 359
Финчам, Франк, 508
Фиск, Сюзън, 165, 391
Фишхоф, Барух, 207,409, 410
Флечър, Гарт, 200
Флойд, Джоун, 465, 496
Фон Хинденбург, Ото, 387
Франклин, Бенджамин, 164, 460, 461
Фрей, Дейвид, 390
Фрейзър, Скот, 260
Фридман, Джонатан, 15,143,260,285,286,
319, 372
Фридман, Томас, 319
Фрийз, Айрини, 472
Фрийл, Джеймс, 15
Фройд, Зигмунд, 326, 327, 335
- Халдеман, Х.Р., 386
Хамблин, Робърт, 371
Хамбърг, Дейвид, 332
Хамилтън, Дейвид, 192
Хамък, Джорджина, 379
Харви, Джон, 497
Харви, О. Дж., 137,495
Харис, Виктор, 211
Харис, Ерик, 349
Харис, Мери, 347
Хастърф, Албърт, 247
Хебл, Мишел, 391
Хейли, Алекс, 90
Хейни, Крейг, 60
Хелмрайх, Робърт, 15, 278
Хелър, Джоузеф, 75
Хендърлонг, Дженифър, 282
Хенис, Тимоти, 196
Хигинс, Тори, 170
Хийт, Линда, 172
Хитлер, Адолф, 38, 42, 189,214,215,225
Хобс, Томас, 326

Именен показалец

Ховланд, Карл, 8,111,137, 140
Холмс, Оливър Уендъл, 385
Хомейни, аятолах, 214
Хортън, Уили, 103, 107
Хрушчов, Никита, 293
Хръска, Роман, 467
Хънсбъргър, Брус, 471
Хър, Пол, 214
Хюсеин, Саддам, 94,189,258,420

Цицерон, 497

Чавес, Сесар, 368
Чайкън, Шели, 118, 126,175
Чалдши, Робърт, 55,264,279

Шахтър, Стенли, 37, 58, 59, 237
Шекспир, Уилям, 426
Шериф, Мюзатер, 137, 415, 438, 441, 454
Шиплър, Дейвид, 448
Ших, Маргарет, 407
Шленкър, Бари, 49

Шо, Доналд, 172
Шоу, Джордж Бърнард, 298
Шпеер, Алберт, 38
Шрьодер, Дейвид, 279

Ърлих, Данута, 253

Шахтър, Стенли, 37, 58, 59,237
Шекспир, Уилям, 426
Шериф, Мъзафер, 137, 415,438,441, 454

„Идеите в областта на социалната психология, които Арънсън така сладкодумно излага, никога няма да остаряят... Човекът – „социално животно“ е шедьовър.“
Contemporary Psychology

„Това е книга-бисер, лесна за четене, но и научно издържана.“
Contemporary Sociology

„Най-популярният и най-занимателен увод в социалната психология. Сякаш читателят разговаря с вълнуващ, ерудиран учен, с голямо чувство за хумор.“
Community College Social Science Quarterly

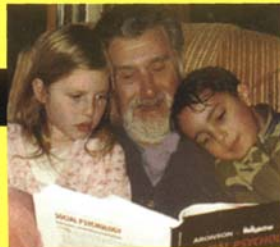
„Библията на американската социална психология.“
Revue des Questions Scientifiques

„Арънсън пише с изумителна комбинация от страст, мъдрост и хумор.
Човекът – „социално животно“ е велика книга.“
*Grazyna Wiczorkovska, Director, Institute for Social Studies
Warsaw University, Poland*



Елиът Арънсън е един от най-видните и разностранни психолози на нашето време. В 120-годишната история на Американската асоциация на психолозите единствен той е спечелил трите ѝ най-големи награди: за изключителни научни изследвания (1999), за изключителни постижения като преподавател (1980), за изключителни постижения като писател (1975). Арънсън е носител и на наградата „Гордън Олпорт“ – за приноса му към подобряването на междугруповите взаимоотношения, на наградата „Доналд Камбъл“ – за изключителни постижения в изследването на социалната психология, и на много други отличия.

През 1981 г. е обявен за преподавател на годината от Американския съвет за развитие и подпомагане на образованието. През 1992 г. е приет за член на Американската академия за изкуства и науки. През 2007 г. е отличен с наградата „Уилям Джеймс“ за цялостен творчески принос към научната психология.



Авторът с внуците си
Рейчъл и Лео Арънсън



ЦЕНА 35.00 ЛВ.