

KOGO SŁUCHAĆ A KOGO NIE?:-/

Droga Młodzieży, dziś taki dość trudny temat na czasie...w sumie zawsze na czasie – kogo słuchać a kogo nie...Trudna sprawa...tyyyle sprzecznych informacji dostajemy...posłuchać...nie posłuchać...hmmm...kogo posłuchać a kogo nie...Niezależnie co zrobimy, kogo posłuchamy poniesiemy konsekwencje, skutki, które będą albo dobre...oby albo złe...oby nie...No poczujcie co twierdzi w tej sprawie mądry człowiek...

Prof. Dariusz Doliński twierdzi, że ślepe posłuszeństwo jest nam wmawiane od najmłodszych lat

Gdy przed kilkoma miesiącami profesor Dariusz Doliński ze współpracownikami opublikowali wyniki swoich badań nad siłą autorytetu, w naszych krajowych mediach doszło do prawdziwej burzy. Jedne informowały o "okrutnym eksperymencie polskich naukowców", drugie zaś skupiły się na aspekcie

narodowym, pisząc o "wielkiej brutalności Polaków".

Dziś główny autor przełomowych i niezwykle docenianych na świecie badań, opisanych w książce "Posłuszni do bólu", tłumaczy w rozmowie, jak bardzo błędne i pochopne wnioski wyciągnęli dziennikarze.



- Badania wrocławskich naukowców nad siłą ludzkiego autorytetu to zmodyfikowana wersja słynnego, ale i owianego złą sławą eksperymentu Stanleya Milgrama,
- W czasie eksperymentu profesor Dariusz Doliński wcielił się w rolę eksperymentatora, który "wymuszał" na badanym rażenie prądem spotkanej po raz pierwszy przypadkowej osoby
- Badanie miało na celu sprawdzenie, jaki odsetek uczestników będzie w stanie posłuszenie wypełnić każdy kolejny nakaz – zwykle robiąc to wbrew własnej woli i niezależnie od dodatkowych czynników
- Wyniki nie różniły się zbytnio od szokujących rezultatów Milgrama – średnio ponad 60 proc. badanych bezrefleksyjnie i posłuszenie wykonywało każdy kolejny rozkaz

Co konkretnie sprawdzali wrocławscy naukowcy? Stanley Milgram w swoich badaniach (o jakie badania chodzi w szczegółach, to już sobie drodzy Bursjanie poszukajcie:-)) "wymuszał" posłuszeństwo uczestników niezwykłą "siłą" sytuacji, w której się oni znaleźli. Badani wiedzieli, że biorą udział w eksperymencie naukowym, więc przyczyniają się do dobrego celu. Ich autorytetem był znany naukowiec, a samo badanie miało miejsce w wyjątkowo prestiżowym miejscu (uniwersytet w Yale). Sam udział premiowany był gratyfikacją finansową, otrzymywaną "z góry". Profesor Doliński w serii swoich badań wprowadzał dodatkowy czynnik, który powinien wywołać coraz to większe wątpliwości uczestnika. Przykładowo – osobą, którą badany raził prądem była kobieta, a nie mężczyzna. W innym wariantcie nie było płatności "z góry", a za każdy kolejny krok. W jeszcze innym uczestnik był przekonany, że po zakończeniu badania dojdzie do zamiany ról i poczuje na sobie odwet swojej "ofiary".

Wyniki badań okazały się zaskakujące – siła sytuacji nie ma wielkiego znaczenia na ostateczne rezultaty – za każdym razem mniej więcej taki sam odsetek uczestników dochodził do końca badania, nie potrafiąc odmówić naukowcowi zadawania coraz większego bólu drugiej osobie, poprzez aplikowanie coraz silniejszych impulsów elektrycznych.

Nie trzeba być złym człowiekiem, żeby robić złe rzeczy, tak jak nie trzeba być dobrym człowiekiem, żeby robić dobre rzeczy. Czasami sytuacja, przypadek albo niewiedza, sprawiają, że postępujemy niezgodnie z własnym systemem wartości.

Każdy z nas ma jakieś systemy wartości i normy moralne. Gdybyśmy jednak założyli, że większość z nas wie, że nie należy krzywdzić innych ludzi, nie należy kraść, robić rzeczy podłych, to przestrzeganie tych norm uczyniłoby świat pięknym. Problem polega na tym, że **te wartości mają w pewnym sensie utajony charakter, sterują naszym zachowaniem** tylko w bardzo specyficznych sytuacjach – wtedy, kiedy jasno zdamy sobie sprawę z tego, że to, co robimy, jest niegodne, niemoralne. Natomiast bardzo często możemy zachowywać się niezgodnie z normami i zupełnie tego nie dostrzegać.

Bywa jednak i tak, że zdajemy sobie sprawę z krzywdy wyrządzanej drugiej osobie. Mimo to nie zmieniamy swojego postępowania. I to wcale nie jest rzadkie zjawisko. Ludzie mają ogromne pokłady tłumaczenia, dlaczego zrobili coś złe, dlaczego zachowali się nagannie. Często jest tak, że człowiek uważa, że jeśli nie zachował się skrajnie nagannie, to wszystko jest w porządku. Potwierdzają to badania psychologa Dana Aierly'ego, które pokazały, że kiedy ludzie mają szansę oszukania kogoś innego, albo zagarnięcia jakichś pieniędzy, to bardzo rzadko oszukują tak "do końca". Oszukać "trochę", zabrać trochę pieniędzy.

Innym przykładem były bardzo zabawne badania, w których postawiono puszkę na pieniądze przy automacie z napojami i napisano, ile trzeba wrzucić pieniędzy do skarbonki za konkretną rzecz. Nikt tego nie kontrolował. Okazało się, że w puszcze jest mniej więcej połowa, które powinny się tam znaleźć. To nie jest więc tak, że ludzie brali napoje za darmo. Zamiast zapłacić np. półtora dolara za puszkę coli, oni płacili dolara, albo 50 centów. "Wcale nie jestem aż takim oszustem, bo przecież mogłem nic nie wrzucić". To jest nieuczciwość, ale znajdująca usprawiedliwienie.

Jeszcze innym czynnikiem, który może wpłynąć na nasze postępowanie, jest autorytet, zarówno w sposób dobry, jak i zły.

Autorytetem zwykle staje się ktoś, kto jest wystającą figurą – występuje w telewizji, jest przywódcą politycznym albo duchowym. Ktoś, kto już ma władzę nad ludźmi. Nie jest więc łatwo po zostać autorytetem tak po prostu, aczkolwiek są sytuacje, kiedy tak się dzieje. Jeśli w reklamie występuje człowiek ubrany w biały fartuch, a w ręku trzyma wiertło i poleca jakąś pastę do zębów, to jest to przecież osoba zupełnie nieznaną, niebędącą nawet dentystą. A jednak ludzie mu wierzą o wiele bardziej, niż gdyby stał w dresie. Podobnie może być w sytuacjach kryzysowych.

Oczywiście – im bardziej ludzie są niepewni, im bardziej sytuacja jest niejasna i samoocena ludzi jest bardziej chwiejna, tym bardziej będą postępować tak, jak im się sugeruje.

Można też być autorytetem, będąc naukowcem. Właśnie na takiej zależności przeszło pół wieku temu doszło do serii eksperymentów Stanleya Milgrama, a w ostatnim czasie – pańskich. W telegraficznym skrócie – na czym one polegały?

Zdecydowana większość eksperymentów Milgrama była oparta na bardzo podobnym schemacie. Polegała ona na tym, że w gazecie zamieszczono ogłoszenie, że potrzebni są ludzie do badań nad ludzką pamięcią i osoba, która ma ochotę wziąć w nich udział, ma zgłosić się na uniwersytet Yale. Gdy badany przychodził do wydziału psychologii, spotykał tam drugą osobą, która, jak się okazywało, również przyszła tam na badanie. Byli zapraszani przez eksperymentatora, inkasowali z góry obiecane pieniądze (naukowiec wyjaśniał, że to nagroda za samo przyście i w każdej chwili można zrezygnować z udziału w badaniu). Wyjaśniał też, że eksperyment wymaga podziału na role – jedna z osób będzie "uczniem", a druga "nauczycielem".

Badany losował rolę "nauczyciela", co de facto było sfigowane, a drugim losującym był asystent Milgrama. Tłumaczono następnie, że "uczeń" podpięty zostanie do generatora prądu elektrycznego, a "nauczyciel" ma za zadanie wypełniać polecenia eksperymentatora, czyli karać drugiego uczestnika, który za ścianą wyuczał się pewnych haseł i odpowiedzi na te hasła. Jeśli "uczeń" się mylił, "nauczyciel" aplikował mu impuls elektryczny - najpierw o bardzo niewielkim nasileniu (15 V), a każdy następny błąd skutkował przyciśnięciem guzika o zwiększonym napięciu. Tych guzików było 30, ostatni oznaczał zaaplikowanie "uczniowi" prądu elektrycznego o napięciu 450 V. Uczestnik przed rozpoczęciem właściwego badania sam otrzymywał jednorazowe uderzenie o mocy 45 V. Co oczywiste "uczeń" za ścianą w rzeczywistości nie był rażony prądem w czasie eksperymentu, a jego reakcje były nagrane na taśmie.

Seria eksperymentów przeprowadzona przez pana i dra Tomasza Grzyba była bardzo podobna.

Podobna, jeśli weźmiemy pod uwagę sam schemat. Trzeba wyjaśnić, że eksperyment Milgrama, poza tym, że zszokował świat wynikami, jakie uzyskał, rodził pewne w pełni uzasadnione wątpliwości natury etycznej. To było narażenie ludzi na potworny stres, większość z nich naciskała kolejne guziki wbrew sobie, załamana i złamana. Środowisko psychologiczne uznało z tego powodu, że takich eksperymentów nie należy więcej prowadzić.

Po wielu latach, a ściślej mówiąc na początku XXI wieku, Jerry Berger zauważył, że takim krytycznym momentem dla większości badanych, jest wciśnięcie dziesiątego klawisza, oznaczonego wartością 150 V. Jeśli do tego momentu badany nie wycofa się z eksperymentu, najprawdopodobniej będzie naciskał już wszystkie kolejne przyciski. Ponieważ to nie jest już aż tak bardzo nieetyczne (choć oczywiście nadal może budzić wątpliwości), Berger otrzymał zgodę komisji etycznej uniwersytetu Santa Clara w Kaliforni i przeprowadził takie badania. Jego celem było jednak wyłącznie powtórzenie eksperymentu Milgrama, chciał sprawdzić, czy poziom posłuszeństwa u Amerykanów zmienił się w ciągu tych prawie 50 lat.

Wasze badania poszły natomiast w zupełnie innym kierunku.

Stwierdziliśmy, że sama replikacja nas nie interesuje, zresztą z wielu powodów powtórzenie eksperymentu jest niemożliwe – choćby dlatego, że gdy Milgram badał ludzi, nikt nie wiedział o istnieniu takiego badania. Musieliśmy więc selekcjonować badanych i wybierać tych, którzy nigdy o eksperymencie Milgrama nie słyszeli. A to jest już zupełnie inna, mniej losowa populacja. Oprócz tego w oryginalnym badaniu kluczową rolę odgrywają pewne niuanse, jak zachowanie eksperymentatora, sposób, w jaki uczeń za ścianą krzyczy, rzekomo z bólu. To jest zasadniczo nie

do zreplikowania. Postanowiliśmy więc zweryfikować pewne hipotezy dotyczące tego, dlaczego ludzie są posłuszni.

Nie udało nam się udowodnić prawdziwości hipotez, które stawialiśmy. Mimo tego, że były one bardzo mocne.

Pokazujemy, że różne niuanse, np. to, jaka jest płeć osoby siedzącej za ścianą, nie ma większego znaczenia. Wydawałoby się, że uderzenie prądem kobiety, zwłaszcza gdy się jest mężczyzną, to o wiele większe przekroczenie normy krzywdzenia drugiego człowieka, niż w przypadku uderzania mężczyzny siedzącego za ścianą. Podobnie w przypadku czynników osobowościowych, które kontrolowaliśmy. Wszystko to nie miało w zasadzie wpływu na poziom posłuszeństwa badanych, co tylko pokazuje siłę sytuacji, w której znaleźli się ci ludzie.

Dlaczego ludzie są aż tak posłuszni...To jest problem, ponieważ w badaniach Milgrama mniej więcej 35 proc. badanych nie wciskało ostatniego klawisza. Czyli coś ich musi różnić od tych, którzy wcisnęli wszystkie przyciski. Sam Milgram mówił jednak, że nie udaje nam się złapać tego czynnika osobowościowego, który stoi za różnicami. Myślę, że to są kwestie bardzo subtelne, wcale nie wynikające z osobowości.

Berger, gdy wykonywał swoją replikację badań Milgrama, zauważył, że ludzie, którzy w miarę szybko dopytują eksperymentatora, czy naprawdę muszą wcisnąć kolejny przycisk, czy człowieka za ścianą to nie boli, częściej rezygnują z dalszej procedury od tych, którzy swoje wątpliwości zgłaszają później. Ważniejsza od osobowości może być też dynamika interakcji badanego z naukowcem – jeśli np. "nauczyciel" chce zadać eksperymentatorowi pytanie i akurat spotka jego wzrok, może się zachować zupełnie inaczej, niż gdyby naukowiec patrzył w kartkę.

Badaczom udało się znaleźć pewne inne czynniki, które mogą mieć wpływ na posłuszeństwo. Okazało się, że zarówno osoby bardzo religijne, jak i ateści rzadziej wypełniają wszystkie polecenia. Ci "konwencjonalnie" religijni częściej wciskają wszystkie przyciski.

W książce "Posłuszni do bólu" pokrótce opisane są profile niektórych badanych. Jednym z nich był działacz pierwszej "Solidarności" z lat 80., który zaaplikował "uczniowi" tylko takie napięcie, które sam na sobie poczuł przed badaniem.

To było bardzo racjonalne podejście do tego eksperymentu. Niezmiernie rzadkie, ale bardzo racjonalne. Tak naprawdę nie ma nic złego w naciśnięciu pierwszego przycisku. Oczywiście można powiedzieć, że uderzanie człowieka prądem nigdy nie jest moralne i nikt nie powinien tego robić, ale pierwszy klawisz to tak naprawdę poinformowanie człowieka o popełnionym błędzie. Napięcie jest tak niskie, że przypomina dotknięcie dłonią, nie sprawia absolutnie żadnego bólu. Trzeci przycisk to uderzenie "nieprzyjemne, ale nie bolesne" – taka była odpowiedź większości badanych.

Na przykładzie innych badanych widać zupełny brak zależności między sytuacją życiową, wyglądem zewnętrznym, statusem społecznym, a ostatecznymi decyzjami.

Nie ma to zupełnie żadnego znaczenia. Nie udało nam się wychwycić żadnej różnicy.

A jak to jest z kształtowaniem autorytetów w młodości... Czy to główny czynnik mający wpływ na późniejsze posłuszeństwo...To absolutnie decydujące, jestem o tym głęboko przekonany. Problem polega na tym, że dzieci są bardzo rzadko wychowywane w taki sposób, że kluczowe są wartości, a są wychowywane tak, że kluczowe są zachowania. Należy być grzecznym, należy być

posłusznym. To kształtowanie pewnych zachowań. Należy słuchać dorosłych – takich, którzy są postaciami znaczącymi, a więc rodziców, nauczycieli w szkole, starszego rodzeństwa. **Bardzo rzadko natomiast uczymy dzieci tego, że najważniejsza jest pomoc człowiekowi, który cierpi.**

Lata młodości niszczą naszą moralność... Bardzo często tak jest, choć oczywiście nie chciałbym uogólniać. Jeśli jednak ślepe posłuszeństwo jest wmawiane dzieciom od najmłodszych lat, to efekty obserwujemy nie tylko w eksperymencie Milgrama, ale też w dorosłym życiu i to jest najstraszniejsze.

Można więc postawić hipotezę, że w przypadku innego sposobu wychowania wyniku eksperymentu byłyby zupełnie inne jednak nie jesteśmy okrutniejsi od Amerykanów.

Czym może grozić takie zbiorowe posłuszeństwo... Społeczeństwa, które są bardzo zorientowane hierarchicznie, gdzie jest jasno sprecyzowana podległość, gdzie nie mówi się, że ludzie są sobie równi i mają takie same prawa, sprzyjają sytuacji, w której wszyscy się podporządkowują i stają się pionkami na szachownicy, którymi bardzo łatwo poruszać. Proszę zauważyć, ile ludzi mówi: "Co mi tam wpływ na bieg zdarzeń, jakaś tam wolność i demokracja. Najważniejsze, żeby była praca i pieniądze." Jeśli w ten sposób się myśli, właściwie nie ma tu miejsca na refleksję, czy to, co robię, jest słuszne, godne czy moralne.

Przekształcanie się społeczeństwa najczęściej odbywa się bardzo małymi krokami, ludzie nawet nie zauważają wówczas tego, że cokolwiek się zmieniło.

Są liczne badania prowadzone w paradygmacie Milgrama, w których ludzie sami mogą wybierać, którego przycisku będą używać w przypadku pomyłek "uczni". Niemal wszyscy używają tylko przycisków o bardzo niskim napięciu, niektórzy w ogóle nie wciskają innego niż pierwszy. Poza tym w zasadzie ze wszystkich badań nad agresją wynika jasno, że mężczyźni są bardziej skłonni do agresji fizycznej niż kobiety, a w eksperymencie Milgrama żadnych różnic nie ma, a jeśli są, to czasami wręcz odwrotne.

Czasem warto być nieposłusznym!

W tym przypadku granice zostały przekroczone tak dalece, że nawet sam Milgram miał wątpliwości, czy może ujawnić wyniki tych badań.

Nigdy nie da się takie znaleźć w badaniach, które są niebanalne uniwersalnej granicy. Jeśli zadamy sobie pytanie, czy warto robić takie badania, odpowiedź musi być równocześnie pytanie – "a czego dzięki temu się dowiemy?". To zawsze kwestia dwóch wartości – uzyskania odpowiedzi, ale i zadania dyskomfortu badanym. Oczywiście obowiązkiem psychologa jest minimalizowanie tego dyskomfortu. Ważna jest ogromna staranność w kontakcie z ludźmi po przeprowadzeniu badania, czyli przeprowadzenie z nimi rozmowy wyjaśniającej, pokazanie im, że to, co zrobili, choć trudno nazwać rzeczą chwalebną, jest powszechnie. I zapewnienie, że w przypadku jakichkolwiek wątpliwości mogą się skontaktować.

Chcę podkreślić jeszcze raz, że jeśli chodzi o etyczną stronę tego badania, sprawa nie jest do końca jednoznaczna. **Po eksperymencie Milgrama było tak, że wiele ludzi mówiło "to było straszne 60 minut w moim życiu, ale przekonałem się na własnej skórze, jak łatwo mną manipulować, jak straszne rzeczy mogę zrobić, tylko dlatego, że ktoś mi każe".** My również mieliśmy tego typu

przypadki, gdzie ludzi mówili, że np. w pracy są w bardzo podobnej sytuacji i następnym razem powiedzą "nie". Czy to zrobią? To zupełnie inna sprawa, ale pewna refleksja się w nich narodziła.

A refleksyjność...Refleksyjność jest tym, czego ludziom niezmiernie brakuje. Był też taki wariant eksperymentu Milgrama, w którym zmieniano długość czasu na podjęcie decyzji między kolejnymi przyciskami. Okazało się, że to wydłużenie czasu sprzyja zastanowieniu się i ludzie już tak łatwo nie dają sobą manipulować.

Warto przede wszystkim być refleksyjnym, bo czasami warto być posłusznym, a czasami warto być nieposłusznym. Nie ma sensu mówić, że warto być nieposłusznym. Należy wybierać, kiedy powinniśmy słuchać autorytetu, zastanowić się, czy to prawdziwy autorytet, czy nie, rozważyć, co się stanie, gdy posłuchamy, albo nie posłuchamy. To jest to wszystko, czego nam w życiu brakuje i co ten eksperyment świetnie ilustruje.

No i sami widzicie...psychologia społeczna...natura ludzka...temat rzeka ale trzeba było go poruszyć...pobudzić Wasze myślenie...Ciekawe co teraz dzieje się w Waszych mózgach, a mózg Woody Allen nazwał „najbardziej przecenianym organem”...no wiadomo – liczy się serce i nie chodzi mi o to serce w znaczeniu pompki ale o serce w znaczeniu siedlisko/gniazdo miłości, uczuć wyższych...Czasy trudne...Gdzie szukać prawdziwych, nieprzekupnych ludzi/autorytetów by po posłuchaniu ich dobrze wyjść a nie zostać, jak to mówią: „z ręką w nocniku”...Trzeba też myśleć samodzielnie bo autorytety też mogą się pomylić nie raz...a nauczanie się myślenia, analizowania rzeczywistości...wyciągania trafnych wniosków...hmmm...czy na szkołę można tu liczyć...pewnie tak ale w tej kwestii musicie włożyć dużo własnej pracy...no i w ogóle chcieć myśleć!:-)...ale warto!...i serdecznie Was do tego zachęcam!

Arkadiusz Kędzior za: <https://wiadomosci.onet.pl/tylko-w-onecie/prof-dariusz-dolinski-slepe-posluszenstwo-jest-nam-wmawiane-od-najmlodszych-lat/v7djm8k>