БЪЛГАРСКО СПИСАНИЕ ПО

ПСИХОЛОГИЯ

BULGARIAN JOURNAL
OF PSYCHOLOGY

an official issue
of the Bulgarian psychological society

брой 2 • 1994 г.

Главен редактор:
Ангел Величков

Редакционна колегия:
Веселина Русинова

Георги Йолов
(зам. главен редактор)

Димитър Щетински

Дончо Градев

Иван Димитров

Людмил Мавлов

Стоянка Жекова

Тома Томов

Технически редактор -
Камелия Малинова

ISSN 0861-7813

БЪЛГАРСКО СПИСАНИЕ ПО ПСИХОЛОГИЯ

Тримесечно издание на
Дружеството на психолозите
в България

Брой 2, 1994 год.

Адрес на редакцията:
София 1606,
ул. Никола Кофарджиев 14
телефон: 54-12-95

СЪДЪРЖАНИЕ

Толя Стоицова
КОМУНИКАТИВНО ПОВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМНИ СИТУАЦИИ 3

Сийка Пенчева, Ивайло Панов
СЪЩЕСТВУВА ЛИ ЛАТЕРАЛИЗАЦИЯ ПРИ ПЕРЦЕПЦИЯ НА ФИЗИОНОМИИ ? 22

Пламен Димитров
ПОДХОДИ КЪМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОТО КОНСУЛТИРАНЕ НА СЕМЕЙСТВА С НАДАРЕНИ ДЕЦА 36

Христо Попов
ПРАГМАТИКА НА ЧОВЕШКИТЕ КОМУНИКАЦИИ 47

Давид Йерохам
ТЕРАПЕВТЪТ И НЕГОВИЯТ ДУБЛЬОР 54

Румяна Божинова, Светлана Георгиева, Соня Жилъова
ИЗБОР НА СТРАТЕГИИ ЗА РЕШАВАНЕ НА АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ В СИТУАЦИЯ НА СОЦИАЛНА ПРОМЯНА 63

КОМУНИКАТИВНО ПОВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМНИ СИТУАЦИИ

Толя Стоицова *

COMUNICATIVE BEHAVIOURS IN PROBLEM SOLVING SITUATIONS

Tolya Stoitsova

Hoffman's (1979) hierarchical model of problem solving is used as a theoretical background of a laboratory expert investigation.The appearance of "a problem" is defined as a disturbance of group maintanance equilibrium.The disturbance creates the motivation among the members of the group to restore a state of equilibrium through the problem solving processes.The experiment includes six subjects dyads videotaped controversial face-to-face discussions.The problem of interest is of social value nature.Four trained experts evaluate verbal and nonverbal behaviours in the strive of subjects to solve the problem by concensus.The results show that it is the communicative behaviours,not the logical arguments,that strongly influence group problem solving in both ways — favouring or making barriers in reaching the concensus.

В ежедневието всеки от нас непрекъснато се среща с проблеми от различен характер, които трябва да разреши. Въпросът не се състои в това, как да избегнем проблемите, а във възможността да използваме такива стратегии за решаването им, които да удовлетворяват поне две изисквания:

1) оптимално решение;

2) изразходване на възможно най-малко личностни ресурси или усилия.

Въпросът се усложнява още повече, когато става дума за групово решаване на проблеми. Тогава възниква още едно допълнително изискване — консенсус или удовлетвореност на болшинството от членовете на групата от приетото решение. За да могат хората да бъдат обучавани в боравенето с различни видове стратегии за справяне с проблемни ситуации, необходимо е предварително да се изучи протичането на процесите при вземане на решение. Целта на настоящото лабораторно изследване е именно такава — изучаване моделите на комуникативно поведение и развитие на процеса на вземане на решение в диада.

* Толя Стоицова — старши научен сътрудник, Институт по психология, БАН.

Теоретични предпоставки

Традиционните подходи към решаването на проблеми в групи всъщност третират процеса като индивидуален, като прибавят функцията на запазване и поддържане на групата. Maier (1963) счита, че групите следват процедура, която започва с дефиниране на проблема, след това — генериране на възможни решения и тяхното оценяване и накрая избор на най-добрата или комбинация от най-добрите предложени алтернативи (цит. по Hoffman,1979). В лабораторни условия групите се формират от експериментатора (adhoc групи) и остават да съществуват само дотогава, докато решат задачата или изтече предвиденото време за участие в експеримента. Въпреки тази особеност оказва се, че членовете на групата се възприемат именно като група с колективна отговорност към удовлетворяване изискванията на експериментатора. Или както казва Orne (1962), членовете на групата се "държат като добри изследвани лица". Дори при решаването на сложни проблеми, като например такива от ценностен характер, групите се стремят да достигнат до консенсус и ако имат достатъчно време, в редки случаи не го постигат.

Стремежът към поддържане на симултантно протичащите групови процеси и насочеността на участниците към решаването на конкретен проблем чрез консенсус фактически установяват определено равновесие в групата. Тогава бихме могли да дефинираме проблемната ситуация и като "смущение" или нарушаване на това равновесие. Смущението поражда мотивация у членовете на групата да възстановят равновесието в първоначалния му вариант или на някакво друго, но приемливо за групата равнище. Лабораторният експеримент дава много добра възможност да се проследят възникването и развитието на цялостния комуникативен процес — появата и развитието на социална структура, разпределението на ролите — комуникатор/реципиент, използването на специфични вербални и невербални модели на поведение, както и достигането на манифестираната цел — конкретно решение на проблема.

Rosenberg (1969) счита, че специално при студенти като изследвани лица съществува вътрешно приета ценност за постигане на успех при решаване на задачи, която осигурява положителна мотивация на студентите и стремеж към кооперане за достигане на груповата цел. Обикновено не групата "създава" проблема, а той се задава от външната среда (от експериментатора). Пресичайки груповата граница, проблемът придобива форма, която се специфизира имплицитно на индивидуално равнище или се експлицира публично в групата. Естествено колкото по-сложен е проблемът, толкова повече трудности се появяват при дефинирането му в групата и могат да възникнат различия във възприемането на проблема от групата и от експериментатора.

Групата приема легитимността на наложената от експериментато-

ра задача и след това фактически активизира набор от правила, чрез които счита, че се решават такива проблеми. Тези правила включват процедури за дефиниране на проблема, генериране на решения, оценяване на тези решения — аргументи "за" и "против", изтъкване на причини за оценяване адекватността на решенията и др. Процесът се регулира и чрез чисто комуникативни правила — разпределение на времето за говорене между участниците в дискусията, начин на вербализиране на обменяните съобщения, индивидуални модели на невербалното поведение. Между поставянето на проблема и приемането на решение протича процес на решаване на проблема в ситуация на директно общуване. Схематично бихме могли да представим процеса на решаване на проблеми по следния начин (по Hoffman,1979).

Таблица 1.Стадии в процесите на решаване на проблеми

Дефиниране	**Специфизиране**	**Генериране**	**Оценяване**	**Осъществяване**
Обща природа на проблема	бариери за преодоляване	алтернативни решения	решения	прието решение
Цели за достигане	критерии за удовлетворяване	характеристики на решенията	решения	прието решение

В конкретен експериментален модел броят на стадиите не може предварително да се зададе, тъй като той се определя от характера на решавания проблем, както и от равнището на протичане на груповите процеси. По-скоро стадиите могат да се разглеждат като индикатори за различни равнища на обобщеност, на които групата може да дискутира даден проблем — от неопределеното равнище на дефиниране на проблема до твърде специфичното равнище на действие, например предлагане на решение.

Друг особено важен момент е, че групата може да навлезе в проблема на различен стадии. По този начин Hoffman показва емпирично йерархичността на модела, който предлага — получава се доминиране на следващи стадии върху предидущи. Бихме могли да разглеждаме въпроса и така: на всеки стадии групите се опитват да преминат към следващия, като приписват достатъчен брой валентности, положителни и отрицателни, на алтернативите на стадия, в който се намират. Според схемата движението е последователно — отляво надясно (табл. 1). Следователно трябва да се удовлетворят някакви критерии или изисквания на един стадий, за да може групата да премине към следващия.

Сложността произтича и от факта, че процесът на приписване на валентност обикновено протича на имплицитно равнище. В определен момент от развитието на вземане на решение може да възникне конфликт между две решения, който отразява груповия неуспех за възприемане на адекватна дефиниция на проблема. Такъв конфликт, например в стадия на оценяването, може да резултира във "връщане назад" към стадия на дефиниране или специфизиране на проблема. Или с други думи, получава се тръгване напред, после връщане назад. Това сменяне на посоката е типично групов феномен или явление на групово равнище. Логично е да се предположи, че експлицирането на процесите — на дефиниране, специфизиране и т. н., или вербализирането на критерии, бариери, последствия от приемането на конкретни решения, ще придвижва по-бързо процеса на вземане на решение към крайната му цел и едновременно с това ще намалява вероятността от "обръщане на посоката" при преминаването през различните стадии.

Съществуват различни процедури при решаването на проблеми. Те могат да засягат експлицитността, респективно имплицитността при придвижването по стадиите. Например изказвания като: "Първо трябва да дефинираме проблема" или "Трябва да решим какви критерии да използваме". Както вече споменахме, групата може да използва имплицитен вариант, известен в литературата като "решаване чрез разклоняване като клоните на дърво". В този случай съществува опасност от прекомерно генериране на алтернативи на практика всеки един момент, вследствие на което проблемът трябва непрекъснато да се редефинира, тъй като му се приписват все нови и нови валентности.

Друг тип процедури действат на конкретно оперативно равнище — например "брейнсторминът", техника, която поддържа групата преди всичко на генериращо равнище (стадий), преди да се пристъпи към приписване на валентност на решенията. Идеосинкретичните процедури научаваме предимно в процесите на социализация — например изключване първо на изцяло неудовлетворителните решения, а след това избор на едно от останалите. Възможно е и използването на комбинация от повече от една процедура.

Tuckman (1965, цит. по Hoffman)и Kelly (1955) посочват, че груповите норми служат като медиатор на директното междуличностно влияние върху регулирането на поведението на членовете на групата при решаването на проблеми. Повечето от групите оперират чрез нормата на рационалността, т. е. необходимо е за защищават аргументи в полза на определено групово решение. В случая не е важно, че аргументите на дадена група могат да бъдат неприемливи за страничен наблюдател, в това число и за експериментатора.

В групите без лидер, както е и в диадата, разбира се, не съществува групова норма за абсолютно равенство в участието на събеседниците

(количество време, в което всеки един говори), но участниците се самоконтролират чрез съждения като: "Май говорих твърде много, сега е Ваш ред" или "Извинете, че много дълго изяснявах собственото си мнение по проблема" и др. Изглежда подобен тип самоконтролиране е отражение от актуализирането на по-общи социални норми, усвоени в процесите на възпитанието — например учтивостта при вземане на думата.

Hoffman (1979) счита, че в процедурите на дискутиране, засягащи решаването на задачата, правилата при вземането на решение могат да се разглеждат като групови норми. Едно от най-интересните открития при този подход е, че без групата да осъзнава, тя приема решение в имплицитна форма. В лабораторните групи, с наближаването на края на експерименталното време, започват да се експлицират съждения, свързани с възможността за достигане или не до общо групово решение. Ако стане очевидно, че не може да се достигне до пълен консенсус, действа правилото на мнозинството. Приемането на решение чрез болшинство е свързано с идентификация с групата, като по този начин се избягва преживяването на неуспех, ако не се вземе групово решение. Като че ли се появява друга групова норма — по-добре не много удачно групово решение, отколкото липса на решение изобщо.

Процесите на вземане на решение се извършват в рамките на един по-широк процес, а именно този на директното общуване. В последния се включват специфично комуникативни модели на вербално и невербално поведение. Вербалните модели могат да обхващат изразяването на категорично несъгласие с гледната точка на партньора, например, упреци от рода "Не сте прав", "Това не е вярно", "Така не може" и др.; отговор на въпроси с "не"; и т. н. Невербалните модели от двигателни актове, наричани още в литературата "букети от жестове", могат да показват психологическо включване във взаимодействието и стремеж към кооперация за обща дейност — като открита позиция на тялото, скъсяване на физическата дистанция, контакт с очите в по-голяма част от времето за дискусия, приятелски или неутрален стил на дискутиране и други. Могат да се манифестират и противоположни модели на поведение. Ситуацията се усложнява и от многообразните възможности за съчетаване на информацията, провеждана по двата канала — вербален и невербален, а именно 11 възможни варианти (Стоицова, 1982). Следователно логично е да допуснем, че съществуват такива модели на комуникативно поведение, които благоприятстват положителното развитие на груповите процеси и са насочени към намирането на удовлетворително групово решение и такива, които препятстват достигането до консенсус при груповите стратегии за решаване на проблеми.

Поради факта, че голяма част от процедурите, насочени към решаването на проблеми, както и поддържането на груповата идентифика-

ция протичат на имплицитно равнище и следователно трудно могат да се наблюдават, ние използваме главно феноменологичен подход, който проверява някои теоретични допускания, но по-скоро е насочен към събиране на данни за тенденции, които биха довели на един по-късен етап до генериране на хипотези. Или както споделя Hoffman,като психолози ние не знаем достатъчно много за груповите процеси, за да задаваме точни въпроси към изследваните лица.

Към тази мисъл бихме добавили, че ако е възможно в лабораторни условия да се доближим до моделирането на процесите на решаване на проблеми на индивидуално равнище чрез контролирани променливи и подаване на обратна връзка, то още сме далеч от моделирането на същия процес на групово равнище.

Проблемна ситуация и експериментален материал

Проведена е дискусия в диада в лабораторни условия по проблем от ценностно-нравствен характер. Диадите са формирани от изследвани лица от един и същи пол — 3 двойки мъже и 3 двойки жени, студенти, които не се познават предварително помежду си и са решили проблема (2 седмици преди лабораторния експеримент) алтернативно. Разполагат с ограничено до 10 минути реално време, което е зададено в самия казус. Използван е видеоматериал на сеансите, запис със скрита камера, който изчиства максимално лабораторната ситуация от появата на възможни артефакти. Записът дава възможност за независима експертна оценка на поведението при теоретично зададени категории. Публичната цел, която се излага от експериментатора пред изследваните лица, е да обсъдят проблема от всички възможни страни и да стигнат до общо решение, което да удовлетворява и двамата участници в дискусията.

Задачи на изследването

1.Установяване на различните стадии в развитието на процеса на решаване на проблема в диадите поотделно.

2.Разкриване на поведенческите модели на общуване — вербални и невербални, с приоритет на невербалните.

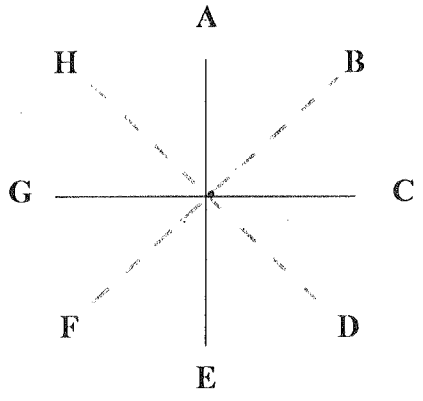
3.Хипотетично обяснение на причините за успех/неуспех при постигането на крайната цел — групово решение в зависимост от комуникативните модели на поведение.

Методи и теоретични допускания

Общият феноменологичен подход се характеризира чрез методи-

те на систематично наблюдение при предварително зададени категории от теорията. За стадиите на груповото решаване на проблеми, те са: дефиниране на проблема, специфизиране на критериите, по които ще се търсят решения, генериране и оценяване на решенията, приемане/неприемане на общо решение. За вербалното поведение се използва честотата на думи и изрази, подкрепящи или отхвърлящи гледната точка на партньора. За невербалното поведение е разработен прецизен модел за категориално описание — съчетание на възможните категории, получени при пресичането на двете димензии — приятелско (C) — враждебно (G) отношение и доминантно (A) — подчиняващо се (E) отношение.

Получава се следният набор от категории — фиг. 1.



A — доминантно
B — доминантно/приятелско
C — приятелско
D — приятелско/подчинено
E — подчинено
F — подчинено/враждебно
G — враждебно
H — враждебно/доминантно

Фиг. 1. Теоретично зададени невербални поведенчески категории

Освен по категории, методът на експертно оценяване бе прецизиран или крос-валидизиран чрез още една оценка, тази на стила на дискутиране (параезик), обхваща следните категории: приятелски, враждебен и неутрален стил на дискусия. Всяка категория е зададена в три степени на интензитет — слабо, средно и силно изразен съответен стил на дискутиране.

На основата на натрупания досега емпиричен опит и теоретични разсъждения, бихме могли да очакваме, че:

1. В повечето случаи ще се достига до общо групово решение. Съображения — поради процесите на поддържане на груповото съществуване вътрешната мотивация на изследваните лица за сътрудничество с експериментатора, избягването на групов неуспех, участниците ще се стремят да изпълнят поставената задача.

2. Вероятно е общото решение да се достигне на основата на ком-

промис между двамата участници, тоест да се приеме средното решение на казуса. Съображения — счита се, че при прилагането на рационална стратегия при решаването на проблеми, която е много често използвана на групово равнище, общото решение се взима на основата на консенсус, макар и да преминава през драматична дискусия.

3. Не е вероятно всяка диада да преминава през едни и същи стадии в процеса на вземане на решение, нито пък през еднаква схема на сменяне на посоката в търсенето на общо решение. Съображения: личностните различия на членовете на диадите — локализация на контрола, екстравертност/интравертност, различен стил на дискутиране и използване на индивидуални модели на комуникативно поведение ще оказват влияние върху реализирането на процеса на вземане на решение.

4. Независимо от привеждането на аргументи в полза на определено решение приятелският е неутралният стил на дискутиране в съчетание с открити невербални позиции на тялото ще благоприятстват комуникативния процес и развитието на взаимодействието за разлика от противоположните модели на поведение, които ще препятстват вземането на общо решение.

5. Вероятността за достигане до общо решение е по-голяма при изследвани лица от женски пол, отколкото при тези от мъжки пол, при това в първата група по пол и за по-кратко време. Съображения: жените са насочени по-силно към междуличностни взаимодействия, т. е. към избягване на отрицателни емоции при дискутирането за разлика от мъжете, при които състезателният елемент е по-силен — те са насочени към решаване на задачи, и то чрез използване предимно на рационални стратегии.

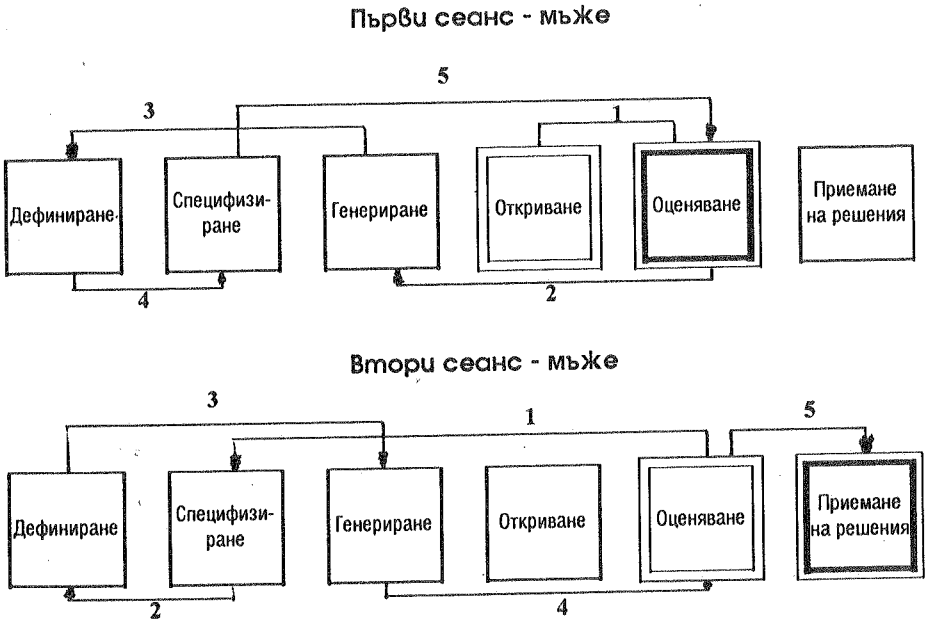
При използване метода на експертното оценяване особено важен е изборът на експерти, тяхното трениране и процедура на осъществяване независимостта на оценяването на експериментален материал, който не е писмена реч. Поканени бяха четирима дипломирани психолози с повече от 10 години опит в психологията — двама мъже и две жени. Двама от тях — един мъж и една жена имат допълнителна квалификация в категоризирането на наблюдаваното поведение. Експертите бяха запознати с теорията и експерименталния дизайн на конкретното изследване. За уеднаквяване критериите за оценка, въпреки предварителното разграничаване на теоретичните категории, експертите участваха в една тренировъчна сесия върху аналогичен запис на дискутиране на проблеми извън експерименталния материал. При всяко разминаване в оценките, независимо от величината му, се провеждаше групово обсъждане между експертите и експериментатора.*

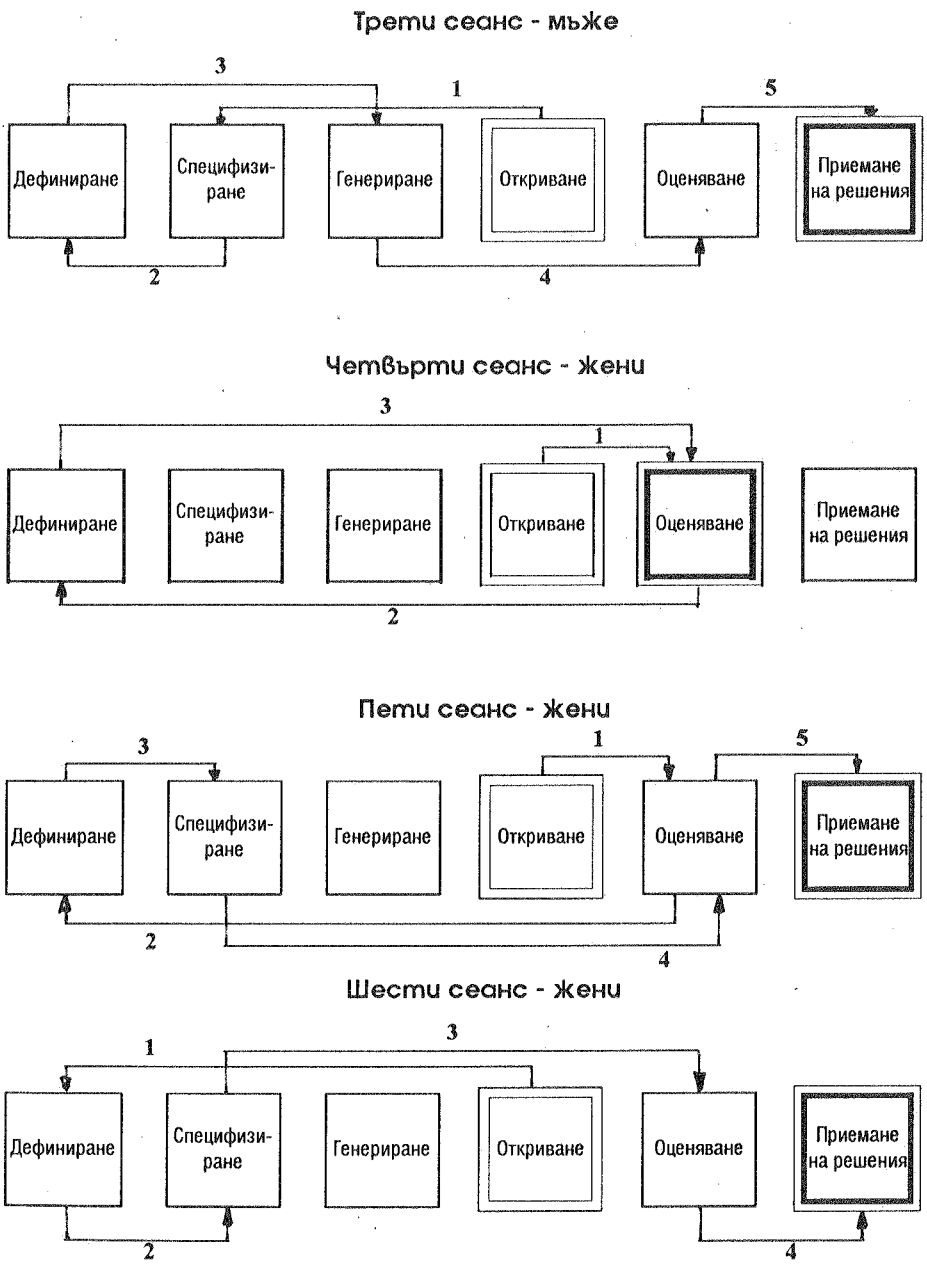
* Изказвам искрената си удовлетвореност и благодарност на колегите — експерти за многочасовата прецизна работа по оценяване на поведението на изследваните лица в настоящото изследване, доц. Е. Пенчева, К. Николаева, доц. В. Петков и доц. С. Грудев. На тях дължа и споделянето на ценни идеи и подкрепа в обсъждането на резултатите.

Категориалната оценка на поведението по дименсиите приятелско/враждебно отношение и доминантно/подчиняващо се отношение е извършена поотделно за всяко от двете лица, след завършването на сеанса. Стилът на дискутиране, определен като приятелски, враждебен и неутрален, се отчита на стъпка от две минути или 5 пъти за всеки участник поотделно във всеки сеанс. Тази оценка, нека я наречем парциална, предхожда глобалната категориална оценка по двете дименсии.

Резултати и обсъждане

При проследяване развитието на процесите на вземане на решение се установи, че възможните стадии, през които преминават изследваните лица в конкретното изследване, са шест на брой — дефиниране, специфизиране, откриване, оценяване и приемане на решение. За сравнимост на резултатите между сеансите (дискусиите в диадите), в блок-схемите са представени възможните стадии, независимо че не всички двойки изследвани лица преминават през всички от тях. Стадият на включване на изследваните лица в процесите на вземане на решение е означен с двойни тънки линии, последователното движение в развитието на процесите — със стрелки и номера, а крайният стадии — с плътна и тънка линии.





Фиг. 2. Развитие на процесите на вземане на решение в последователните сеанси

На табл. 2 са изложени резултатите от експертното оценяване на вербалния стил на дискутиране на проблема по категориите приятелски, враждебен и неутрален, както и коефициентите на съгласуваност между експертите.

Таблица 2. Оценка на вербалния стил на дискутиране

Сеанс	Изследвани лица	Пол	Стил на дискутиране	Съгласуваност на експертите
I	1	М	враждебен	r=1.0
	2	М	приятелски	r=1.0
II	3	М	неутрален	r=0.5
	4	М	враждебен	r=0.75
III	5	М	приятелски	r=0.75
	6	М	враждебен	r=0.75
IV	7	Ж	приятелски	r=0.75
	8	Ж	враждебен	r=1.0
V	9	Ж	враждебен	r=0.5*
			приятелски	r=0.5
	10	Ж	приятелски	r=0.75
VI	11	Ж	приятелски	r=1.0
	12	Ж	приятелски	r=o.5*
			неутрален	r=0.5

* Забележка: При изследваните лица 9 и 12,оценките на четиримата експерти се разделиха по двойки. При лице 9 оценките са противоположни — враждебен и приятелски стил, а при лице 12 — приятелски и неутрален стил. Моделът на експертното оценяване 2 x 2 наложи арбитражна оценка от експерт, която потвърди следните резултати: за лице 9 — приятелски стил и за лице 12 — също приятелски стил на дискутиране

На табл. 3 са изложени резултатите от глобалната експертна оценка на поведенчески модели, получени при съчетаването на димeнсиите: приятелско/враждебно и доминантно/подчиняващо се поведение. Данните могат да се разглеждат и като крос-валидизация на резултатите, представени в табл. 2.Осемте теоретично зададени категории (от А до Н) са описани на фиг. 1.

Таблица 3. Оценка на манифестираното поведение

Сеанс	Изследвани лица	Пол	Категория поведение	Съгласуваност на експертите
I	1	М	Н	r=0.75
	2	М	В	r=0.75
II	3	М	А	r=0.5*
	4	М	F	r=0.75
III	5	М	D	r=1.0
	6	М	Н	r=0.75
IV	7	Ж	D	r=0.75
	8	Ж	Н	r=1.0
V	9	Ж	D	r=0.5*
	10	Ж	В	r=0.75
VI	11	Ж	С	r=0.75
	12	Ж	А	r=1.0

* Забележка: При изследваните лица 3 и 9,двама от експертите дават посочената в таблицата оценка, а другите двама дават оценки, различни помежду им и едновременно с това, различни от двете еднакви оценки на колегите си. Моделът на експертното оценяване 2 х 1 х 1 не изисква арбитражна оценка.

В проследяване развитието на процесите на вземане на решение в петте от общо шестте сеанса се появява "нов" стадий, който не беше предварително заложен теоретично. Наименовахме го — "откриване"

на индивидуалното решение на партньора от взаимодействието. Много бързо във времето, изследваните лица в болшинството си — 10 от всичко 12 на брой, се ориентираха, че за да могат да се придвижат в процеса на вземане на общо решение, цел, поставена публично в инструкцията на експериментатора, трябва да узнаят или да открият индивидуалното решение на партньора си. С изключение на един сеанс те извършват това на експлицитно равнище, задавайки директен въпрос или изказвайки съждение от рода на: "Аз съм на мнение, че най-подходящ е отговор № ..., а Вие какво мислите?" или "Кажете Вие как бихте постъпили и аз ще Ви кажа какво мисля, за да видим имаме ли допирни точки". В единствения сеанс, в който изследваните лица не започват от стадия на откриването (II сеанс), считаме, че те извършват "откриването" на имплицитно, скрито равнище на стадия за оценяване на възможните решения. Или с други думи, те не вербализират стадия на откриването по цитирания вече в масовия случай начин.

Натъкнахме се на интересен факт в беседването с изследваните лица, който предварително не бяхме заложили дори хипотетично. Оказва се, че поради сложния казус, който трябваше да бъде решен, както и поради интервала от време — 2 седмици, изминал от индивидуалното решаване на проблема, участниците в експеримента по-скоро решават отново казуса в диадата по същия начин, както индивидуално са го решили, а не си припомнят какво решение са избрали преди две седмици. Считаме, че това е едно косвено доказателство за относително стабилната ценностна регулация на поведението, тъй като обсъжданият проблем, отново припомняме, е от нравствено-ценностен характер.

От блок-схемите на фиг. 2 се вижда, че изследваните лица от всяка диада изминават специфичен път или участват по уникален начин в процесите на вземане на решение, който не се повтаря в друг сеанс. Едновременно с това, различна е и сложността в процесите — различен е броят на стадиите, през които се преминава, като в нито един сеанс той не е максималният възможен.

В първи, втори и трети сеанс, където изследваните лица са от мъжки пол, стадиите са 5,а при жените — съответно 3 в IV сеанс, 5 в V сеанс и 4 в VI сеанс. Стадиите, през които преминават всички изследвани лица от всички сеанси са: дефиниране на проблема и оценяване на алтернативните решения. По този начин се формира минималното общо за изследваните лица равнище на развитие на процесите на вземане на решение. Тези стадии могат да се разглеждат и като най-важни етапи, без които не може да се достигне до общата цел. Дори при експлицирането на набор от критерии за оценяване на решенията изследваните лица различно дефинират, в случая възприемат, проблема. Показателен пример в това отношение е първият сеанс,

където едно от изследваните лица вербализира точно критериите за оценка, партньорът му изцяло ги приема и въпреки това се оказва, че съществуват съществени разминавания в ценностите между двамата. Поради това и в дискутирания случай до общо решение не се стига.

По отношение на междуполовите различия, при мъжете стратегията е по-усложнена — като цяло, те преминават през повече стадии, дори и когато не стигат до общо решение, за разлика от жените, където като че ли стратегията е по-опростена — например в IV сеанс. При това четвъртият сеанс е единственият, при който жените не стигат до общо решение. В беседата те докладват, че със сигурност биха се споразумели за общо решение, ако имаха повече време. Мъжете използват и повече на брой и разновидност аргументи в подкрепа на собствените си гледни точки, както и такива, които отхвърлят алтернативната позиция на партньора във взаимодействието. С времето при мъжете се повишава равнището на абстрактно дискутиране, като се надхвърлят чувствително рамките на конкретния проблем. В първия сеанс се достига до кулминация в това отношение, отново с цел — повече аргументи и стремеж за влияние върху партньора. Например в цитирания сеанс, за да се защити ценностната позиция "Против измамата на държавен изпит независимо от последиците за колегите" се прави аналогия със "защищаването на собствени идеи в една фашистка държава".

При жените аргументацията е по-семпла като брой и вид аргументи, а по отношение равнището на абстрактност, посоката е обратна на тази при мъжете. Или, жените предпочитат да детайлизират проблема на равнището на конкретна студентска група и обсъждат възможните следствия от вземането на едно или друго решение.

С други думи, ако при мъжете по-скоро се набляга върху оптималното решаване на проблема, въпреки че се излиза от рамките на зададените категории, то при жените вниманието е съсредоточено главно върху следствията от зададените отвън готови решения. Като потвърждение на този извод считаме присъствието на стадия за генериране на решения във всички сеанси с изследвани лица от мъжки пол и отсъствието му във всички сеанси с изследвани лица от женски пол (блок-схемите на фиг. 2). Жените като че ли подхождат по-прагматично към решаването на проблема на принципа на минимално изразходване на усилия.

Крайните резултати от приключването на дискусиите показват достигане до общо решение в четири от сеансите (едното малко видоизменено) и недостигане до общ отговор в два от сеансите. Тоест и нашите данни са в съответствие с литературните по отношение на манифестирания стремеж на експериментално формираните групи, особено от студенти, да изпълнят задачата, поставена от експеримен-

татора. Данните не ни дават възможност за разграничаване по пол — и жените, и мъжете в нашето изследване се оказват "еднакво" кооперативни.

Стилът на дискутиране (табл. 2)е квалифициран от експертите в термините на приятелски, враждебен и неутрален, на основата на интонационните модели, използвани от изследваните лица. С други думи, това е оценка на интонацията като приятелска, враждебна и неутрална. От изследвания в литературата (Brandstatter, 1985)следва, че най-подходящи интонационни модели за дискутиране при търсене на общо решение в група са неутралният и/или приятелският. Започва се с приятелска интонация, показваща желание за кооперира̀не и тя се променя към неутрална при боравенето с аргументи и при "откриването", че съществуват членове на групата, които споделят алтернативна гледна точка. Оптималният вариант е, когато преобладава във времето неутралният стил на дискутиране.

Резултатите в табл. 2 показват, че 7 от изследваните лица дискутират приятелски с партньорите си, 4 — враждебно и едно лице използва неутралния интонационен модел. Като цяло можем да кажем за извадката, че макар и непознати помежду си, изследваните лица — студенти, използват предимно приятелския стил на дискутиране, следван от враждебния и накрая от неутралния. Струва ни се съществено да подчертаем обаче, че почти всички жени — пет от общо шест, манифестират приятелски интонационен модел, докато привържениците на същия модел при мъжете са по-малко от половината — само двама. Едновременно с това, докато само една жена дискутира враждебно, то половината от мъжете — трима, използват враждебен интонационен модел в дискутирането. Независимо от малката големина на извадката този резултат би могъл да подкрепи обосноваването на хипотеза за бъдещо изследване. По-силната състезателност или стремеж към конкурентност при мъжете води до по-голяма вероятност от използването на враждебен интонационен модел в алтернативни дискусии *. Разбира се, става въпрос за непредубедени участници в дискусии, т. е. които не са специално обучавани и тренирани във водене на дискусии.

Нямаме ясна интерпретация при съчетаването на стиловете на дискутиране в диадата по отношение на достигането до крайната цел — приемане на общо решение. Теоретичните ни очаквания се потвърждават в първия сеанс (мъже) и в четвъртия сеанс (жени). В двата сеанса се използват противоположни стилове на дискутиране по двойки — приятелски срещу враждебен и е логично да не се достигне до общо решение. Същото съчетание на стиловете обаче в третия сеанс

* Дискусии, в които участниците застъпват алтернативни гледни точки (на английски език — controversial discussions).

(мъже) не само води до приемане на решение, а и до налагане на индивидуалната гледна точка на изследваното лице, използващо враждебен интонационен модел. Този резултат по-скоро демонстрира упражняването на сила (власт), отколкото участие в равноправна дискусия.

Достигането до общо решение в комбинациите, където и двамата партньори дискутират в приятелски или неутрален стил, както е в пети и шести сеанс, е очакван резултат от теорията и емпиричните данни от други изследвания.

Теоретично зададените категории представляват глобална оценка на поведението вследствие съчетаването на двете димензии — приятелско/враждебно и доминантно/подчинено поведение. Освен "чистите" категории, изразяващи приятелство, враждебност, доминантност или подчиненост, се получават и "смесени" категории — доминантно/приятелско и приятелско/подчинено поведение, както и доминантно/враждебно и подчинено/враждебно поведение.

На експертите предварително се обяснява същността на образуваните категории и им се поставя задачата да наблюдават внимателно видео-материала и да оценяват по категориите всеки участник в дискусиите след завършване на експерименталното време за всеки сеанс. Критериите за оценка — вербални и невербални индикатори, не се задават предварително. Целта е експертното наблюдение максимално да се доближава до процесите на естественото наблюдение на реални жизнени ситуации. Хората всекидневно извършват такова наблюдение на поведението на другите. Разликата се състои само в чувствителността на психолозите-експерти, както и предварителната зададеност на възможните модели на поведение.

Резултатите в табл. 3 показват следното разпределение на изследваните лица по категории поведение 2A,2B,1C,3D,0E,1F,0G,и 3H.Най-много изследвани лица (2 жени и 1 мъж) манифестират приятелско поведение в съчетание с подчиненост (D) и враждебно поведение, съчетано с доминантност (H) демонстрират 2 мъже и 1 жена. Нито едно от изследваните лица не манифестира поведенчески модел на "чиста" враждебност (G) или на "чиста" подчиненост (E).

Прави впечатление, че манифестираното поведение се оценява много по-често чрез т. нар. смесени категории при повечето участници в изследването и само трима "попадат" в чисти категории и то такива, които са социално приемливи — приятелско и доминантно поведение. Техните противоположни категории явно се избягват от изследваните лица. Този извод е в съответствие с идеята за сложността и многообразието на поведението, произтичащи от междуличностната природа на човека (Argyle, 1983).

На езика на невербалното поведение враждебността се описва чрез

затворена или закрита позиция на тялото — кръстосани ръце и крака или пръсти на ръцете; свиване на дланите в юмруци; избягване на контакта с очи; отдръпване на тялото назад и встрани от партньора за увеличаване на дистанцията и т. н. Доминирането се комуницира чрез обръщане на дланите на китките към пода и извършване на вертикални движения, сякаш натискаме някого надолу, или чрез показване само на палците на ръцете при кръстосването им на гърдите или пъхването им в джобовете; свиване на пръстите в юмрук с посочващ показалец — жест, известен в литературата като "начални чески жест", сякаш поучаваме някого и т. н. Доминантността се демонстрира много ясно и от вербалните модели на поведение — "тон", нетърпящ възражения; отхвърляне категорично аргументите на партньора, прекъсване на събеседника и др.

Съществуват и типични букети от поведенчески актове — вербални и невербални, комуникиращи приятелско и искрено поведение. Отворената или открита позиция на тялото — липса на кръстосване на ръцете и краката, води началото си далеч назад в историята. За нейната поява съществуват етологични предпоставки — животните не прикриват нежните части от тялото си, когато са настроени дружелюбно едно към друго. При човека откритата позиция показва, че не очакваме да бъдем уязвени от партньора си в буквален и в преносен смисъл. Други невербални индикатори представляват обръщането на дланите на китките към партньора или докосване на собственото тяло в областта на гърдите; установяване на контакт с очите през по-голямата част от времето за дискутиране, обръщане на тялото по посока на партньора; усмивка и докосване на партньора; скъсяване на физическата дистанция между събеседниците и други. Подчиненото поведение има за корелати някои жестове, които говорят за дискомфорт и смущение — например оправяне на полата при жените и на вратовръзката при мъжете без необходимост; жестът, известен като "чистене на въображаеми прашинки" от собствените дрехи или плота на масата за дискусия. Особено характерни са наклоните напред и към партньора, т. нар. спишаване на тялото, показващо различията в статуса. Жестовете с използването на бариери също могат да комуницират подчинено поведение — например поставяне на едната ръка на масата като преграда; прихващане на едната ръка с китката на другата — търсене на опора и подкрепа, и други. Вербалните модели на подчиненост изразяват често съгласие по пунктове от гледна точка на партньора, използване на "сервилния" или "подкупващ" тон и т. н. (Стоицова, 1992).

Следователно при смесените поведенчески категории очаквахме и получихме сложни букети от невербални и вербални актове, характеризиращи съчетаването на двете димензии. Например в първия сеанс

(мъже) взаимодействието е твърде сложно — враждебно/доминиращо срещу приятелско/доминиращо. Или, налице е съчетаването на доминиращи модели на поведение с противоположни актове, идващи от другата димензия — приятелско или враждебно поведение. Хронологично във времето изследваното лице с враждебно/доминиращо поведение преминава през две затворени позиции — плътно кръстосани ръце и крака, съчетани с използването на враждебна интонация и кръстосване на пръстите на ръцете — очевиден, но социално приемлив начин на демонстриране на враждебност. Същото изследвано лице избягва директния продължителен контакт с очите, прекъсва често своя партньор при дискутирането и отдръпва тялото си назад, когато говори. По този начин наблюдателят получава усещането, че лицето по-скоро издава заповеди, отколкото че участва в равностойна партньорска дискусия. За отбелязване е, че обсъжданото изследвано лице не преминава в нито един момент от взаимодействието през напълно открита позиция.

Другото лице от диадата, което манифестира приятелско/доминиращо поведение, изобщо не използва закритата позиция по време на дискусията. В по-голямата част от експерименталното време то е в открита позиция — стъпалата на краката му са едно до друго, ръцете не са кръстосани, дланите на китките често са обърнати към партньора. Изследваното лице непрекъснато търси директен контакт с очите на партньора си и използва предимно приятелски интонационен модел.

Анализът на цитирания сеанс показва много убедително комуникирането на враждебност и приятелство, доминантност и подчиненост на поведенческо равнище. Първата димензия по-силно се подкрепя от невербалното поведение и по-слабо от вербалното, докато при втората, а именно — доминантност/подчиненост, съотношението е по-скоро обратното: манифестирането на доминантност или подчиненост се изразява повече чрез вербалното поведение.

Изводи

От получените резултати можем да направим следните заключения по отношение на предварителните допускания. Поради малката извадка те нямат характер на закономерности, а само подкрепят или се противопоставят на направените допускания:

1. Действително в повечето случаи (в четири от шестте сеанса) се достига до общо решение въпреки реалния дефицит от време. В един от сеансите, при който не се намира общ отговор, изследваните лица докладват в беседата, че биха се споразумели, ако имат още допълнително време.

2. При жените общото решение се постига при взаимен компромис, което е в съответствие с предварителното допускане. При мъжете общото решение е вследствие оказаното влияние или натиск от страна на единия партньор върху другия и представлява всъщност индивидуалното решение на единия от събеседниците. Нямаме данни или съображения, че тези различия се дължат основно на различията по пол.

3. Диадите, разглеждани в смисъла на групи, изминават уникален път в развитието на процесите на вземане на решение, при това като сменят посоката на преминаване през стадиите. Най-важни се оказаха етапите на дефиниране на проблема и оценяване на алтернативните решения. Считаме, че не е случайна разликата по пол — при мъжете, освен посочените два стадия, еднакво значим е и този на генерирането на решения. Съображенията ни са изложени в интерпретацията на резултатите. При мъжете стратегията е по-сложна и би могла да се нарече рационална, тъй като се свързва с излагането и защитата на повече аргументи. Те проявяват и подчертана склонност към решаване на задачи. При жените стратегията е по-опростена, по-прагматична и по-ясно е изразен стремежът към поддържането на междуличностния контакт и идентификация с групата.

4. Връзката между невербалните модели на поведение, изразяващи враждебност и приятелство е по-ясна, отколкото при смесването на поведенческите категории, комуницираци доминантност/подчиненост. В тези по-сложни случаи интерпретацията не е еднозначна и се нуждае от допълнителни данни. Изглежда "смесването" не е равностойно и в зависимост от преобладаването на едната или другата "съставка" се получават различни ефекти на влияние между партньорите. Тези ефекти заслужават да бъдат специално изследвани.

5. Данните не дават възможност да се подкрепи очакването, че при жените вероятността за достигане на общо решение, при това в по-кратко време, е по-голяма от тази при мъжете.

ЛИТЕРАТУРА

Стоицова, Т. (1982). Проблемът за невербалната комуникация в междуличностните взаимодействия, сп. Социологически преглед, кн. 2 и кн. 3.

Стоицова, Т. (1992). И усмивката може да бъде заповед (Как да се научим да разбираме езика на тялото), София, ИКО "Интелект".

Argyle,M.(1983). The Psychology of Interpersonal Behaviour,Penguin Books,England.

Brandstatter,H.(1985). Social Emotions in Controversial Discussions and in Group Decision Making in "Advances in Group Processes", Vol.2,pp.249-281.

Hoffman,L.(1979). The Beginnings of a Hierarchical Model of Group Problem Solving,Ch.13,in The Group Problem Solving Process by L.R.Hoffman (ed.), USA.

Kelly,G.(1955). The Psychology of Personal Constructs,New York:Norton Kramdrae,Cheris.

Orne,M.(1962). On the Social Psychology of the Psychological Experiment:With Particular Reference to Demand Characteristics and Their Implications,in American Psychologist,17,776-783.

Rosenberg,S.and A.Sedlak (1972). Structial Representations of Implicit Personality Theory in Advances,in Experimental Social Psychology,Vol.6,L.Berkowitz (ed.), New York:Academic Press.

СЪЩЕСТВУВА ЛИ ЛАТЕРАЛИЗАЦИЯ ПРИ ПЕРЦЕПЦИЯ НА ФИЗИОНОМИИ ?

Сийка Пенчева, Ивайло Панов*

IS THERE LATERALIZATION IN THE PERCEPTION OF FACES?

Siyka Pentcheva, Ivailo Panov

This study examined the perception of face in normal subjects. The subjects were 20 man and 20 woman, right-handed. All subjects were tested for perception tachistoscopicaly. For the perception task normals viewed slides of the schematic faces. The face is a number of dimensions and is a system might code for faces using vectort whose elements represent such features as distanse between eyes fullness of month and width of nios. We conducted a series of analyses of variance (ANOVAS) on the perception data. For perception, the effects of sex, a visual field and a responses, were examined. Experimental data suggest that the two hemispheres might process the face some what differently. In normals the right hemisphere is specialization for perception of face.

Способността за преработка на зрителна информация се проявява и при перцепция на човешки физиономии. Както и други видове невербални характеристики на информацията (глас, поза, жест), така и лицето на човека има съществено значение за нормалните социални взаимоотношения. Например поглеждайки една физиономия, ние незабавно определяме идентичността или "познатостта" на човека. Лицевата експресия и характерни движения на устните при говорене също подпомагат процеса на "разпознаване".

В ранната неврологична литература са описани спорадични случаи на пациенти, които имат нарушения при преработка на информация за човешко лице (Charcot, 1883; Willbrand, 1887). Тези пациенти не разпознавали физиономиите, включително и собствената си, в съчетание с голям дефицит за разпознаване на други обекти. Едва в 1947 г. Bodamer употребява термина ПРОЗОПАГНОЗИЯ (загуба на знанието за физиономии) за пациенти с нарушение на разпознаването на човешки лица при относително съхранена способност за предметен гнозис.

* Д-р Сийка Пенчева ст.н.с. I ст., д.м.н. Институт по психология, БАН, Ивайло Панов НБУ, Департамент по психология

Hecaen a. Angelergues (1962), наблюдавайки своите 22 случая с прозопагнозия, допускат липсата на единен дефицит, т.е. оформя се идеята за наличие на три вида прозопагнозия: нарушение на зрителния анализ на физиономии, нарушена перцепция на физиономии и нарушение на разпознаването на индивидуална физиономия. При първите два вида нарушения дефицитът засяга способността на пациента да извлича адекватна информация от зрителните стимули, в случая човешко лице. Третият вид способност за разпознаване на лица, като познати или специфично индивидуални, е доста дискусионен.

Човешкото лице или физиономия е комплексен, сложен триизмерен зрителен стимул. При възприемането на еднакви или различни физиономии често този процес се влияе от инсуфициентното познаване на "елементарните" отличителни черти или белези. Видът на тези черти (размер на носа, пълнота на устните, затвореност на очите) и тяхното разположение в триизмерната конфигурация на лицето могат да се окажат дори и с по-информативна стойност. Ние обръщаме внимание върху тези данни от литературата и съответните публикувани експериментални резултати за изучаване на тази функция — разпознаване на триизмерния обект човешко лице, нейното осъществяване при интактен мозък, със специфичното участие на лявата или дясната церебрална хемисфера.

Използвайки знанията за анатомичната същност на зрителната система Bryden (1965) и Kimura (1966) изучават функционалната асиметрия на интактен човешки мозък чрез техниката за латерално тахистоскопично представяне на стимули. През 60-те години се посочва критичната роля на дясната хемисфера (ДХ) при разпознаване на физиономии. Benton a. van Allen (1972), DeRenzi a. Spinnler (1966), Hecaen a.Angelergues (1962), Milner (1968), Newcombe (1969), Warrington a. James (1967) приемат, че ДХ е специализирана при нормални индивиди за по-точно възприемане на човешкото лице.

Rizzolatti и др. (1970) използват схеми (sketches) на човешки лица на известни хора, показани в дясното зрително поле (ДЗП) или лявото зрително поле (ЛЗП) и установяват, че двете хемисфери участват равностойно в преработката на този вид зрителна информация. По-късно две независими изследвания доказват приоритет на ДХ за тези дейности. Rizzolatti и др. (1971), при определяне на реакционно време (РВ) със стимули фотографии на непознати лица намират по-бърза реакция за стимула, видян чрез ЛЗП/ДХ, а Geffen и др. (1971) при мануално определяне на РВ за еднакви или различни физиономии посочват същия резултат.

Друг съществен въпрос за обсъждане е характеристиката на човешкото лице, като стимул. Приема се, че то е комплексен (мултидименсионален) с много измерения патерн. От друга страна, триизмерното

пластично лице се използва при експериментите като двуизмерно статично лице, нарисувано като схема. Поради това Bruce (1988) и Hay a. Young (1982) различават "разпознаване на стимули" от "разпознаване на физиономии" ("stimulus recognition" и " face recognition"), още повече че се използват голям брой различно и изкуствено структурирани физиономии (Photofit Identikit), нарисувани физиономии или схеми на лица. Интересни са опитите на Bertelson и др. (1979) чрез изучаване на две физиономии при две условия: физикална идентификация (same views of the same face) или идентификация на физиономии (different views of the same face). Авторите не установяват приоритетно зрително поле при физикалната идентификация. За идентификация на физиономии обаче лявото зрително поле е по-акуратно, макар че отговорът е по-често "различни". Допуска се, че дясната хемисфера може по-успешно да отдели инвариантните белези на една физиономия.

Brunswik (1956) един от първите привърженици на "екологичната валидност" (закономерност) (ecological validity) в психологията, започва серия от изследвания със схематични лица дори за експресия на емоция (по-късно тези опити са повторени от Mc Kelvine, 1973). Установено е, че дискриминацията и разпознаването (discrimination a. recognition) на схематични лица са нарушени при унилатерална лезия в ДХ. Изпълненията на тези стимули корелират положително с данните, получени за стимули фотографии на реални физиономии (Tzavaras и др., 1970). При използване на схеми или нарисувани по друг начин физиономии се регистрира или липса на приоритет, или ДХ е с по-добро решение за нормални индивиди. Това определено се различава от резултатите при използване на стимули фотографии на реални лица. Hellige и др. (1984), Ellis (1986), Freeman, (1980), Young a. Bion (1980), подчертават наличие на трудности при дискриминация на физиономии и необходимостта от взаимодействие между ЛХ и ДХ при преработка на този вид информация. Трабва да се отбележи, че ДЗП е с приоритет предимно при оценка на "различни" стимули в двойка.

Sergent (1984) обръща внимание, че двете церебрални хемисфери имат способност за преработка на такава стимулна информация, каквато е човешкото лице, дори и на неговата схема.

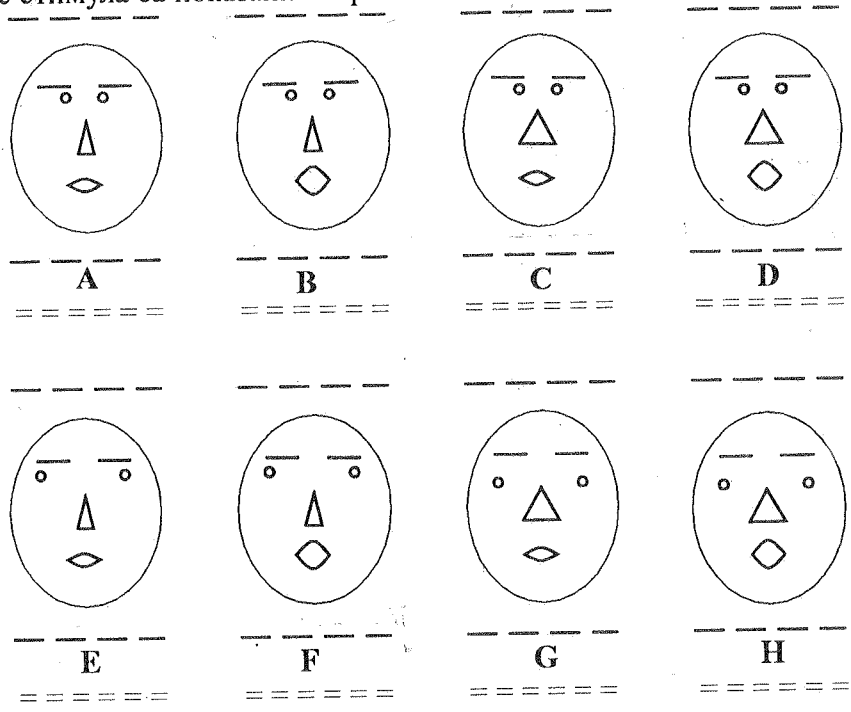
Хемисферната асиметрия при преработка на физиономии, като зрително представени стимули чрез тахистоскопично латерализирано подаване, се обуславя от множество фактори. Особено съществено значение имат различните процедури при провеждане на експеримента, без да се подценяват конфигурацията и пространствената топография на отделните елементи (нос, уста, вежди), характерни за една физиономия.

Материал и метод

Обща характеристика на стимулите

За целите на нашето тахистоскопично изследване се използват стимули, изобразяващи статични човешки лица във фас. Схематично изобразените лица съдържат основните смислоразличителни белези — очи, нос, уста и инвариантните фонови белези — вежди и затворен лицев контур, във вид на елипса.

Всеки от смислоразличителните белези е представен в двата възможни гранични случая според съответния признак. Така общият брой на възможните комбинации е две на трета степен. Изображенията на осемте стимула са показани на фиг.1.



Фиг.1.

Изображенията са изработени с програмния продукт Corel Draw, версия 3.0, работещ в среда Windows. Веждите и носът са с дължина 4.3 мм; диаметърът на очите е 1.1 мм, а разстоянието между тях е 8.1 мм; ъгълът на завъртане е 35 градуса (спрямо хоризонтала); дебелината на всички линии, без овала на лицето, е 0.3 мм. Използван е компютър с

процесор 80486 DX с 33 MHz тактова честота. Разпечатката е направена с монохроматичен лазарен принтер на фирмата HEWLETT PACKARD модел Laserjet II. Изображенията са монтирани върху стандартни плаки формат 150/100, използвани за работа с 4-канален GERBRANDS тахистоскоп, производство — USA, 1987.

Характеристика на изследваните лица

Изследваните лица са случайно подбрани 14 мъже и 18 жени на възраст от 16 г. до 30 г., здрави с нормално и коригирано зрение, с дясна водеща ръка, определена чрез тест (Пенчева, Йорданова, 1989).

Характеристика на експерименталната постановка

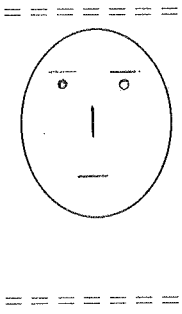
В управляващото устройство на тахистоскопа е въведена собствена програма със следните параметри (фиг. 2).

стъпка 1 175 ms	стъпка 2 100 ms	стъпка 3 175 ms	стъпка 4 175 ms	стъпка 5 100 ms
[----------[---------- [---------- [---------- [---------- [--> time, s				
0	0.175	0.275	0.450	0.625

СТЪПКА 1:	фиксация (подавана през първи канал) с продължителност 175 милисекунди
СТЪПКА 2:	пауза от 100 милисекунди
СТЪПКА 3:	симултанен стимул (подаван през четвърти канал) с продължителност 175 милисекунди
СТЪПКА 4:	пауза от 175 милисекунди
СТЪПКА 5:	сукцесивен стимул (подаван през втори канал) с продължителност 100 милисекунди

Фиг. 2.

За фиксация на погледа се използва стимул, аналогичен на останалите, но всички смислоразличителни белези са в неутрално положение. Фиксационният стимул се подава в центъра на зрителното поле и е един и същ за всички айтеми от експеримента. Той е показан на фиг. 3.



Фиг. 3.

Симултанните стимули представляват изображения на осемте схематични лица. Всяко изображение е представено едностранно в лявото и в дясното зрително поле. Ролята на симултанните стимули е да подготви едновременно двете церебрални хемисфери с една и съща информация. При конструирането на симултанните стимули разстоянията между изображенията са подбрани така, че да гарантират латерализираност при възприятието — 27 мм в ляво и дясно от центъра на картонената плака.

Сукцесивните стимули са изображения на всяко от осемте схематични лица, но с едностранно представяне — поотделно в лявото и в дясното зрително поле. Така за всяка конфигурация има по два стимула — ляв и десен. И при този вид стимули допускаме, че информацията от единичните стимули ще активира само едната мозъчна хемисфера. Това е едно от необходимите условия за изучаване на функционалната церебрална асиметрия.

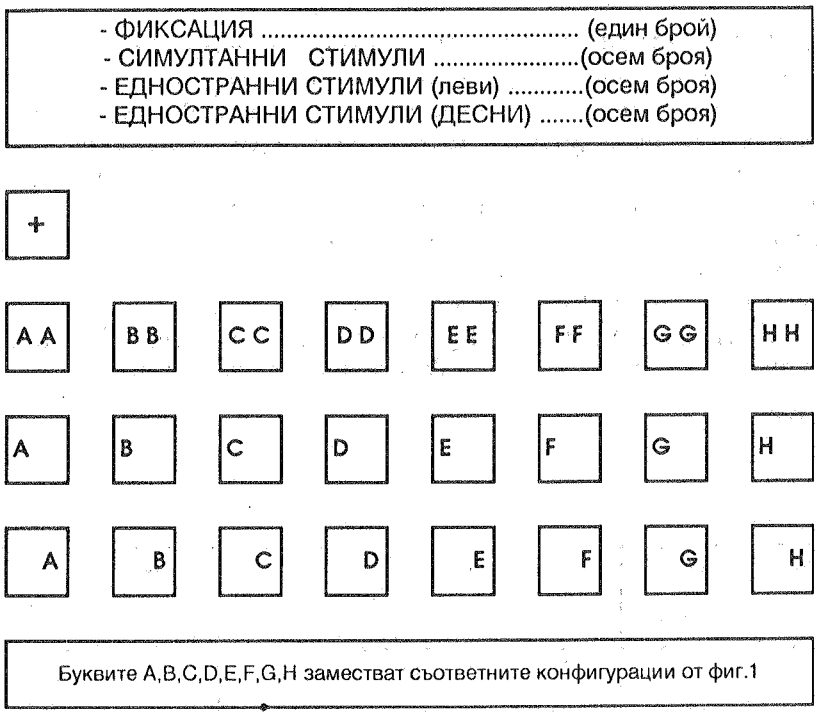
Схема на айтемите

За целта на експеримента са изработени 25 плаки със следните конфигурации върху тях (фиг. 4).

Основният принцип при съставянето на експерименталните серии с айтемите е: всеки симултанен стимул да се среща в комбинация с всеки единичен стимул — ляв или десен. Това се вижда на фиг. 5.

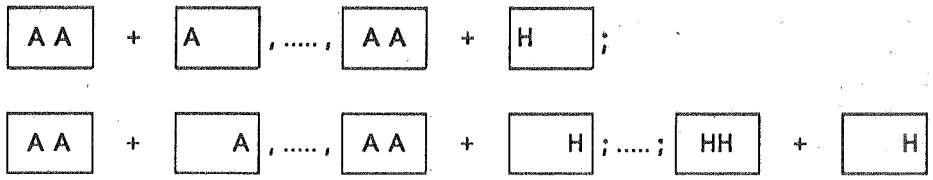
Броят на айтемите, съставен по тази схема е 128, като само 16 от тях са "еднакви", а 112 — "различни". За да бъде изравнен броят е необходимо мултиплициране на "еднаквите" айтеми — всеки от тях се среща седем пъти във фиша. Крайният брой айтеми е 224, подредени по случаен ред в 8 серии по 28 айтема.

ПРОЦЕДУРА. Изследваното лице (и.л.) проследява програмата на експеримента в зрителния екран на тахистоскопа. След приключването на петте стъпки от програмата, в рамките на няколко секунди (от 1 до 3), и.л. отговаря на въпроса: "Еднакви ли са изображенията?" (от стъпка 3 и стъпка 5). Основното изискване за отговора е строгата алтернативност — "да" при еднакви стимули и "не" — при различни. За целта на експеримента всяко и.л. дава 224 отговора "да" или "не", като информацията се отчита във вид на грешки и се внася в програмата за статистическа обработка.



Фиг. 4

ВСЕКИ СИМУЛТАНЕН СТИМУЛ ДА СЕ СРЕЩА В КОМБИНАЦИЯ С ВСЕКИ ЕДИНИЧЕН - ЛЯВ И ДЕСЕН



Фиг. 5

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ. Статистическата обработка на емпиричните данни се осъществява чрез стандартизиран софтуер за компютърно реализиране на дисперсионни анализи (ANOVA). В процеса на провеждане на експеримента част от информацията (около половината) беше обработена чрез йерархичен CLUSTER анализ на матрица за сходство. Резултатът от този частичен анализ потвърди значението на пространствената конфигурация на основните стимули, определени от Churchland a. Sejnowski (1992).

Резултатите от трифакторния дисперсионен анализ 2x2x2 (А — зрително поле: А1-ляво, А2-дясно; В — алтернативно решение: В1-еднакви, В2 различни; С — пол: С1-мъже, С2-жени) са показани на табл. 1.

Таблица 1.

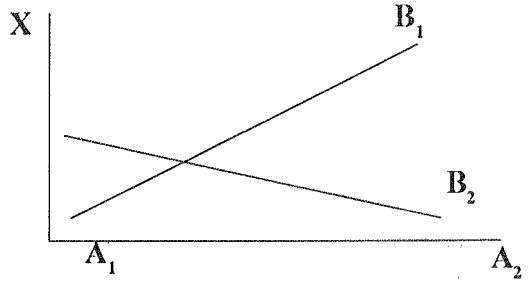
ANOVA - 2 x 2 x 2

Източник на дисперсия	Степени на свобода	σ^2	F - набл.	F - критично		
				p<0,001	p<0,01	p<0,05
A	1	26.66	0.45	11.5	6.9	3.9
B	1	67.15	1.13	11.5	6.9	3.9
C	1	2.21	0.04	11.5	6.9	3.9
AB	1	217.05	3.67	11.5	6.9	3.9
AC	1	2.47	0.04	11.5	6.9	3.9
BC	1	34.07	0.58	11.5	6.9	3.9
ABC	1	12.3	0.21	11.5	6.9	3.9

Анализът на данните е следният:

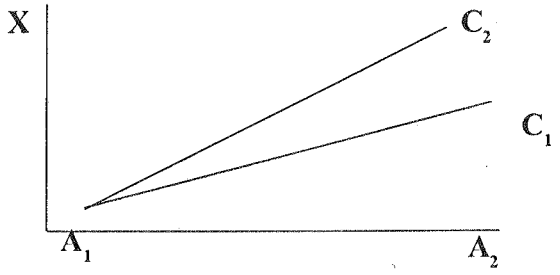
— Статистическа значимост няма взаимодействието АВ между факторите зрително поле и алтернативно решение (F AB = 3.67) (граф.1).

Графика 1. Взаимодействие зрително поле и алтернативно решение



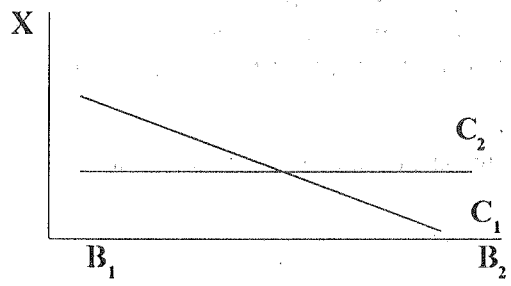
A — зрително поле: A_1 ляво, A_2 дясно;
B — алтернативно решение: B_1 еднакви, B_2 различни

Графика 2. Взаимодействие зрително поле и пол.



A — зрително поле: A_1 ляво, A_2 дясно;
C — пол: C_1 мъж, C_2 жена

Графика 3. Взаимодействие алтернативно решение и пол.



B — алтернативно решение: B_1 еднакви, B_2 различни;
C — пол: C_1 мъж, C_2 жена.

— Изследваните лица допускат съизмеримо количество грешки (между решения "еднакви" и "различни") при преработка на информация в лявото зрително поле, т.е. дясна хемисфера (Fd A1B1/A1B2 = 0.37). Значително по-голяма е разликата между грешките, получени при подаване на информацията в дясното зрително поле, т.е. лява хемисфера (Fd A2B1/A2B2 = 4.51, $p < 0.05$).

— Факторът пол (C) е статистически незначим (FC = 0.04). На граф. 2 и граф. 3 са показани взаимодействията AC — зрително поле с пол и BC — алтернативно решение с пол, като F AC = 0.04; Fd A1C1/A1C2 = 0.00, Fd A2C1/A2C2 = 0.08 и F BC = 0.58; Fd B1C1/B1C2 =0.16, Fd B2C1/B2C2 = 0.45. Очевидно е, че полът на посочената възрастова зона и.л. има пренебрежимо малко влияние върху когнитивния процес прозопгнозис.

Обобщение

Посочените резултати дават основание да приемем, че дясното зрително поле (лява хемисфера) е по-точно при оценяването на комбинация от два РАЗЛИЧНИ невербални стимула; лявото зрително поле (дясна хемисфера) оценява комбинациите от еднакви и различни стимули по един и същ начин, а полът почти не влияе върху описаните процеси. Тези данни корелират с идеите за съществуването на различни стратегии за информационна обработка. Холистичната стратегия е на дясната хемисфера, при която времето за обработка е константна,

а аналитичната — на лявата хемисфера, при която обработващото време е функция на количеството постъпващи символи.

ЛХ изпълнява по-точно задачата за оценяване на комбинация от два различни стимула, като същевременно допуска статистически значимо повече грешки при оценка на еднаквите стимули. Този факт ни насочва към идеята, че ЛХ, със своите предимно аналитични способности, проявява по-висока прецизност за анализ на стимулите, т.е. открива разлика в пространствената конфигурация на стимулите, която не съществува. Това означава също, че именно разнообразното съчетание на смислоразличителните белези и инвариантните фонови белези на схематичните човешки лица, ако се възприемат при дефицит от време, поставят по-високи изисквания пред ЛХ. Този процес обаче не затруднява ДХ, когато тя получава аналогичната информация. С този резултат ние се присъединяваме към авторите, които твърдят, че ДХ е специализирана за преработка на пространствено организирана информация.

Ако се позовем на становището, че прозопгнозисът е автономен процес при зрителната перцепция на невербална информация и ако съществува латерализаация по отношение на прозопгнозиса, то по-активната хемисфера трябва да има съизмерими възможности при вземането на решения по отношение на различните ситуативни проблеми, свързани с възприятието на физиономии. При сравняването на физиономии активната хемисфера трябва да се справя еднакво добре с преработката на "различните" и "еднаквите" стимули. Резултатът от нашия експеримент номинира дясната хемисфера, като отговаряща на горните изисквания, т.е. приемаме съществуването на дяснохемисферен приоритет при зрителна перцепция на невербална информация, в случая схематични човешки лица.

ЛИТЕРАТУРА

Пенчева, С., Йорданова М. (1989). Методика за определяне на водещата ръка при деца.Психология, № 3, 55-60.

Benton, A.Z. a. Van Allen M.W. (1972). Prosopagnosia and facial discrimination. Journal of the Neurological Sciences, 15, 167-172.

Bodamer, J. (1947). Die Prosop-Agnosie. Archiv fur Psychiatrie und Nervenkrankheiten, 179, 6-53.

Bruce, V. (1988).Recognising faces. London: Lawrence Erlbaum Associates. LTD.

Brunswik, E. (1956). Perception and the representation design of psychological experiments. Berkley: University of California Press.

Bryden, M.P. (1965). Tachistoscopic recognition, handedness and cerebral dominance. Neuropsychologia, 3, 1-8.

Charcot, J.M. (1983). Un cas de suppression brusqe et isolee de la vision mentale des signes et des objectse /forms et couleurs/. Le Progres Medicale, 88, 568-571.

Churchland, P.T. a. Sejnowski T. (1992). The Computational Brain, Engl.

DeRenzi, E., Spinnler H. (1966). Visual recognition in patients with unilateral cerebral disease. Journal of Nervous and Mental Disease, 142, 515-525.

Ellis, H.D. (1986). Processes underlying face recognition. In: R.Bruyer (Ed.) The Neuropsychology of face perception and facial expression. Hillstade, N.Y. Lawrence Erlbaum Associates Jnc.

Freeman, J. (1980). Cerebral asymmetries in the processing of face. University of Aberdeen.

Geffen, G., Bredshaw J., Walace G. (1971). Interhemispheric effects on reacton time to verbal and nonverbal visual stimuli. Journal of Experimental Psychology, 87, 415-422.

Hay, D.C., Young A.W. (1982). The human face. In: A.Ellis (Ed.) Normality and pathology in cognitive functions. London, Academic Press.

Hellige, I.B., Corwin W.H., Johson J.E. (1984). Effects of perception quality on the processing of human faces presented in the left and the right cerebral hemispheries. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 10, 90-107.

Hecaen, H., Angelerghes R. (1962). Agnosis for faces /prosopagnosia/. Archives of Neurology, 7, 92-100.

Kimura, D. (1966). Dual functional asymmetry of the brain in visual perception. Neuropsychologia, 4, 275-285.

Mc Kelvine, S.J. (1973). The meaningfulness and meaning of schematic faces. Perception and Psychophysics, 14, 343-348.

Milner, B. (1968). Visual recognition and recall affer temporal lobe excision in man. Neuropsychologia 6, 191-209.

Newcombe, F. (1969). Missile Wounds of the brain: A study of psychological deficits. Oxford : Oxford University.

Rizzolatti, G., Umilta C.a. Berlucchi G. (1970). Demonstrazione didifferenze funzionali fra gli emisferi cerebrali dell nomo normale per mezzo della tecnica dei tempi di reazione. Archive, Fisiologica, 68, 96-97.

Rizzolatti, G., Umilta C., Berlucchi G. (1971). Opposite superiorities of the left and the right cerebral hemispheres in discriminative reaction time to psychognomical and alphabetical material. Brain 94, 431-442.

Sergent, J. (1984). Configural processing of faces in the left and the right cerebral hemispheres. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 10, 554-572.

Tzavaras, A., Hecaen H., Le Bras H. (1970). Le probleme de la specificite de la reconnaissance du visage humain lors de lesions hemispheriques unilaterales.

Neuropsychologia, 8, 403-416.

Warrinton, E., James M. (1967). An experimental investigation of facial recognition in patients with unilateral cerebral legions. Cortex 3, 317-326.

Willbrand, H. (1892). Ein Fall von seeleublindheit und Hemianopie mit Sectionsbefund. Deutscher Zeitschrift fur Nervenkrankheiten, 2, 361-387.

Young, A.W., Bion P.J. (1980). Absence of any development treud in right hemisphere superiority for face recognition. Cortex, 16, 213-221.

ПОДХОДИ КЪМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОТО КОНСУЛТИРАНЕ НА СЕМЕЙСТВА С НАДАРЕНИ ДЕЦА

Пламен Димитров *

APPROACHES TO PSYCHOLOGICAL CONSULTING OF GIFTED CHILDREN'S FAMILIES

Plamen Dimitroff

Four basic approaches to the psychological consultation of families with gifted children are compared: affective-experiencial, structural, strategic and Milan school approaches. The differences of the approaches are defined according to the modes of consultant thinking and acting toward stimulation of positive family functioning change. These differences are discussed with regard to the theoretical understanding of problem formation in gifted child development, the position and consultation techniques of the psychologist, the focus and the goals of the psychological consultation. The conclusions of the artical could be useful in the enrichment of consultation practice of bulgarian psychologists and educationalists and in the assistance of the parents in their participation in specialized programmes for gifted children development.

В психологическите изследвания на деца с изявени творчески способности семейството се оказва често в сянката на други социализационни институти — детската градина, училищната система, специализираната програма за работа с надарени деца (Clark, 1979; Hallahan, & Kauffman, 1978; Freeman, 1985). Вероятно, подобно на въздуха и гравитацията, семейството е до такава степен естествен контекст за развитието на надареното дете, че неговото непосредствено възприемане става специфичен интелектуален проблем както за изследователите на развитието, така и на самите членове на семейната система.

Едва в последните години психологията на развитието се зае с изучаване ролята на семейните процеси за развитието на творческите способности и интелектуалния потенциал на детето (Clark, 1979; Freeman, 1985). Динамичното развитие на семейната психотерапия (L'Abate, 1985; Cecchin, 1986; Horne, & Ohlson, 1982; Wynne et al., 1987) през последните години поставя на дневен ред редица въпроси за подходите към

* Пламен Димитров — Център за надареност и творчество, Научноизследователски център по образованието

психологическото консултиране на семействата с надарени деца. Интеграцията на опита в областта на психологията на развитието и в сферата на семейното психологическо консултиране е необходима стъпка при решаване на основните проблеми, пред които са изправени изследователите и практиците в областта на разкриването и развитието на децата с високи способности:

1. В тази недостатъчно изследвана област е необходима точна информация за развитието на надарените деца. Понастоящем както изследователите и практиците, от една страна, така и самите семейства и по-специално родителите, от друга, не разполагат с установени канали и метаезик за обмен на значима информация за детето, неговото развитие и проблеми (Wynne et al., 1987). Единствено в контекста на подобен информационен обмен е възможно решаването на специфичните проблеми в семействата с надарени деца; изграждането на реалистични взаимни очаквания в системата за развитие на творческия потенциал на детето, в която са включени изследователи, педагози и родители, осъществяването на ефективни психологически и образователни мероприятия.

2. Добре известно е, че понастоящем е трудно да се работи в сферата на ранното разкриване и развитие на децата с високи способности. Работата с деца в предучилищна възраст предполага ангажиране на семейството с неговите проблеми и ресурси (Carpenter, & Treacher, 1982). Колкото по-рано се осъществи контактът на специалистите със семейството, толкова по-вероятно е осъществяването на взаимен обмен на информация, а по този начин и на умения за подпомагане на развитието.

3. Възрастовата психология пряко изследва много от въпросите, които занимават родителите и консултантите. Възрастово-психологическите знания за развитието на способностите, за мотивацията за игра, учебна дейност и творческа изява, за социалното и емоционалното развитие на надарените деца са важен източник на прозрения както за психолозите, които консултират семействата, така и за самите родители, които се опитват да разберат и да осигурят развитието на своето дете.

4. Minuchin (1985) издига тезата, че ако системният подход обезпечава на семейните консултанти и терапевти структура, то психологията на развитието е дисциплината, която следва да ги въоражи с конкретни знания за развитието. Анализът на състоянието на семейното консултиране и на семейната психотерапия показа, че специалистите в тази област използват постиженията на социалната и възрастовата психология, за да "запълнят с мускули скелета на системния подход" (Stratton, 1988). В този смисъл е необходимо както консултантите, така и изследователите да интегрират опита, знанията и подходите си в контекста на взаимно съгласуваните си разбирания за ролята на семейст-

вото в развитието на детските способности.

Навлизането в областта на психологическото консултиране на семействата с надарени деца може да се окаже преживяване, което поражда фрустрация и напрежение не само поради сложността на консултативната дейност, но и поради множествеността на подходите за нейната организация. Съвременната практика на семейното консултиране не предлага единен, общоприет модел — в името на обхватността, яснотата и дълбочината в разбиранията за психологическата интервенция различните подходи се въздържат от взаимно изключване (Liddle, 1982; Lebow, 1984). В голяма степен въпросът за синтеза на оптимален подход към психологическото консултиране на семействата с надарени деца може да бъде поверен на самите консултанти с техните знания, опит и стил.

В литературата отсъстват данни за завършен анализ на възможните подходи към проблема. Ето защо цел на настоящата статия е първоначалното съпоставяне на няколко подхода в психологическото консултиране на семействата с надарени деца с оглед определянето на основните положения и изисквания, които различните подходи предлагат.

Нито един от представените подходи не може да се "етикира" като по-добър от останалите — нашата задача е да открои тяхната специфика, разкривайки съществено във всеки подход.

Анализът на литературата в областта на съвременната семейна психотерапия позволява да се спрем на следните основни подходи при консултирането на семействата с надарени деца:

1. подход на емоционалното преживяване;
2. структурен подход;
3. стратегически подход;
4. подход на Миланската школа.

Подходът на емоционалното преживяване в областта на психотерапията и психологическото консултиране е представен от различни привърженици на движението за развитие на потенциала за хуманистичното израстване, възникнал през 60-те години в САЩ. Един от видните представители на този подход е Satir (Satir, 1972; 1982), който заедно с представителите на гещалт-терапията (Kempler, 1973) и транзакционния анализ прави опит да интегрира постиженията на психологията на Аз-а, гещалт-терапията, транзакционния анализ. Проблемите в развитието на детските способности и симптомите на блокиране на изявата им се разглеждат в този подход като възникващи в семействата, в които самооценките на членовете на семейството не са взаимообвързани чрез система от подкрепления по начини, които да им позволяват взаимно да се награждават. В тези семейства се констатират трудности при комуникацията на важни емоции като гняв, топлина и загриженост.

Деструктивните модели на емоционална взаимозависимост и комуникация на емоционалните преживявания водят до снижение на самооценката, което от своя страна е отговорно за по-нататъшното нарушаване на комуникацията и блокиране на творческите изяви. От гледна точка на специфичните проблеми в семействата с надарени деца е полезно да се отдели внимание на възможността в тези семейства родителите да проецират системно в развитието на способностите на детето си собствен "незавършен бизнес" — т.е. незавършените дейности, нерешените задачи и нереализираните проекти и аспирации за собственото си развитие (Satir, 1972). Поставяйки този проблем сред основните, консултантът следва да приеме постановката на подхода на емоционалното преживяване за динамична взаимозависимост между интрапсихичните проблеми на родителите и тяхното родителско поведение, насочено към развитие на детските способности.

Структурният подход се свързва първоначално с името на Minuchin (1974; 1981). Изграждането на този модел на семейното консултиране е исторически свързано със скъсването с традиционните психодинамични подходи към семейството. Представителите на тази школа са привърженици на тезата, че проблемите в развитието на надареното дете в семейството възникват, когато границите, които определят семейната структура, не са ясни и когато семействата имат йерархични проблеми, произтичащи от съществуването на коалиции и съюзи на представители на различни поколения в семейната система. Семействата с размити граници, както и тези с ригидни такива се намират в състояние на предразположеност към психологически проблеми (Minuchin, 1974; Minuchin et al., 1981). За консултиращия семействата с надарени деца е от особено значение постановката, която защищават представителите на структурния подход — необходима е "здрава" структура на семейството, т.е. ясни и гъвкави граници между субсистемата на родителите, субсистемата на детето и света извън семейството. Съобразяването с тази постановка е важно дори поради факта, че развитието на децата с изявени творчески способности често протича при условия, поставящи семейната структура под постоянно напрежение във връзка с различията в степента и формите на ангажиране на двамата родители и отделните прародители и семейни членове с детето и превръщането му в своеобразен център на семейния живот.

Стратегическия подход си осигурява това название дотолкова, доколкото се ангажира с определянето на протичането на консултацията и с проектирането на конкретни стратегии за промяна в семейната система (Haley, 1973). Независимо от вътрешното многообразие от решения, модели и концепции (Haley, 1973; 1980; 1984; Watzlawick et al., 1974; Fisch et al., 1982) стратегическият подход се обединява около разбирането, че проблемите възникват в семействата, в които йерар-

хичните структури са объркани и несъгласувани. Децата често се оказват носители на проблемите, доколкото биват въвлечени в дисфункционални междупоколенчески коалиции, които водят до нарушаване на семейната система. Проблемите в тези семейства се определят като произтичащи от неправилните модели на комуникация и възпроизводство на взаимозависимостите между членовете на семейството, в рамките на които самите опити да бъдат решавани проблемите създават проблеми или задълбочават съществуващите проблеми (Watzlawick et al., 1974). В тези семейства дисфункционалните модели на комуникация могат да бъдат сериозен източник на затруднения в хода на социализацията на детето с висок творчески потенциал, доколкото стават израз на напреженията и културно-поколенческите конфликти по отношение ролята на семейството за развитието на детето.

Подходът на т. нар. Миланска школа (Selvini — Pallazzoli et al., 1978; 1980) се основава върху постановката, че проблемите възникват в семействата, които функционират на основата на специфични епистемологични грешки, т.е. членовете на семейството не възприемат правилно причините на своите действия, обясняват ги линейно, смятат, че имат едностранен контрол върху развитието на детето си и следват опростенчески представи за правилността/неправилността на родителските социализационни действия (Tomm, 1984; Campbell & Draper, 1985). Тези семейства се характеризират с информационна затвореност и фиксация на убежденията, което ограничава възможностите на семейната среда за положително влияние върху развитието на детето. Съгласно постановките на Миланската школа психологическото консултиране на подобни семейства не би могло да ги промени, ако не създава условия, които да са достатъчно действени, за да стимулират промяната в семейната среда като цяло.

Представителите на подхода на емоционалното преживяване в психологическата консултация на семейства приемат, че е необходима човешка среща (енкаунтър) с членовете на семейството, в рамките на която да се осъществява открито взаимно, искрено и пряко изразяване на емоционални преживявания. При това консултантът може да реализира себеразкриване, което да позволи:

1. Моделиране на откритото и неподправено изразяване на емоциите.

2. Демонстриране на причастност към една по-голяма културна общност, което да редуцира йерархизацията на семейните членове и консултантите като социални работници.

3. Засилване равнището на емпатия в контекста на психологическата консултация.

4. Подаване на обратна връзка за това как поведението на семейните членове влияе на консултацията и на другите членове на семейството.

В рамките на този подход психологът, който консултира семейството с надарени деца, следва да създава контекст на доверие и приемане, сигурност и готовност за поемане рисковете на себеразкриването и снемане на защитите. По този начин е възможно обезпечаването на оптимални емоционални условия в семейния контекст на детското развитие. В този смисъл консултантът е активен фасилитатор на собствения потенциал на семейството за подпомагане развитието на всеки отделен член, който създава предпоставки за автономна организация на усилия на членовете на семейството за подпомагане развитието на детските способности. В неговия арсенал влизат тези техники, които окуражават ученето чрез действие и преживяване, реализацията на по-реалистични очаквания към детето и другите членове на семейството, освобождаване от проецираните върху детето "нереализирани" собствени цели и амбиции, експериментирането с нови поведения, обезпечаващи нова среда за развитие на детските способности, интереси и заложби.

Съгласно терминологията, приета от представителите на структурния подход, консултантът следва да навлезе в семейната система, да се "присъедини" към нея (Minuchin, 1974), към нейната култура, традиции и организация, като в същото време я наблюдава и се опитва да я промени. Този процес преминава през няколко последователни фази:

1. Акомодация, т.е. приемане на семейните ценности и правила и създаване на атмосфера на доверие към консултанта като ръководител на процеси на оптимизация на условията за развитието на детските способности.

2. Проверка на гъвкавостта на семейната система чрез въздействия, насочени към реструктурирането на семейната система; реорганизация на семейните съюзи и коалиции; окуражаване на дейностите в семейството, които позволяват да се изясни структурата му и особеностите му на функциониране в хода на обезпечаване на условия за развитието на детето; ангажиране със съвместни опити да се преодолеят ригидните нагласи и очаквания. В тази фаза консултантът активно поставя задачи на семейството, дава домашни работи, участва в оценката за изпълнение на поръченията, "етикетира", преувеличава парадоксално или предписва проблемните поведения, манипулира емоциите, като заема симетрични или комплиментарни емоционални позиции спрямо семейния емоционален фон.

Консултантът, който работи от позициите на стратегическия подход застава на обективистични позиции и не се "присъединява" към семейната система, оставайки на мета-равнище спрямо нея (Haley, 1973). При това той се стреми да не активизира защитите, които семейството може да използва в процеса на консултиране, като се опитва да реализира положителните промени в семейната система без съзнателното

участие на членовете на семейството. Това се реализира най-често чрез различни парадоксални техники за психологическа интервенция като предписание на проблемните поведения и даване на положителни конотации на съществуващите проблемни поведения (Watzlawick et al., 1974) или чрез скрити форми за упражняване на контрол и насочване на поведението на родителите с оглед отстраняването на факторите, които блокират развитието на условията за реализация на творческия потенциал и заложбите на детето не чрез "козметични", а чрез системни промени в моделите на семейното функциониране (Watzlawick et al., 1974).

Съгласно постановките на Миланската школа консултантът, който работи със семействата с надарени деца, следва да заема позиция на неутралност (Selvini-Pallazzoli, 1980), като не поема отговорността за начина, по който семейството се променя. От тази позиция консултантът подкрепя становището, че семейните членове знаят и са способни по свой най-добър начин да решават проблемите, свързани с развитието на своето дете. В този контекст консултантът не взема страна, въздържа се от оценки и окуражава автономното и отговорно ангажиране на семейните членове при оптимизацията на условията за развитието на детето, отказва се от техниките на обучение, използвани от представителите на другите подходи. Особено място в подхода на Миланската школа заема работата на консултанта в екип от обективни наблюдатели, които го подпомагат да запази неутралитет, да издига хипотези и да събира информация за семейната система (Tomm, 1984). Използват се специфични за този подход техники за задаване на въпроси за взаимовръзките между компонентите на консултативната система, включваща консултанта, екипа от наблюдатели и супервизори, семейството, насочващите лица, изследователите, педагозите, работещите с детето. Тези техники се използват като важен инструмент за промяна, който заедно с техниките за интервенция, за предписване на задачи и създаване на правила и ритуали са основни средства на психолога-консултант.

Привържениците на подхода на емоционалното преживяване фокусират консултативните си действия върху нуклеарното семейство, рядко се насочват към други членове на семейството и почти никога не работят с представители на по-широка общност. В техните консултативни сесии често се осъществяват индивидуални консултации с отделни членове на семейната система. Целите, които си поставят, не се ограничават с отстраняване на проблемните поведения и решаването на специфичните проблеми на семействата с надарени деца, а са свързани с личното и семейното израстване и развитие на всички членове на семейството. При това консултираните визират положителните промени в семейното функциониране като локализирани във времето на консултативните сеанси със семейството (Israeltam, 1988).

Структурно ориентираните консултанти насочват вниманието си

основно върху нуклеарното семейство, но, поставяйки си за цел да изменят семейната структура те могат да работят и с разширеното семейство на надарените деца. Тяхната задача е оптимизация на семейното функциониране с оглед създаване на оптимални условия за разкриване и развитие на способностите на детето. Част от съществените промени в тази посока се разглеждат като осъществявани в извънконсултативни условия, в процеса на самостоятелна работа на семейството за решаване на задачи и изпълнение на поръчения, възложени по време на консултациите.

Съгласно положенията на стратегическия подход специално внимание се отделя на нуклеарното и разширеното семейство, като нерядко се работи с отделни членове на семейството. Доколкото стратегическият подход се ангажира само с отстраняването на проблемите, консултацията има функция да заложи условия за автономни, осъществявани извън консултативния контекст промени от по-висок порядък (Weakland et al., 1983).

Придържащите се към Миланската школа консултанти фокусират усилията си върху по-широк социален контекст, а не само върху нуклеарните и разширените семейства на надарените деца. Те отделят повече време за работа с изследователите, педагозите и дейците на образованието, които работят с надарените деца. В този контекст те разглеждат осъществяването на психологическата консултация със семействата с надарени деца само като един от начините да се въздейства върху системата за тяхното развитие. Парадоксалното в техния подход е, че не си поставят конкретни цели в хода на консултирането, а запазват убедеността си в собствения потенциал на семейството за автономно самоопределяне на всеки от членовете си. С това те приемат, че основните промени в семейното функциониране се осъществяват извън консултативните сесии, в които само се "засяват" семената на промяната (Cecchin, 1986).

Привържениците на подхода на емоционалното преживяване разглеждат промените в семейната система като непрекъснат процес с фазов (стъпков) характер. В съответствие с този модел се насочват към редовни и чести консултативни сесии (обикновено веднъж седмично), които продължават до момента, в който семейството стане способно да се самовъзприема и развива като среда за развитие на детските способности и заложби. В рамките на този подход се допуска провеждането на сесии — "маратон" с оглед на интензификацията на работата. Основен принцип в консултативния контекст е принципът "тук и сега", като насочването към миналото се допуска дотолкова, доколкото е необходимо да се изяснят източниците на убежденията и нагласите на членовете на семейството, които влияят непосредствено върху техните взаимодействия и модели на комуникация (Erskine, 1982).

Структурно ориентираните консултанти възприемат идеята за непрекъснато протичане на промените в системата и работят интензивно с членовете на семейството до момента, в който те формират умения за автономно и гъвкаво възпроизводство на семейната структура. В този контекст не се отделя специално внимание на миналото и се работи съгласно принципа "тук и сега" (Minuchin, 1974).

Стратегическият подход изисква приемането на възгледа, че промените от по-висш порядък се осъществяват на "скокове", а не в хода на постепенното акумулативно изменение. В съответствие с това си разбиране те не се насочват към краткосрочни фокусирани интервенции и се срещат със семействата веднъж седмично за около десет сесии.

Представителите на Миланската школа възприемат промените като прекъснати, скокообразни и поради това организират консултативните си сесии през по-продължителни интервали — веднъж месечно, приемайки, че дългите интервали между сесиите са необходими на семейството, за да намери свой уникални решения и да разгърне своята автономност. За разлика от останалите подходи представителите на Миланската школа осъществяват често т. нар. "преждевременно прекратяване" на консултациите (Tomm, 1984) и се стремят да разглеждат миналото, настоящото и бъдещето на семейната система като взаимносвързани и културно специфични за отделните семейства.

Изграждането на цялостна и ефективна система за разкриване и развитие на децата с високи способности в различни области на живота изисква осъществяването на компетентната изследователска и приложно-консултативна дейност със семействата на надарените деца. Решаването на задачата за организацията на ефективни консултативни действия на психолозите предполага диференцираното овладяване на основните подходи в психологическото консултиране на семействата на равнището на представените в статията критерии: общата характеристика на подходите, концептуализация на проблемите в семейната система на надареното дете, позиция и стил на консултанта, цели, насоченост и концептуализация на промяната, към която се ориентира консултативната работа. Извън целите на настоящата статия остава подробното представяне на всеки от подходите, представени за целите на диференциалната характеристика на семейното консултиране. То може да бъде получено единствено след задълбочено запознаване с богата литература, посветена на семейната психотерапия и консултация и настойчива практическа работа в работни семинари под професионална супервизия. За целите на предварителното запознаване с тези подходи обаче е достатъчно създаването на условия за "учене чрез откриване на различията" (Israeltam, 1988, p. 189). Именно в този смисъл е и мисълта на Bateson (1979), че "информацията — това е различие". Директивната и активна позиция на консултантите, които се придържат към структурния подход,

има по-ясен смисъл в контекста на различията им с консултативната практика на Миланската школа, където се действа от позициите на неутралитет и относителна пасивност. Непрекъснатият характер на очакваните от даден подход промени в резултат на психологическата консултация на семейството е по-разбираем при сравнение с разбирането за скокообразното протичане на промените, предвиждано от друг подход. Контрастното представяне на различните подходи е следователно необходимо за извличането на значима професионална информация чрез самостоятелни познавателни действия за диференциация, сравнение и синтез.

ЛИТЕРАТУРА

Bateson, G. (1979). Steps to an Ecology of Mind, N.Y., E.P. Dutton.

Campbell, D. & Draper R. (1985). Applications of Systemic Family Therapy: The Milan Approach. London, Academic Press.

Carpenter, J. & Treacher A. (1982). Structural family therapy in context: working into child-focuesed problems. Journal of Family Therapy, 4, 15-34.

Cecchin, G. (1986). Advanced Training Course in Systemic Therapy. London, U.K., 1986.

Clark, B. (1979). Growing Up Gifted. Ch. E. Merrill Publ. Comp., Columbus.

Erskine, R.G. (1982). Transactional Analysis and Family Therapy. In A.M. Horne, & M.M. Ohlson (Eds.) Family Counselling and Therapy, Illinois, Peacock Publ.

Fisch, R. et al. (1982). The Tactics of Change: Doing Therapy Briefly. San Francisco: Jossey-Bass.

Freeman, J. (Ed.) (1985). The Psychology of Gifted Children. Perspectives on Development and Education. John Willy & Sons, N.Y.

Haley, J. (1984). Ordeal Therapy. San Francisco, Jossey-Bass.

Haley, J. (1973). Uncommon Therapy: The Psychiatric Techniques of Milton H. Erickson. N.Y.: Norton.

Haley, J. (1980). Leaving Home. N.Y., McGraw-Hill.

Hallahan, D.P. & Kauffman J.M. (1978). Exeptional Children: Introducion to Special Education. Prentice Hall, NJ: Englewood Cliffs.

Horne, A.M. & Ohleson M.M. (Eds.) (1982). Family Counselling and Therapy, Illinois. Peacock Publ.

Israeltam, K. (1988). Contrasting four major family therapy paradigms: Implication for family therapy training. Journal of Family Therapy, 10, 179-196.

Kempler, W. (1973). Principples of Gestalt Psychology and Therapy, Oslo, Nordahls.

L'Abate, L. (Ed.) (1985). The Handbook of Family Psychology and Therapy, Chicago, Dorcey Press.

Lebow, J.L. (1984). On the value of integrating approaches to family therapy. Journal of Family therapy, 10, 127-138.

Liddle, A.L. (1982). On the problem of eclectism: A call for epistemologic clarification and humen-acale theories. Family Process, 21, 243-250.

Minuchin, S. (1974). Families and Family Therapy. Cambridge, Harvard University.

Minuchin, S. et al. (1981). Family Therapy Techiques. Cambridge.

Minuchin, S. (1985). Families and Individual Development: Provocation from the field of family therapy. Child Development, 56, 289-302.

Satir, V. (1972). Peoplemaking. Palo Alto. CA.

Satir, V. (1982). The therapist and family therapy: Process model. In: A.M. Horne, M.M. Ohlsen (Eds.) Family Counselling and Therapy, Illinois. Peacock Publ.

Selvini-Pallazoni, M. S. et al. (1978). Paradox and Counterparadox. N.Y., Jason Aronson.

Selvini-Pallazoni, M.S. (1980). Hypothesizing-Circularity-Neutrality: Three quidelines for the conducter of the session. Family Process, 19, 3-12.

Stratton, P. (1988). Spirals and circles; potential contributions of developmental psychology to family therapy. Journal of Family Therapy, 10, 207-231.

Tomm, K. (1984). One perspective on the Milan systemic approach. Parts 1 & 2. Journal of Marital and Family Therapy, 10.

Tomm, K. (1986). Reflexive Questioning. London.

Watzlawick, P. et al. (1974). Changes: Principles of Problem Formulation and Problem Resolution. N.Y., Norton.

Weakland, J.H. et al. (1983). Family therapy with individuals. Journal of Systemic and Strategic Therapy, 2, 1-9.

Wynne, L.C. et a. (1987). Professional politics and the concepts of family therapy, family consultation and systems consultation. Family Process, 26, 153-166.

ПРАГМАТИКА НА ЧОВЕШКИТЕ КОМУНИКАЦИИ

Христо Попов *

PRAGMATICS OF HUMAN COMMUNICATION

Christo Popov

Regarding the above axioms in general, it should be clear that this is only an attempt for an analysis of human communication. They are put forth tentatively, rather informally defined and certainly more preliminary than exhaustive. On the other hand, they are, among themselves, quite heterogeneous in that they draw from widely ranging observation on communication phenomena. They are unified not by their origins but by their pragmatic importance, which in turn rests not so much on their particulars as on their interpersonal reference. To summarize, a metacommunicational axiom of the pragmatics of communication can be postulated: one cannot not communicate. Every communication has a content and a relationship aspect such that the latter classifies the former and is therfore a metacommunication. The nature of a relatioship is contingent upon the punctuation of the communicational sequences between the communicants. Human beings communicate both digitally and analogically. Digital language has a highly complex and powerful logical syntax but lacks adequate semantics in the field of relationship, while analogic language possesses the semantics but has no adeqate syntax for the unambiguous definition of the nature of relationships. All communicational interchanges are either symmetrical or complementary, depending on whether they are based on equality or difference.

Джон Стайнбек бе казал, че да си човек, значи да носиш следи от рани. А човекът е "потопен" в обществото. Защото извън обществото и без обществото, извън комуникациите и без комуникациите човек е немислим. Понятието "комуникация" е вмъкнало в себе си невероятно богата палитра от значения, покриващи неимоверно широк регистър от явления и процеси.

Понастоящем не съществува общоприета, изчерпателна теория за човешките комуникации. Съществуват множество разновидности на теория от психологично, социално, културно естество.

Очевидно е, че комуникацията е "conditio sine qua non" за човешкия живот и социалния ред. Очевидно е също така, че от самото начало на съществуването си човекът е въвлечен в един комплексен процес на

* Христо Попов — к.м.н., Катедра по психиатрия, Висш медицински институт, София

усвояване правилата за комуникация с една минимална представа за това от какво се състои този набор от правила, този "калкулус" на човешките взаимоотношения.

Прагматиката на човешките комуникации е съвсем млада наука, която все още не е в състояние да създаде един последователен, логичен, свой собствен език. Колкото до интеграцията ѝ с много други области на научните изследвания, тя е въпрос на бъдеще.

Тъй като се засягат различни области на науката — от психиатрията и биологията до електроинженерните и математическите, става ясно, че дадена секция може да се счита за примитивна от специалиста, а друга — твърде специализирана за лаика.

Тук ще бъдат разгледани някои все още нерешени аксиоми на комуникациите в контекста на един от по-значимите социални подходи — интеракционния.

Първата от тях е метакомуникационната аксиома за невъзможността за некомуникиране. Поведението преди всичко притежава едно свойство, което едва ли би могло да бъде по-основно и затова е много често пренебрегвано или пропускано: поведението няма противоположност. С други думи, не съществува "неповедение". Сега се приема, че поведението като цяло в една интеракционна система има стойността на послание, т.е. на комуникация. От това следва, че няма значение как даден индивид може да се опитва, но той не може да не комуницира. Действие или бездействие, думи или мълчание — всички те имат стойността на послание: те повлияват другите и тези други, на свой ред, не могат да не отговарят на тези комуникации и по този начин те самите комуницират. Серия от послания, разменена между индивиди, според P. Watzlawick (1964) се означава като интеракция.

Друга аксиома разглежда равнищата на съдържание и взаимодействие и комуникацията. И понеже всяка комуникация има съдържателен аспект и аспект на взаимовръзка, така че последният класифицира преходния, то тя е следователно мета комуникация. Тази аксиома бива загатната в контекста на изложеното дотук. Когато се предложи, че всяка комуникация съдържа задължение, то тя тогава определя взаимовръзката, твърди G. Bateson (1958). Осведомителният аспект на едно послание предава информация и поради тази причина е синоним в човешките комуникации на съдържанието на посланието. Командният аспект, от друга страна, се отнася до това какъв вид послание трябва да се отправи и ето защо в крайна сметка — до взаимовръзката между комуницираните. Интересно е, че още преди учените, занимаващи се с поведението, да започнат да се "лутат" из неговите аспекти, компютърните инженери си сблъскват със същия проблем в тяхната област. Става ясно, че когато се комуницира с изкуствен организъм, комуни-

кациите трябва да имат както съдържателен, така и команден аспект. Например, ако един компютър трябва да умножи две цифри, то той следва да бъде зареден с тази информация (двете цифри) и информация за тази информация: командата "Умножи ги!"

Това, което е важно за настоящото обсъждане, е съществуването на връзка между съдържателния (осведомителен) и взаимовръзковия (команден) аспект на комуникацията. Всъщност това беше вече дефинирано в посочения пример, където бе споменато, че компютърът се нуждае от информация (данни) и информация относно тази информация (инструкции). Ясно е, че инструкциите са от по-висок логичен тип в сравнение с данните: те са метаинформация след като са информация и всяко объркване между тях двете ще доведе до безмислен резултат.

Нека се върнем отново към човешките комуникации, където ще видим, че съществува същата взаимовръзка между осведомителния и командния аспект: първият предава "данните" на комуникацията, а вторият — как тази комуникация да бъде тълкувана. "Това е заповед!" или "Аз само се шегувам" са вербални примери за такива комуникации за комуникация. Взаимоотношението също може да бъде изразено невербално чрез вик или усмивка или по много други начини. И то ще може да бъде разбрано от контекста, в който се осъществява комуникацията — например между униформени войници или на цирковия манеж.

Третата метакомуникационна аксиома е за пунктуацията на поредицата от събития. Според нея същността (природата) на една взаимовръзка е зависима от пунктуацията (прекъсването) на комуникационните последователности между комуникиращите. Тази теза се застъпва от B.L. Whorf (1956).

Ще се опитам да анализирам следващата основна характеристика на комуникацията. Отнася се до интеракцията — обмен на послания между комуникиращи. Една серия от комуникации може например да се възприеме от страничен наблюдател като непрекъсната последователност от събития.

В настоящата работа нямам за цел да се спирам върху проблема за това дали пунктуацията на комуникационната последователност е, общо казано, добра или лоша, защото веднага става очевидно, че пунктуацията организира поведенчески събития, поради което е жизнено важна за поведенческите интеракции. Културално, ние споделяме много условности на пунктуацията, която служи за организиране както на обикновени, така и на важни, значими интеракционни последователности. Например, наричаме един участник в групата държащ се по един начин "водач" ("лидер"), а друг — "последовател". Въпреки че като си помислим, трудно е да се каже кой е на първо място или би ли

могло единят да се изяви като такъв без другия.

Разногласието по въпроса как да се пунктуира последователността от събития е в основата на безброй много междуличностови борби в процеса на комуникацията. Да вземем например една съпружеска двойка, която има проблем, обуславящ се от пасивното оттегляне на съпруга, докато "приносът" на съпругата се изразява в заядлива критика на тази негова пасивност. Борбата им се състои от монотонна размяна на послания, свеждащи се до взаимни, с обратен знак обвинения. В края на краищата проблемът им произтича първично от област, вече често споменавана: тяхната невъзможност да метакомуницират относно респективното моделиране на интеракциите им.

Още C. Joad (1939) отбелязва, че международните отношения изобилстват с аналогични модели на интеракции. Ако направим кратък анализ на надпреварата във въоражаването, ще се убедим, че в основата му лежи постулатът: "Най-добрият начин за запазване на мира е подготовката за война". Всяка държава счита въоръжаването на другите като заплаха за мира. Това обаче я стимулира да увеличава своя военен потенциал със скорост и в размери, целящи надминаване на останалите, което от своя страна води до същия процес при другите държави и така нататък... Тази осцилаторна интеракция теоретически води до безкрайност и по същество представлява истински парадокс.

Една следваща аксиома, която заслужава внимание, е тази за дигиталната и аналогова комуникация. Любопитно е, че тези два основни вида комуникация могат да бъдат открити в работата на сътворените от човека "организми": съществуват компютри, използващи принципа на вакуумни тръби или транзистори и се наричат дигитални (цифрови), защото в основата си те са калкулатори, работещи с цифри. Успоредно с тях функционират друг вид машини, които манипулират дискретни, положителни величини — аналози на данните — и оттам са наречени аналогови.

При човешките комуникации подходът в най-широкия смисъл на думата може да бъде в два изцяло различни варианта. Те биха могли да бъдат представени или като сходство, да речем портрет или картина, или сведени до някакво наименование. Тези два вида комуникации — единят чрез обяснително сходство, другият посредством дума — са, разбира се, също еквиваленти на аналоговото и дигиталовото понятия. Думите са сложни знаци, използвани в съответствие с логичния езиков синтаксис.

Разликата между тези два вида комуникация би могла да се поизясни, ако се разбере, че не по-голямото количество чужд език по радиото ще допринесе за разбирането му, колкото извличането на основно информация от т.нар. "преднамерени движения". Дори тогава,

когато идват от лице, представител на изцяло различна култура. Струва ми се, че аналоговата комуникация има своите корени в най-далечните архаични периоди на еволюцията и поради тази причина има много по-голяма валидност, отколкото относително последният, и много по-абстрактен дигитален начин на вербална комуникация.

И все пак: какво е това аналогова комуникация? Отговорът е относително прост: това е всъщност всяка невербална комуникация. Човекът е единственият организъм, който използва както аналоговия, така и дигиталния модел на комуникация. Повечето, да не кажа всички, негови цивилизовани постижения биха били немислими без дигиталния език. Това се отнася най-вече до обмена на информация, свързана с целите, умисъла, намерението и до задължителната функция на предаване на знание. Но независимо от всичко все още е налице обширна област, където разчитаме изключително и най-вече на аналоговата комуникация. Тя е, с незначителни промени, аналоговото наследство, предоставено ни от нашите млекобозайни предшественици. Това е областта на взаимовръзката. Основавайки се на N. Tinbergen (1953) и K. Lorenz (1952), както и на собствени проучвания G. Bateson (1955) показва, че вокализациите, преднамерените движения и симптомите на настроение при животните са аналогови комуникации, посредством които те определят естеството на взаимовръзките си, а не правейки обозначаващи изявления относно целите, умисъла, намеренията. Нещото, което животното наистина разбира е естеството не значението на думите, а богатството от аналогова комуникация, "вървящо" успоредно с речта.

Накратко, ако си припомним, че всяка комуникация притежава съдържателен и взаимовръзков аспект, не можем да не очакваме двата вида комуникация не само да не съществуват един до друг, но и да се допълват при и във всяко послание.

В резюме: човешките същества комуницират дигитално и аналогово. Дигиталният език има комплексен и могъщ логичен синтаксис, но му липсва адекватна семантика в областта на взаимовръзката. Аналоговият език притежава семантика, но няма никакъв адекватен синтаксис за ясното определение на същността на взаимовръзките.

Петата аксиома, която бих искал да обсъдим, е тази за симетричната и допълваща се интеракция.

През 1935 г. G. Bateson съобщава за интеракционно явление, наблюдавано от него в племето ятмул — Нова Гвинея. Този феномен той нарича шизмогенеза и го определя като процес на диференциация в нормите на индивидуалното поведение като резултат от натрупването на интеракция между индивидите.По-късно L.F. Richardson (1956) използва това понятие в аналозите си на външната политика и войните. То,

повече от очевидно, притежава евристична стойност и "прегазва" границите на много дисциплини.

Става ясно, че много системи на взаимовръзка било между индивиди или групи индивиди съдържат тенденция към прогресивна промяна. Ако например един от стиловете културално поведение, считан за подходящ при един индивид, се окачествява като агресивен стил, то друг индивид се очаква да реагира по начин, който се счита културално за подчинение. Очаква се това подчинение да стимулира по-нататъшна агресия, която от своя страна предизвиква по-нататъшно подчинение и т.н.

Прогресивните промени от този тип се описват като допълваща се шизмогенеза. Съществува обаче и друг вид на взаимовръзки между индивиди или групи от индивиди, който в еднаква степен съдържа зародишите на прогресивната промяна. Ако открием например самохвалство като културален начин на поведение и другата група отговаря на това самохвалство, може да се разгърне една "съревнователна" ситуация. В нея самохвалството води до още по-голямо самохвалство и т.н. Този тип прогресивна промяна се нарича симетрична шизмогенеза. Най-общо би могло да се каже, че всички комуникационни обмени са или симетрични, или допълващи се, в зависимост от това дали се основават на еднаквост или на различие.

Както бе вече изтъкнато, прагматиката на човешките комуникации е твърде млада наука. Задълбочените изследвания и детайлните разработки продължават, а интеграцията ѝ с другите области на човешкото познание е въпрос на бъдеще.

ЛИТЕРАТУРА

Bateson, G. (1935). Culture Contact and Schismogenesis. — Man. 35, 178-83.

Bateson, G. (1955). A Theory of Play and Fantasy. — Psychiatric Research Reports, 2, 39-51.

Bateson, G. (1958). The New Conceptual Frames for Behavioral Research. In: Proceedings of the Sixth Annual Psychiatric Institute, Princeton, The New Jersey Neuro-Psychiatric Institute, 54-71.

Joad, C.E.M. (1939). Why War? Harmondsworth, Penquin Special.

Lorenz, K. (1952). Kind Solomon's Ring. London, Methuen.

Richardson, L.F. (1956). Mathematics of War and Foreign Politics. — In: J.R. Newman (Ed.), The World of Mathematics, Volume 2, New York, Simon & Schuster Inc, 1240-53.

Tinbergen, N. (1953). Social Behavior in Animals with Special Reference to Verte-

brates. London, Methuen.

Watzlawick, P. (1964). An Anthology of Human Communication. Palo Alto, CA, Science and Behavior Books.

Whorf, B.L. (1956). Science and Linguistics. — In: J.B. Carroll (Ed.), Language, Thought, and Reality. Selected Wrightings of B.L. Whorf, New York, John Wiley & Sons Inc., 207-19.

ТЕРАПЕВТЪТ И НЕГОВИЯТ ДУБЛЬОР

Давид Йерохам *

THE THERAPIST AND HIS DOUBLING

David Jeroham

The author discussed one of the most influential psychodramatic methods — doubling and its place in the work of the therapeutic team. Particular attention is given to the technique issues and how doubling takes place by facilitating the processes between the co-therapist in the intersessions between the protagonist and therapist and between the therapeutic team and the whole group in the psychodramatic session. The article also includes some theoretical points about isomorphism of the doubling and empathy and describes two cases with successful applying of doubling.

Целта на настоящата работа е да се намери мястото на метода дублиране в дейността на терапевтичния екип, работещ с действени психотерапевтични методи (предимно ролево-преживелищни) в рамките на една по-широка концепция за психотерапията.

Проблемът (или по-точно ситуацията)

Дублирането се превърна в проблем за мен, когато започнах да работя в екип с друг котерапевт с обучителни и терапевтични групи. Обсъждането на взаимодействията вътре в екипа по време на работата непрекъснато ни изправяше пред задачата как да работим синхронизирано, като използваме максимално креативността си в ситуацията на "тук и сега". Естеството на котерапевтичната работа обикновено се състои в това, че единят котерапевт е водещ за цялата сесия или за част от нея, което предварително се обсъжда в екипа.

Другият остава или като наблюдател, или като консултант, като вместването му в по-активна позиция по време на самия процес изисква твърде голяма синхронизираност и продължителна екипна история. Даже и тогава включването на втория терапевт дирижирано или спонтанно довежда до дискоординация на груповия процес и може да даде както нежелателни терапевтични резултати, така и нарушаване на ритъма в работата на самия екип. Историята на споменатия екип показа,

* Д-р Давид Йерохам — н.с.; Център по психопрофилактика, Българска армия

че съществуват много моменти, в които котерапевтът вижда различни по-добри възможности, които обаче не могат да бъдат утилизирани поради предварителния контракт в споменатия по-горе екип. Бяха правени различни опити да се излезе от това положение. Използваха се различни други методи, като обсъждане в "аквариум", открито прекъсване на действието и даване на съвет, така да се каже "в крачка", водене на едната сесия от единя терапевт, а следващата от другия с обсъждане в "интерсесия", разпределяне на ролите в екипа по модела на семейната терапия, като единят води, но гледащият има неограничени супервизорски функции с възможности да прекъсне и да насочи нещата натам, накъдето той счита, че вървят с директна намеса и др.

Всички тези решения обаче не даваха желания резултат, като някои предизвикваха нарушение на връзката между водещия и протагониста, объркване и недоумение в групата, която интуитивно усещаше, че се късае за конкурентна борба или ексхибиционистична демонстрация, както е в случая с "аквариума".

Основните проблеми възникваха в така наречената "действена част", когато по-благоприятната позиция на "неводещия" му помагаше да види повече възможности, но пречупен под ъгъл невинаги адекватен на процеса течащ между водещия и протагониста. В такъв момент неговата креативна енергия оставаше неизползвана в конкретната ситуация и се вливаше само като обратна връзка в обсъждането или като рефлексия по време на споделянето. Тогава се "замразяваше" и креативността на колидера, което неминуемо се предаваше и на другите членове на групата, които в момента не участваха като протагонисти или допълнителни "Азове".

Тук отново се изправяхме пред нерешения спор между груповите аналитици и психодраматистите за това, кое е всъщност групова терапия и дали терапевти, използващи действени методи като Moreno и F. Perls, всъщност не правят индивидуална терапия, но пред група от зрители. Това обаче не е обект на нашата теза и аз ще си спестя мнението по този въпрос за някой друг път.

Същевременно "замразяването" на спонтанността в "публиката" се отразяваше както на протагониста, така и на самия водещ, като особено първият именно в тези моменти се затваряше в неподвижността на "културова консерва" (Moreno), която аз считам, че е продукт на творческия акт, осигурявал и осигуряващ оцеляването на индивида в неговото развитие. В този момент настъпваше втвърдяване на това, което протагонистът счита за социално приемливо и енергията на неговото любопитство за изследване спадаше или толкова много нарастваше, че ставаше хаотична, както и невъзможно да бъде дефинирана в психотерапевтично действие. Същевременно в работата на екипа се проявяваха моменти на естествена конкурентност по време на обсъжданията, а и на самата работа, което допълнително редуцираше творческата енер-

гия и терапевтичната ефективност. Отчитайки в обсъжданията именно тези проблеми, пред мен се яви необходимостта за тяхното оползотворяване. Тогава започнах да тренирам активно дублирането с основна цел: изграждане на "вътрешен дубльор", задавайки си въпроси от рода на:

— кое е това, вътре в теб, което нарушава комфорта ти?

— кое е това, вътре в теб, което ти пречи да изследваш и наблюдаваш реакциите на партньора си, а те кара да се бориш с него?

— къде в момента се локализира напрежението в тялото и др.?

Това доведе до известно повишаване на уменията за дублиране, но аз още не знаех това. Във всеки случай упражненията в дублиране вътре в екипа изградиха и тезата за съществуването на "вътрешен дубльор", който "рефлексира" действията и мислите на терапевта. Този процес естествено "протече" в работата с група, като един от членовете на екипа практически по правило наблюдаваше и дублираше протагониста. Практикуването на този начин на работа наложи възникването на редица други въпроси.

Единят от тях е — кой води процеса както на сцената, така и в публиката, защото се оказа, че дублирането подсказва насоките за продължаване на изследването извън реалността на настоящето и на социално претенциозната маска. Това може да противоречи на намерението на водещия, особено когато той се чувства несигурен и води процеса според предварителните си намерения, без да се съобразява с неговата реалност. Впоследствие се оказа, че този въпрос не стои, тъй като дублиращият член на екипа, образно казано, преминава в интрапсихичната реалност на протагониста като разузнавач, който води изследването и просто трябва да бъде следен от останалите участници в процеса. Това е така, независимо дали протагонистът приема или отхвърля дублирането. Само по себе си то придвижва процеса и вниманието в интрапсихичното измерение даже само поради своето естество. От друга страна, дублиращият и водещият реализират една своя среща в рамките на самото действие, като връзката между протагониста и терапевта се опосредява естествено от дубльора, което само по себе си е едно предизвикателство и приключение. Дубльорът в известен смисъл подпомага вътрешното движение на процеса както през протагониста, така и през водещия, като проправя пътя на терапевта през неговата собствена вътрешна реалност и го освобождава от собствените му затруднения.

Кратко описание на метода "дублиране" и някои конкретни уточнения на техниките

Методът се състои в това, че към протагониста в определен момент от действието или още в самото начало се присъединява котерапевта или друг член на групата, който става активен участник в самото

действие. Той застава в почти интимна близост с протагониста, като заема от него всичко — до най-малките детайли от неговата поза. Чрез своите емпатични взаимодействия дубльорът експресира мислите и чувствата, които са репресирани и цензурирани в самия протагонист. Веднъж експресирани, тези мисли и чувства могат да бъдат приети от протагониста или отхвърлени, но и в двата случая участниците научават нещо повече за протагониста. Тези ситуации позволяват на протагониста да развие себепознанието си. С времето протагониста може и да приеме някои твърдения на дубльора, които решително е отхвърлил по време на действието. Без да претендирам за изчерпателност, аз считам, че това описание е достатъчно за професионалната аудитория, която може да дублира самата себе си за всичко останало, свързано с виждането й за метода.

В литературата съществува спор относно позицията на дубльора по отношение на протагониста, както и за някои други детайли. Тук, тъй като се занимаваме само с ролята на член от терапевтичния екип като дубльор, ще отбележим, че ако се следи изискването двамата, водещият и дубльорът, да имат винаги възможност да поддържат параметрите на истинската среща, то мястото се определя главно от това, както и от позицията на протагониста, но вече в условията на един триъгълник. Другото измерение, което локализира вече съвсем точно мястото на дубльора е и важното изискване той да бъде от тази страна на протагониста, която е по-отдалечена от публиката. Това има особено значение за балансираното протичане на груповия процес с оглед да не се прекъсва естественият контакт на протагониста с публиката, именно защото той е основният изразител на груповите тенденции в този момент. Може би трябва тук да допълня, че според мен протагонистът е основен, но не и единствен носител на тази тенденция.

Бележки върху механизма на дублирането

Дублирането е труден процес поради своята изначална двойственост. В един и същ момент дубльорът е самият той със своите собствени чувства, провокирани от ситуацията на протагониста, но и производни и свързани с неговите (на дубльора) собствени модели на поведение, проектиращи се в известен смисъл върху протагониста. От друга страна, дубльорът се идентифицира с протагониста (включително и телесно), за да почувства колкото се може по-интимно неговите преживявания. Според мен все пак съществуват и някои репери, които влияят върху поведението на дубльора. Това са:

— както неговият собствен житейски опит и степента на преосмислянето му, така и опитът му с възпитаване на "вътрешния си дуб-

льор", за което споменахме по-горе.

Например: протагонистът е загубил баща си и в тежък и мъчителен диалог с майка си се опитва да й обясни, че не е съгласен да търпи своеволията, които неговият по-голям брат проявява, преправяйки семейната къща. Разговорът е мъчителен и изпълнен с неизказани неща. Братът превръща къщата в свинеферма с работилница за колбаси. Бащата е бил учител и заниманията на единят син са твърде далеч от семейната традиция и стойности. Малкият син изпитва голямо напрежение и гняв, като ги свързва със собствените егоистични чувства, поради което изпитва вина и не може да проведе конструктивен разговор на тази тема с майка си, което засилва чувството на отчуждение между двамата.

Дубльорът започва в този момент да говори за семейната традиция и че не желае стойностите, които се предават от бащиния род (те се изразяват по-силно и имат по-голям акцент в тази родова линия), да бъдат видоизменяни и изживява промяната като предателство към бащината памет. Дублирането дава резултат и процесът на изследването на взаимоотношенията продължава в много конструктивна посока. В анализа след това в екипа се оказва, че тази посока в дублирането е свързана с личните изживявания на дубльора (котерапевт) във връзка със собствената му ситуация.

— професионален опит, свързан с предишни случаи:

Семейство на 19-годишно момче, с диагноза шизофрения. Присъстват бащата и майката. (Болният може да се опише според психиатричната терминология като кататонен субступор, като прекарва почти цялото си време в молитви пред икона, закачена в стаята му.) Момчето е член на една от протестантските църкви. Родителите в сесията не споделят нищо реално за техните взаимоотношения, като единствените спорове между тях са свързани с желанието на майката да изпрати сина си при сестра си в провинцията, където той бил много добре миналата година. Бащата остро се противопоставя и държи синът да си остане в къщи. Възпроизвеждайки ситуацията на молитвите пред иконата, единят от терапевтите (единствен от екипа с психотерапевтична насоченост) дублира в смисъл на "...Спаси ме...мен и баща ми...Направи го силен...аз не мога да го заместя..." Следващото развитие на сесията тръгва към взаимното разочарование на родителите един от друг, от страха им да обсъждат проблемите помежду си, свързани със социални и възрастови промени в семейството и реалните възможности за адаптиране към нова фаза в семейното развитие. В коментара на екипа след това, дубльорът практически си даде сметка, че дублирането е свързано с негов опит от лечение на шизофренни семейства и аналогия с предишните случаи.

— професионалната ориентация на терапевта (дубльора)

Терапевтичната идеология е практически част от концептуалния модел на терапевта, като единствено от него зависи тя да не се превърне в догма, която предварително детерминира изхода на комуникацията и превръща изследователския процес в постепенно затихващо взаимно разочарование и отчаяние. Същевременно съдържателната страна понякога е подпомогната от познанията на терапевта. Например: в нашия опит познанието на семейната динамика ни е подпомагало в дублирането да се ориентираме към семейното развитие (по М. Ериксън) и към характеристиката на неговите фази. Считаме, че подобни възможности дава и познаването на психоаналитичната теория на детското развитие, някои аспекти на когнитивната психология и др.

Някои теоретични разсъждения

Дубльорът-терапевт се намира в известен смисъл в една парадоксална ситуация, в която според нас като че ли се намира и самият терапевт. Практически трябва да се има предвид, че всеки човек се намира едновременно в две реалности независимо дали знае или не знае това. Те са външна и вътрешна. Външната реалност се преживява от гледна точка на индивидуалната вътрешна реалност, която от своя страна е моделирана от миналия опит и една продължаващо заложена в човека тенденция да гледа на настоящето от гледна точка на миналото. Дубльорът трябва да намери начините за изследване на двете реалности и непрекъснатото взаимодействие между тях. Същевременно това става и със самия дубльор, както и с терапевта. Дублирането тогава се превръща в процес на пунктуация, поставяне на акцент върху различните бели полета, които се пропускат в тази многостранна игра на реалности и които в края на краищата осигуряват континоитета на този процес, който се нарича инсайт, независимо дали се превежда като осветляване (просветление), осъзнаване или просто "поглед навътре", т.е. мъдрост. Дубльорът интуитивно знае това, пациентът — не, но целта е именно това вътрешно познание, което се постига от играта на всички реалности и преминаването на прожектора на съзнанието в различни измерения. В известен смисъл това е игра, в която играчът се прехвърля на различните "реалности", поемайки всички рискове. И тук се явяват и някои опасности. Ако дубльорът със своето дублиране наруши твърде много границата на едно от полетата на пациента, да кажем с интерпретативно дублиране, за което неговият пациент не е подготвен, то той рискува крайния резултат. Единственият критерий обаче е неговото собствено чувство, преживявано в рамките на неговите реалности и техните граници, които изпитват подобен натиск. Затова в дублирането е много важна "стъпката", с която се движи дубльорът. Тя трябва

да бъде адекватна на "стъпката" на пациента и се измерва от комплексната преценка на "стъпката" не само на индивидите, но и на цялата група.

При всички случаи е необходимо дубльорът да се придържа към рефлективен, а не към оценъчен начин на мислене.

Дублирането измества социалната маска, като ни води към интрапсихичната реалност и практически е един от основните начини за изследване процесите на живота, равностоен на ролевата игра.

Дублиране и емпатия

Много автори правят аналогия между дублиране и емпатия. Според мен психотерапевтичното лечение е практически обучение на пациента в емпатия. Емпатията е цел както на обучението в психотерапията, така и на самата психотерапия.

A. Blatner говори за дублирането като за "активна емпатия...само че някак си драматизирана..."

D. Kipper счита, че дублирането, като терапевтичен процес, е конгруентно с концепцията на C. Rogers за емпатията, като ролята на дублирането и неговите функции са в хармония с емпатичния процес и неговата характеристика. Според него това е реално въплъщение или операционална дефиниция на това, да бъдеш емпатичен. Според същия автор човек има възможности да повиши собствената си емпатия чрез техниката на дублирането, което е и най-добрият обучителен метод за тази цел.

Z. Moreno счита, че дублирането е потребност на самото развитие и практически негово стъпало. Тя изхожда от предпоставката, че щом детето открие в себе си способността си за движение, което да е независимо в пространството, то се нуждае да бъде окуражено и утвърдено (в смисъл, че да бъдеш себе си е вече нещо позитивно). Последното може да бъде предадено от родителите чрез утвърждаващо дублиране, а покъсно чрез внимателно нетравматизиращо ролево обръщане. "Родителят предхожда детето в света. За съжаление той не може да предаде своя опит от този свят на своето дете. Трагедията на всяка генерация е, че й се налага да изследва живота от неговия старт. Много малко опит и мъдрост могат да бъдат директно предадени, но чрез дублиране и ролево обръщане някои от тези разстояния могат да бъдат преодолени." Подобно определение обаче може да се даде и за емпатията.

Все пак никой не е писал по-въодушевено за нея от C. Rogers "...Емпатията означава влизане в автономния перцептивен свят на другия, като ставаш изцяло като у дома си в него. Това включва: да си чувствителен във всеки един момент към промените както в смисъла,

така и към начина, по който тази друга личност чувства този смисъл. В известна степен това значи, че ти полагаш себе си някак си настрана, като това може да бъде направено от хора, чувстващи се достатъчно сигурни в себе си, за да не се загубят в това, което може да се окаже, че е екстравагантния и даже налуден свят на другия...Емпатията разтваря алиенацията поне временно...Един емпатичен начин на съществуване може да бъде научен от емпатичен човек..."

Според M. Nicholas емпатията е най-ценният подарък, който може да бъде предложен на човек в състояние на психична болка. Тук можем да добавим, че често емпатията е единственото, от което се нуждае човек, за да сложи началото на някаква терапевтична промяна, като именно тя може да провокира промяна на парадигмата. Например ако пациентът счита, че той е самотен в света и светът предполага самотно съществуване, емпатията на другите или даже само на един го тласка към промени на собствената гледна точка, което включва поне някои компоненти — че може да бъде разбран и приеман от другите. Това може да бъде радикална промяна, засягаща както чувствата и начина на мислене, така и самото поведение.

Тук именно може да споменем и възгледа за дублирането на самия Moreno, който е свързан с идентичността, идентичността между детето и майката, чувството за всеобща идентичност между хората, между живите същества и т.н.

Трябва да се отбележи, че и в психоаналитичното обяснение за емпатия, като способност и мощ да проектираш собствената си личност в обекта на съзерцание и като способност да поставиш себе си "в обувките" на другия, се вижда ясно образът на дубльора. Същевременно според психоанализата емпатичен е този, който чувства себе си в обекта и същевременно остава със съзнанието за собствената си идентичност като друга личност, което е всъщност и образа отново на дубльора.

Тук ние считаме да приключим с нашите разсъждения. Нека сега всеки от нас се обърне към собствения си вътрешен дубльор, който е основата за успешната терапевтична работа. Той вероятно ще ви подскаже още много неща, свързани с дублирането, както и още много противоречия, произтичащи от концепциите за него. Можем да споменем само различните видове дублиране, опасностите и сферите, където то не се препоръчва, както и редицата упражнения за трениране на вътрешния дубльор. В сферата на общия психотерапевтичен процес обаче дублирането е кръстопът, на който се пресичат терапията и обучението.

ЛИТЕРАТУРА

Blatner, A. (1988). Acting-in. Practical Application of Psychodramatic Methods. Springer Publ. Comp., N.Y..

Kipper, D. (1986). Psychotherapy Though Clinical Role Playing. Brunner/Mazel Publ., N.Y..

Moreno, J.L. (1987). The Essential Moreno. Writings on Psychodrama, Group Method and Spontaneity. Ed. J. Fon. Springer Publ. Comp. N.Y..

Moreno, Z. (1975). The significance of doubling and role reversal for cosmic man. Group Psychotherapy and Psychodrama. 28, 55-59.

Nicholas, M. (1984). Change in the context of Group Therapy. Brunner/Mazel Publishers, N.Y..

Rogers, C. (1980). A way of Being. Boston: Houghton Mifflin.

Rycropt, Ch. (1968). A Critical Dictionary of Psychoanalysis. Penguin books.

ИЗБОР НА СТРАТЕГИИ ЗА РЕШАВАНЕ НА АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ В СИТУАЦИЯ НА СОЦИАЛНА ПРОМЯНА

Румяна Божинова, Светлана Георгиева, Соня Жильова*

PROBLEM-SOLVING STRATEGIES CHOICE IN SITUATION OF SOCIAL CHANGE

Rumiana Bojinova, Svetlana Georgieva, Sonia Jiliova

This paper presents the influence of situation on choosing alternative decision in the problem-solving processies strategies for problems resolving such as financial difficulties, professional self-realization in the case of unemployment, ecological problems e.t.c. in the situation of social change in Bulgaria were studied.
The chioces of 912 persons were registered. Strategies were defined on the base of subjects' preferences to different alternative decisions. 4 types of strategies were been differentiated. They were rated in accordance with the risk level and the degree of behavioral activity.
Results have shown that subjects adopt specific decisional strategies for each problem depending on the objective probability for problem resolving, on the anxiety level, determined by the actual situation on the subjects age.

Един от основните фактори в процеса на вземане на решение е ситуацията. Характеристиките неопределеност, динамика и сложност на средата са послужили за разграничаване на ситуациите съответно на нерискови (детерминистични) и рискови (вероятностни); на прости и сложни; и на динамични и статистични (Howard, 1967). Според разбирането за вероятностна структура на ситуацията сигурните решения са с вероятност 1 или 0, а другите типове решения лежат между 1 и 0 (Schmidt, 1983). Най-често човек е изправен пред ситуации, чието разрешаване предполага поемането на определен риск. Това сочи изучаването на риска, от една страна, като характеристика на ситуацията, а от друга - като избор, позволяващ неговото вариране. Рискът може да бъде разграничаван и съобразно съдържателното си естество, независимо че зад него винаги стои неуспехът на дадено начинание. Той може да бъде свързан с живота и здравето на отделния човек, със загубата на

* Румяна Божинова — научен сътрудник, Институт по психология, БАН
Светлана Георгиева — специалист, Институт по психология, БАН
Соня Жильова — специалист, Институт по психология, БАН

определени средства, с провал на изпит и т.н.

Сравнително нова е ориентацията към изследване вземането на решение в моделирани или същински реални ситуации за разлика от лабораторните, където въпросът за риска добива по-реалистични очертания. В тази връзка ситуацията на социална промяна, каквато се формира в България през 1990 година, представлява определен изследователски интерес. От психологична гледна точка в дадената ситуация вземането на решение се очертава като централен проблем в поведението на личността. От нея се очаква избор на позиция в утвърждаването или отхвърлянето на определени промени в обществото. Същевременно личността е изправена пред разрешаване на актуално възникващи проблеми, свързани пряко със съществуването на отделния човек като инфлация, безработица, обеднял пазар и т.н. Трудната прогнозируемост и непредсказуемост за развитието на ситуацията в бъдеще, негативните аспекти на промяната, динамичността ѝ в значителна степен увеличават риска от неуспех за всяка от възможните алтернативи на решение.

Подобен тип социално-икономически промени се приемат за "особени социални ситуации" със стресогенен характер (Темков, Попов, 1987). Емпирично изследване показва, че ситуацията на социална промяна в България и породените от нея проблеми за част от хората са свързани с повишено равнище на безпокойство (Русинова и колектив, 1991).

За разбирането на процеса на вземане на решение е съществено, че ситуацията и рискът, който тя носи, добиват определен смисъл единствено чрез включения в нея индивид. Възприеманата ситуация е функция на индивида, на неговия когнитивен потенциал, планове, емоции и мотивация (Endler, 1982; Magnuson, 1981). Личността съпоставя себе си с параметрите на дадена ситуация, съотнася поредица от оценки, натрупани преживявания и всичко това в последна сметка модифицира нейното поведение и в частност избора на алтернативи.

Вземането на решение, съгласно съвременните теоретични и емпирични изследвания, се основава на определена стратегия, т.е. на едно общо правило, което определя процеса на избор. Установено е, че познаването на предпочитаните стратегии в специфични ситуации на вземане на решение дава възможност за тяхното предсказване и регулиране. Затова изучаването на стратегиите за вземане на решение е централен проблем на изследване в дадената област. Примери за такива стратегии са принципът на максималната полза, при който се избират алтернативи с най-голяма очаквана полза или този за избягване на риска, при който се предпочитат алтернативи с най-голяма вероятност за реализиране.

Сочи се специфичното влияние на ситуацията върху регулацията на поведението, когато тя предоставя възможност за прилагане на широк спектър от поведения, предполага избор на различни алтернативи, допуска компетентно прогнозиране на резултатите от предприеманите

действия. Подобна ситуация е предизвикателство към личните сили и възможности. В същото време ситуацията може да ограничава личността в нейните предпочитания и изяви, може да е трудно контролируема, непрогнозируема, непозната, много динамична и т.н. Подобни ситуации се възприемат като заплаха за личния контрол, свързани са с преживяване на тревожност, неувереност, потиснатост и избор на пасивни форми на поведение (Величков, 1989).

Съществено е, че независимо от варирането на условията и особеностите на личността, винаги се открива стремеж за установяване на личен контрол над ситуацията и човек не е склонен да се откаже от него, ако обстоятелствата не го принуждават (Schorr, Rodin, 1984). Отбелязват се различни форми на контрол: пряк поведенчески, когнитивен контрол на възприемане и интерпретация на събитията и контрол чрез вземане на решения, които предоставят възможност за избор на различни посоки на действие (Averill, 1973). От значение, че човек не е напълно обективен във възприемането на източниците на причинност, а конструира причинно-следствената структура на взаимоотношението си със средата, като се стреми да осигури водещо положение на личностните причинности, да утвърди своята компетентност. Например при възприемане вероятността за поява на определени събития, илюзията за контрол се проявява в приписването на по-голяма вероятност за поява на положителни събития и по-малка вероятност за отрицателни събития, дори когато обективно тези вероятности са равни или са в обратно отношение (Величков, 1989).

За настоящото изследване е съществена и постановката, че при липса на непосредствен опит в дадена ситуация човек прави нещо, напомнящо перспективен анализ на възможните резултати от действието. При това той изхожда от своите впечатления за обективната трудност на ситуацията, съотнася я с представата за собствените си способности за решаване на подобни задачи (Хекхаузен, 1986).

Представената работа най-общо е насочена към изучаване влиянието на ситуацията върху избора на решение. В индивидуален план са включени променливите равнища на безпокойство и възраст. Известно е, че те съществено повлияват варирането на възможностите за справяне със задачи от различно естество. Повишаването на равнището на безпокойство, както бе посочено по-горе, е провокирано от ситуацията на социална промяна в България.

Конкретната *цел* на изследването е да изучи какви поведенчески стратегии преимуществено избира личността за разрешаване на възникналите пред нея актуални проблеми в ситуацията на социална промяна (България - 1991 г.). Как този избор е повлиян от възрастта и от равнището на безпокойство, породено от ситуацията.

Основните *задачи* на изследването са:

1. Да се изведат предпочитаните типове стратегии на решение в

зависимост от характера на възникналия проблем (в аспекта на налични възможности за разрешаването му).

2. Да се потърсят различията в прилаганите стратегии в зависимост от общото равнище на безпокойство (ниско, високо), породено от ситуацията на промяна.

3. Да се изяснят различия в избираните стратегии в зависимост от възрастта.

Зад посочените цели и задачи стои *хипотезата*, че изборът на стратегия за разрешаване на даден проблем (в ситуацията на социална промяна) е свързан с обективно съществуващите възможности за разрешаването му от отделния човек. Наличието на обективно по-големи възможности за разрешаване на проблема ще води до по-активни поведенчески стратегии на решение, а обективно снижените възможности за решаване на проблема - до поведенчески по-пасивни стратегии. В същата посока е и изменението в степента на допускания риск. Допускаме също, че е възможен избор на стратегия с висока поведенческа активност и значителен риск от неуспех, отразяваща опит за решаване на възникналите проблеми чрез излизане (бягство) от ситуацията на социална промяна.

Предполагаме, че равнището на безпокойство, провокирано от ситуацията на промяна, опосредства избора на стратегия на решение. Лицата с високо равнище на безпокойство ще предпочитат по-пасивни поведенчески и по-малко рискови стратегии.* Изхождаме и от хипотезата, че нарастването на възрастта води до снижаване на допускания риск и разнообразие на прилаганите стратегии.

В даденото изследване се приема, че проблемът, пред чието решение е изправен отделният човек, е елемент на ситуацията на социална промяна. Тя по своя характер е рискова, т.е. всяка алтернатива на решение в някаква степен е застрашена от неуспех.

Метод

Извадка

Обект на изследване са 912 лица на възраст от 18 до 72 години: студенти, работници, служещи и пенсионери. От тях 341 са мъже и 564 са жени. Изследваните лица са разделени на 3 възрастови групи: до 30 г.; 31-55 г.; над 56 г. Обособени са и две групи според равнището на преживяваното безпокойство: а) лица с ниско равнище на безпокойство и б) лица с високо равнище на безпокойство.

*Независимо, че в представяната работа са потърсени различията в избора на стратегии на решение в зависимост от равнището на преживявано безпокойство, тя не е насочена към изучаване на стреса и неговото преодоляване.

Методики и процедура на изследване

Изборът на стратегия на решение е изследван по отношение на следните проблеми: 1) прехрана при обеднял пазар; 2) финансови затруднения; 3) професионална реализация при съкращаване от работа; 4) влошена екологична обстановка (силно актуализиран проблем в съзнанието на хората по информационен път). Тези проблеми са изведени като особено актуални и значими за отделния човек в изследвания период, на базата на предварително експресно изследване върху 100 лица.

Същинското изследване, съобразно разработената за случая методика, включва избор на една от няколко възможни алтернативи на решение за всеки проблем. Предлаганите алтернативи са групирани в четири типа стратегии на решение, диференцирани в зависимост от поведенческата активност и риска, който предполагат. Градирани са в 4 равнища, като четвъртата стратегия е с най-голяма поведенческа активност и риск от неуспех.

Първата от изведените стратегии е означена като ИГНОРИРАНЕ (I) и съдържателно отразява отказ от вземането на решение или отлагане на решението на проблема. Тя предполага минимален риск от неуспех (почти сведен до нула) и представлява опит за справяне с проблема на когнитивно равнище. Личността се отказва от взаимодействие със ситуацията, не търси решение на проблема и приема алтернативи като "не ми се мисли за това", "все ще измисля нещо, когато му дойде времето" и други.

Втората от представените стратегии е наименована НАГАЖДАНЕ (II). Тя отразява основно приспособяването на личността към възникналия проблем, предполага прилагане на стереотипни форми на поведенческо решение, свързана е с минимален риск от неуспех. Илюстративно могат да бъдат посочени алтернативите на избор: "ще организирам по-рационално семейния бюджет", "ще търся каквато и да е работа", "ще се запася с храна" и т.н.

Третата стратегия (III) е означена РАЗРЕШАВАНЕ на проблема. Тази стратегия е трудна за реализиране и предполага поемане на по-голям риск от неуспех. При нея човек влиза в най-голямо взаимодействие със заобикалящата го среда. Отразява алтернативи от типа: "ще се включа в частния бизнес", "ще се преквалифицирам" и други.

Четвъртата стратегия, включена в изследването, е назована БЯГСТВО от ситуацията (IV). В този случай личността не се стреми към взаимодействие със ситуацията и решаване на проблемите, които тя поражда, а се опитва да излезе от нея. Това е трудна за реализиране стратегия, изискваща голяма поведенческа активност и поемане на значителен риск поради неясна перспектива и в повечето случаи слабо прогнозируем резултат. Тя включва алтернативи като "ще замина в чужбина", "ще сменя местоживеенето си".

Равнището на безпокойство на изследваните лица в реалната ситу-

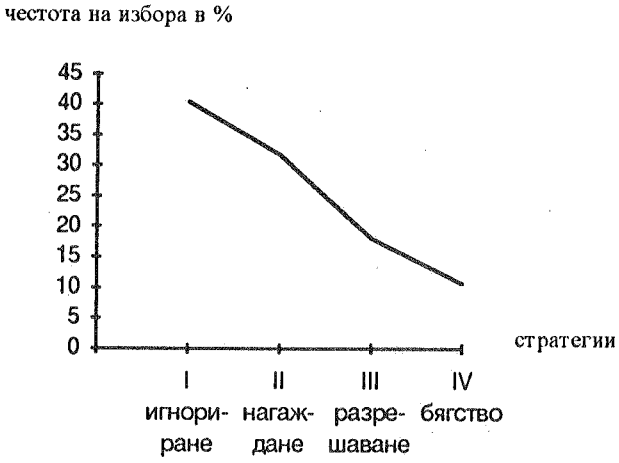
ация на социална промяна е констатирано с помощта на въпросник, който третира влиянието на фактори, отразяващи основни съдържателни параметри - икономика, политика, професионална дейност, социални взаимодействия, екология. Силата на влиянието на отделните фактори е измерена с петстепенна скала. Въз основа на получените резултати изследваните са разделени на лица с ниско и лица с високо равнище на безпокойство. По-подробно представяне на този аспект на изследване, както и на приложената методика могат да бъдат намерени в Русинова, В. "Стрес и адаптация към съвременните социални условия", Научни доклади на Института по психология, 1991 г.

Изследването е проведено непосредствено преди изборите за Велико народно събрание през 1990 година - месец май. Изследваните лица работят с предоставените им методики самостоятелно, в удобно за тях време.

Обработката на данните от изследването е извършена с помощта на корелационен анализ, Х - квадрат, еднофакторен дисперсионен анализ и коефициент за измерване теснотата на връзката (коефициент на Крамер).

Резултати и обсъждане

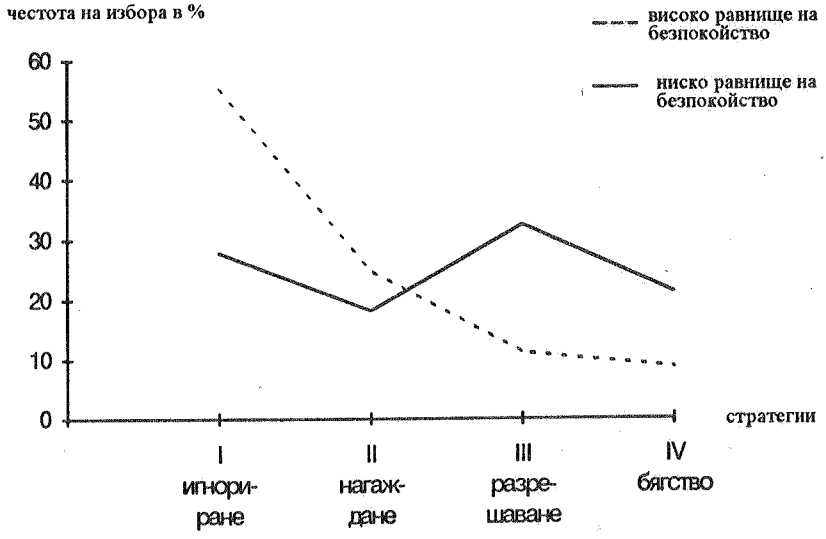
Първата изследвана проблемна ситуация се отнася до *изхранването на семейството при обеднял пазар.* На фиг. 1. са представени честотите на избраните стратегии.



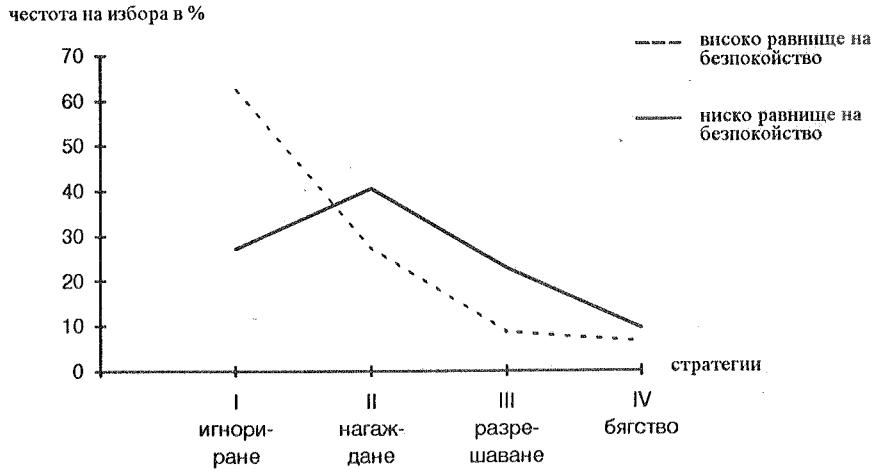
Фиг 1. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация - *изхранване при обеднял пазар*

Най-голямата част от лицата, предпочели първата стратегия, отлагат вземането на някакво действено решение или нямат решение (не искат да мислят по този въпрос) (40.4%). На второ място е избрана стратегията на нагаждане към ситуацията (31.3%). Тя е свързана с по-скромен начин на живот или запасяване с продукти. Значимо по-слабо са предпочетени другите две стратегии (III, IV), които се отличават с по-високо равнище на трудност и предполагат по-голям риск от неуспех. Това вероятно е свързано с обективните параметри на ситуацията и с невъзможността на човека да влияе върху нейното развитие, нито да промени съществено собственото си положение в нея. Стремежът на личността да избягва до известна степен вземането на действено решение в реално съществуващата ситуация може да бъде обяснен като насочен към снижаване на собственото напрежение. Прибягването до стратегията на нагаждане е компромисен вариант на решение на проблема, най-лесно реализуем в дадения случай и свързан с минимален риск.

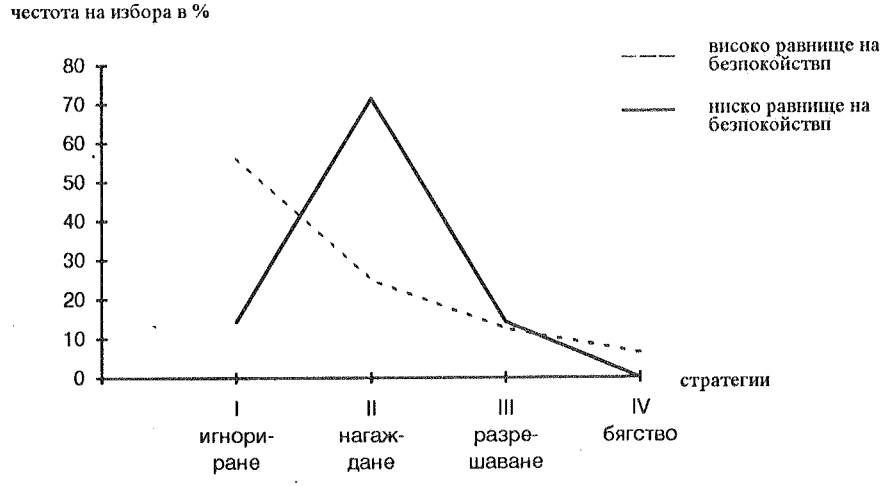
Установена бе съществена връзка между избора на стратегии на решение и равнището на безпокойство, което варира у изследваните лица и в зависимост от възрастта.



Фиг. 1а. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *изхранване при обеднял пазар* — до 30 години.



Фиг. 1б Избор на стратегия на решение в проблемна ситуация на *изхранване при обеднял пазар* — 31 - 55 години.



Фиг. 1в Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация *на изхранване при обеднял пазар* — над 56 г.

На (фиг. 1 а) са представени избраните стратегии на решение от лицата с високо и ниско равнище на безпокойство на възраст до 30 години ($x^2 = 24.42$, $\alpha = 0.01$, коефициентът на Крамер $v^2 = 0.34$).

Лицата с високо равнище на безпокойство се насочват предимно към първата стратегия, стремят се да се абстрахират по възможност от възникналия проблем. Малка част от тях търсят по-радикално решение (стратегии II, III).

При лицата с ниско равнище на безпокойство положението е обратно, те се ориентират предимно към търсене на по-радикални решения на проблема - III и IV стратегия. наблюдава се също така, че лицата с ниско равнище на безпокойство по-равномерно се разпределят между четирите възможни ориентации, т.е. търсят разнообразни стратегии на решение.

Във възрастовата група 31-55 г. (фиг. 1 б) изследваните лица с високо равнище на безпокойство запазват същата тенденция (I - 62.3%). При лицата с ниско равнище на безпокойство се наблюдава известно преориентиране в сравнение с предишната възрастова група. Те избират приоритетно стратегия, свързана с минимален риск и лесна реализуемост (II - нагаждане).

В групата над 56 г. (фиг. 1 в) при лицата с високо равнище на безпокойство тенденцията на избор на стратегия се запазва. При лицата с ниско равнище на безпокойство ориентацията на нагаждане към ситуацията се очертава практически като единствена (II).

Обобщено може да се каже, че лицата с високо равнище на безпокойство реално не търсят ефективни решения на проблема за изхранване на семейството при обеднял пазар. При тях тази тенденция не е възрастово повлияна. Същевременно лицата с ниско равнище на безпокойство избират по-диференцирано стратегии на решение в зависимост от възрастта. В по-ранна възраст те търсят активни, радикални форми на решение и в същото време по-многообразни. С напредването на възрастта постепенно става преобладаваща II стратегия (нагаждане) като форма на успешна адаптация към реалните условия. Сравнението между трите възрастови групи показва динамика и по отношение на IV стратегия (бягство от ситуацията). Този вариант на решение избират 30.2% от младите хора, за да достигне той почти нулева стойност при лицата над 56 години.

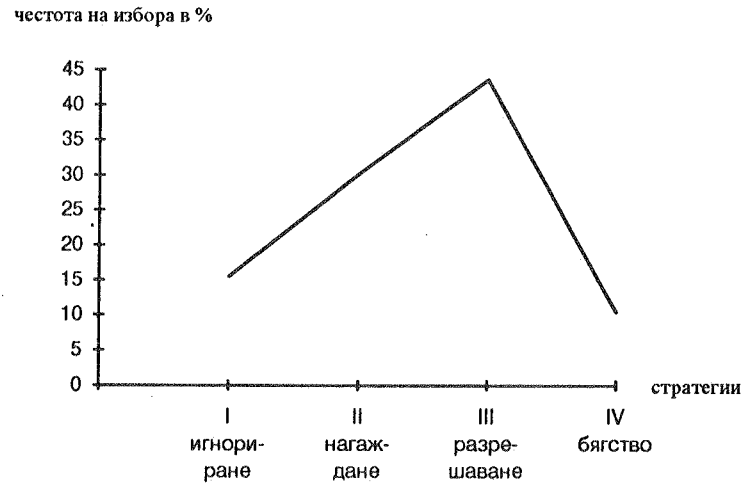
Можем да приемем, че значимата връзка между високото равнище на безпокойство и поведенчески по-пасивните стратегии на решение е двупосочна. Ориентацията към тези стратегии вероятно е обусловена от реално ограничените възможности за ефективно решение на проблема. Тази ограничена възможност допълнително повишава равнището на безпокойство най-вече у лицата с висока тревожност. Съгласно публикуваните психологически изследвания лицата, намиращи се в състояние на стрес, често са с понижена активност и им е

невъзможно да вземат решение, което в дадения случай води до предпочитане на лесноприложими стратегии, свързани с поемане на минимален риск.

Наблюдаваната динамика в избора на стратегии при лицата с ниско равнище на безпокойство показва, че с напредването на възрастта се снижава трудността на избираните решения и се минимизира рискът от неуспех. Дадената тенденция е обусловена от двата ограничаващи параметъра: на ситуацията и на възрастта.

Втората проблемна ситуация представя *финансовия дефицит в семейния бюджет.* Наблюдава се ясно изразена тенденция на избор на стратегии, целящи разрешаване на проблема (фиг. 2).

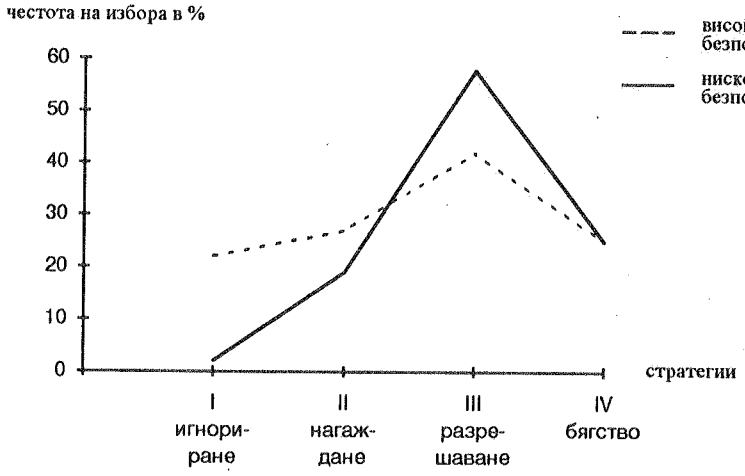
По-голяма част от изследваните лица са ориентирани към III стратегия, изразена чрез алтернативите "търсене на допълнителни доходи" и "по-добре платена работа", на второ място е предпочетена стратегията на нагаждане към проблема (II). Концентрирането на предпочитанията в тези две стратегии вероятно се дължи на съответствието на реални потребности от допълнителни доходи и условията на ситуацията, които имплицитно съдържат възможности за избор.



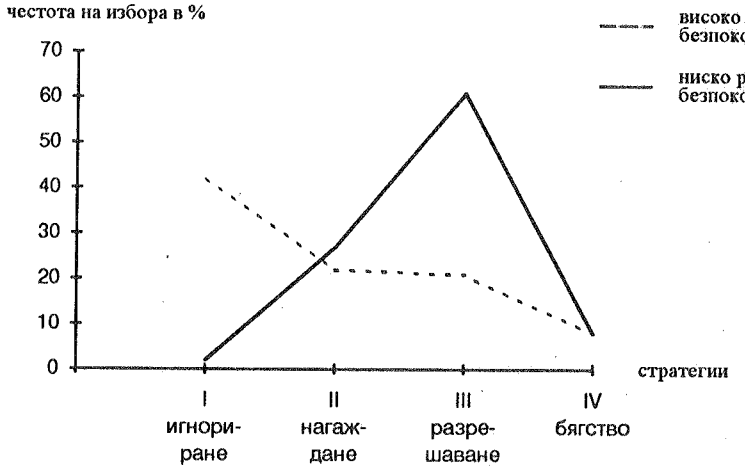
Фиг. 2 Избор на стратегии за решение в проблемна ситуация на издръжка на семейство при *финансов дефицит на семейния бюджет.*

Изборът на стратегии на решение във втората проблемна ситуация в зависимост от равнището на безпокойство за трите изследвани

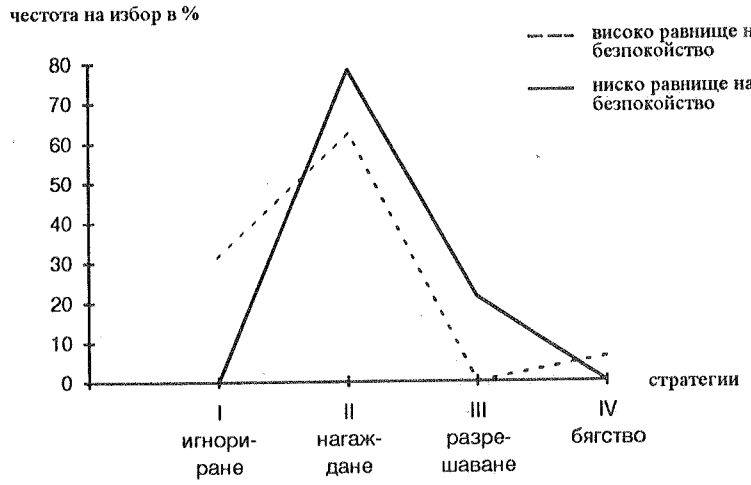
възрастови групи е представена на фиг. 2 (а, б, в).



Фиг. 2а. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *финансов дефицит* — до 30 години.



Фиг. 2б. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *финансов дефицит* — 31 - 55 години.



Фиг. 2в. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *финансов дефицит* — над 56 г.

Лицата с ниско равнище на безпокойство в двете възрастови групи - до 30 г. и 31-55 г. - запазват общата тенденция за предпочитание на рационалната III стратегия за разрешаване на ситуацията. Установена е зависимост между избора на стратегия и равнището на безпокойство във възрастта до 30 г. - $x^2 = 31.95$, $\alpha = 0.01$, $v^2 = 0.39$, $\alpha = 0.00$; и от 31 - 55 г. $x^2 = 60.14$, $\alpha = 0.001$, $v^2 = 0.51$, $\alpha = 0.000$. Следователно е налице силна корелационна връзка между избора на стратегия и равнището на безпокойство в тези две възрастови групи.

При лицата над 56 г. тенденцията на избора е изместена по посока на приспособяване към ситуацията.

При лицата с високо равнище на безпокойство се наблюдават различия в предпочитания избор на стратегии в зависимост от възрастта. Лицата до 30 г. избират на първо място стратегията на разрешаване на проблема (III). В същото време в най-активната трудова възраст 31-55 г. предпочитаната стратегия е игнорирането на ситуацията (IV). Във възрастта над 56 г. лицата отново са ориентирани към стратегия, разрешаваща в някаква степен проблема с минимален риск (II, I). Отсъствието въобще на ориентация към поведенчески активни стратегии в тази възраст може да бъде обяснено, от една страна, с параметрите на ситуацията, които обективно затрудняват решаването на даден проблем и от възрастовите изменения в групата на пенсионерите.

Стратегията "бягство от ситуацията" (IV) е сравнително слабо

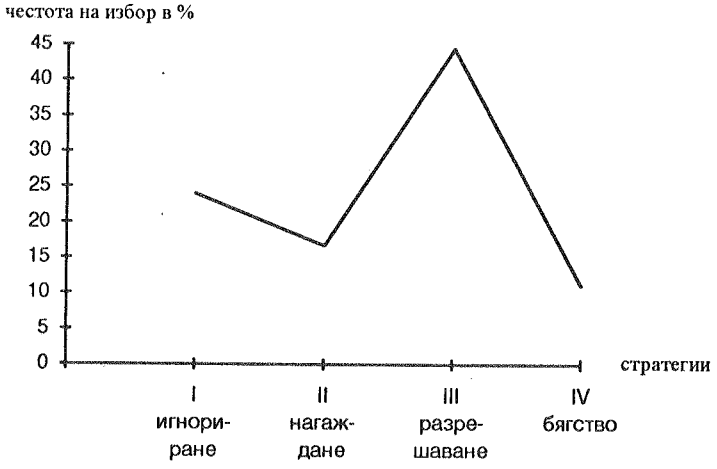
предпочитана в две от възрастовите групи, изключение прави групата до 30 г., предпочитана от 33.8% от лицата както с ниско, така и с високо равнище на безпокойство.

Изборът на поведенчески активни стратегии на решение на финансовия дефицит в семейния бюджет при лицата с ниско равнище на безпокойство вероятно, от една страна, се дължи на ситуацията, която допуска реализиране на по-радикални решения. От друга страна, то може да бъде повлияно от високата субективна значимост на проблема.

Тенденцията на приспособяване към ситуацията за лица над 56 г. се дължи на особеностите на реалния социален статус на пенсионери. При лицата с високо равнище на безпокойство се наблюдава съществено различие в ориентацията към избор на стратегия в зависимост от възрастта. Може да се приеме, че обективно съществуващото различие относно възможностите за разрешаване на проблема обуславя различната субективна вероятност за неговото решаване при висока личностна значимост на проблема. Ограничената ориентация към радикални решения в активна трудова възраст (31-55) показва, че вероятно рискът, типичен за тези стратегии, е неприемлив поради наличието на висока отговорност пред поетите вече задължения.

Съществуването обаче и на частична ориентация към радикални решения може да е личностно повлияна и свързана с висока мотивация за постижение.

Друг проблем, включен в настоящото изследване, е свързан с *професионалната реализация при съкращаване от работа.*

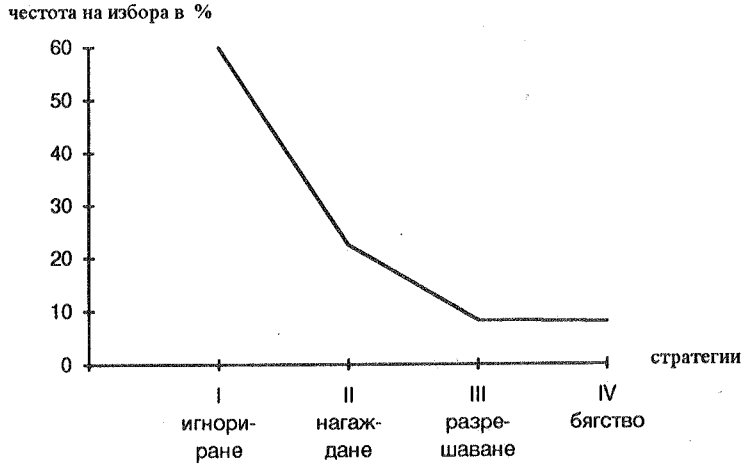


Фиг. 3. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *професионална реализация при съкращаване от работа.*

На фиг. 3 са представени честотите на избираните стратегии, показващи доминирането на III стратегия - разрешаване на проблема, включваща например алтернативи като "ще се включа в частния бизнес", следвана от първа стратегия - игнориране на проблема.

При този проблем се наблюдава еднаква конфигурация на посочената тенденция независимо от равнището на безпокойство и възрастта. Това може да се обясни с високата личностна значимост на проблема при ситуативни предпоставки за приписване на по-голяма субективна вероятност за разрешаването му. Високата личностна значимост на проблема за част от лицата вероятно е съчетана и с мотивация за избягване на неуспех и следване на защитно поведение (I стратегия).

Следващия проблем е свързан с *екологичната застрашеност*. На фиг. 4 са представени графики на честотите на избираните стратегии. Налице е явна тенденция за справяне със съществуващия проблем само на когнитивно равнище (60%). Всички останали стратегии са избирани от малък брой лица, разпределени, както следва II, III, IV (фиг. 4).



Фиг. 4. Избор на стратегии на решение в проблемна ситуация на *екологична застрашеност*

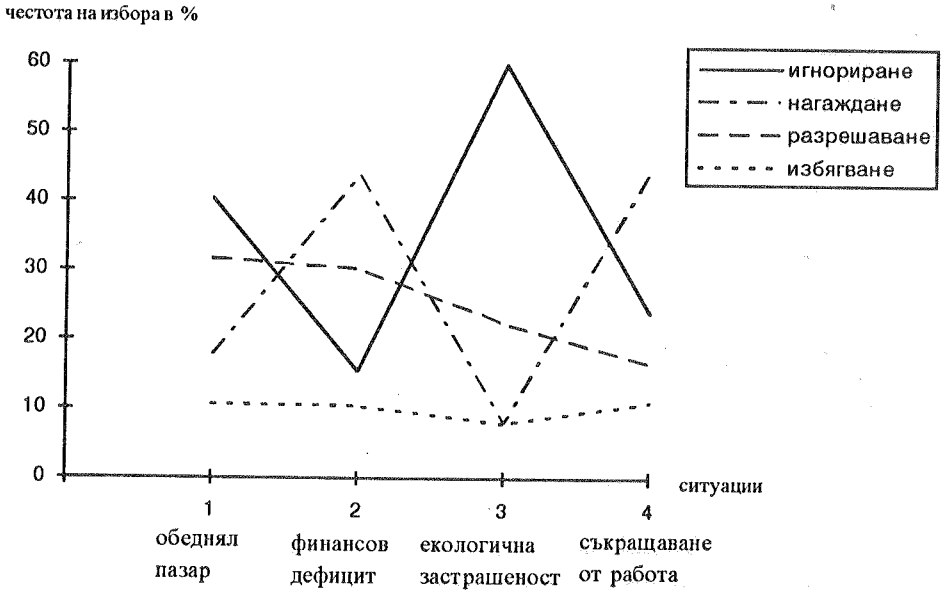
Наблюдават се незначителни различия във възрастов план, които не променят общата тенденция в ориентацията на избираните стратегии.

За да интерпретираме резултата е необходимо да се посочи, че безпокойството от екологичната обстановка в страната е с най-висока

степен (мода = 5, при петстепенна скала). Това безпокойство е индуцирано вероятно и по информационен път от масмедиите в изследвания период.

Отказът на лицата от вземане на каквото и да било действено решение показва, че те се чувстват безпомощни, тъй като ситуацията и възможните изходи от нея са извън собствения им контрол и не може да бъде решена на индивидуално равнище. Тази безпомощност от своя страна вероятно поддържа състояние на перманентно високо напрежение у всички изследвани лица.

От представения цялостен анализ могат да бъдат изведени и някои общи тенденции за предпочитаните стратегии в зависимост от решавания проблем.



Фиг 5. Разпределение на честотите на избор на стратегии в проблемни ситуации

На фиг. 5 са представени графиките на разпределение на четирите стратегии на избор на решение в четирите разглеждани проблемни ситуации.

В проблемните ситуации на екологична застрашеност и прехрана на семейството при обеднял пазар най-често избирана е поведенчески

пасивната стратегия (I), предполагаща игнориране на решението, отлагане на неговото вземане за неопределено време.

При проблемните ситуации на финансов дефицит в семейния бюджет и вероятността за съкращаване от работа най-силно е изразено предпочитанието към избора на поведенчески активна стратегия за разрешаване на проблема (III).

Разпределението на предпочитанията към стратегията на нагаждане (II) е по-равномерно и в четирите проблемни ситуации.

Стратегията на избягване от ситуацията (IV) е най-слабо предпочитана съгласно полученото разпределение и е избирана от почти еднакъв брой лица, предимно млади хора на възраст до 30 г., във всяка проблемна ситуация.

Съгласно получените резултати ситуацията специфично детерминира избора на стратегия на решение от гледна точка на допускания риск и възможността за реализирането им. Налице са ситуации, които със своите обективни характеристики вероятно силно ограничават свободата на избор. Например екологичната застрашеност е такъв проблем, при която отделният човек не е в състояние да приложи ефективни решения. В подобно положение се намира човек, когато се сблъска с обедняването на пазара. Други проблемни ситуации обективно създават илюзията за известна свобода на избора, за по-голяма възможност за реализиране на различни типови стратегии. Подобен е проблемът за финансовия дефицит в семейния бюджет и професионалната реализация при съкращаване от работа. В такива ситуации личността действа като че ли разрешаването на проблема зависи от собствената ѝ активност.

Заключение

Настоящото изследване показа, че в изучаваната ситуация на социална промяна (засягаща обществено-политически и икономически параметри на ситуацията) за разрешаването на актуално възникнали проблеми се прилагат различни стратегии - от такива, които напълно избягват риска от неуспех с минимална поведенческа активност, до такива, които са рискови по същността си и със значителна поведенческа активност.

Изборът на стратегии на първо място е специфично повлиян от обективните характеристики на решавания проблем. Очертават се най-общо два типа проблеми. Едни - които предполагат по-голяма свобода на избора и съответно прилагане на стратегии, насочени към радикалното им решаване (проблемът с професионалната реализация при съкращаване от работа и финансов дефицит в семейния бюджет). Други

проблеми ограничават избора и го насочват към поведенчески пасивни стратегии (екологична застрашеност и обеднял пазар).

В основата на тези тенденции стои обективната възможност или съответната илюзия за разрешаване на проблема от отделната личност, т.е. доколко той зависи от нейната активност.

Равнището на безпокойство се очертава като междинно диференциращ типовете стратегии фактор. По-определена ориентация към преодоляване на трудностите за разрешаване на даден проблем демонстрират лица с ниско равнище на безпокойство. Високото равнище на безпокойство се разкрива като фактор, субективно ограничаващ избора на стратегии, предимно насочващ към по-малко рискови алтернативи. В значителна част от случаите е налице защитно отхвърляне на проблема.

Възрастта също се очертава като променлива, повлияваща диапазона в избираните типове стратегии. Третата възраст локализира избора предимно към една стратегия, целяща нагаждане към ситуацията. Значително по-широк е диапазонът на избора в по-младата възраст, поголямо е предпочитанието на рисковите стратегии.

Някои тенденции в избора на стратегии в отделните проблемни ситуации могат да бъдат интерпретирани и във връзка с личностната значимост на проблема. Основание за това дава почти еднаквото предпочитание на определени типове стратегии от лицата с ниско и високо равнище на безпокойство. Лицата с високо равнище на безпокойство преодоляват системната си ориентация към по-слабо рискови стратегии в тези ситуации. Това е предмет на друго изследване и публикация.

ЛИТЕРАТУРА

Величков, А. (1989). Личност и вътрешна мотивация. С.

Русинова, В. и колектив (1991). Стрес и адаптация към нови социални условия. Научни доклади на ИП.

Темков, Ив., Хр. Попов (1987). Стрес и кризи на личността. С.

Хекхаузен, Х. (1986). Мотивация и деятельность, М.

Averill, J.R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. Psychological Bulletin, 80.

Endler, N.S., Edwards J.M. (1982). Stress and personality. Handbook of Stress. N.Y.

Howard, K.A. (1967). The science of decision making. Stranford.

Magnusson, D.P. (1981). Problems in enviromental analyses. In Toward a psychol-

ogy of situation.

Schmidt, H.D. (1974). Zum Problem des Konstrutbegriffs in der empirischen Personlichkeits forschung und diagnostik. Z. Psychol., 182.

Schorr, D., J. Kodin (1984). The motivation to control one's enviroment in individuals with obsessive-complusive, Journal of Personality and Social Psychology, 2.

TABLE OF CONTENTS

Tolya Stoitsova
COMMUNICATIVE BEHAVIOURS IN PROBLEM SOLVING SITUATION 3

Siyka Pentcheva, Ivailo Panov
IS THERE LATERALIZATION IN THE PERSEPTION ON FACES ? 22

Plamen Dimitrov
APPROACHES TO PSYCHOLOGICAL CONSULTING OF GIFTED CHILDREN'S FAMILIES 36

Christo Popov
PRAGMATICS OF HUMAN COMMUNICATION 47

David Jeroham
THE THERAPIST AND HIS DOUBLING 54

Rumiana Bojinova, Svetlana Georgieva, Sonia Jiliova
PROBLEM - SOLVING STRATEGIES CHOICE IN IN SITUATION OF SOCIAL CHANGE 63

ISSN 0861-7813

Цена 40 лв