

КАКО СЕ ПЕРЦИПИРААТ ЛИЦАТА СО ВИСОКИ ПОСТИГНУВАЊА

Томе Николоски¹

Институт за психологија, Филозофски факултет,
Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје
(во пензија)

Кратка содржина

Воведени се поимите *висока булка* и *синдром висока булка*. Поимот *висока булка* се користи да се означат лица кои со своите високи постигнувања отскокнуваат од останатите. Поимот *синдром висока булка*, пак, се однесува на тенденцијата да се има негативен став кон лицата со високи постигнувања, односно тие да се навредуваат, напаѓаат, критикуваат. Опишани се манифестациите на овој синдром на општ план и укажано е на неговите штетни последици во работната околина. Изнесени се податоци за поврзаноста на синдромот висока булка со други психолошки варијабли. На синдромот влијае начинот на кој односното лице ја постигнало позицијата, неговото сегашно однесување и неговата личност. Лицата за кои се верува дека постигнале успех со својата способност и со својата работа, позитивно се перципираат. Исто така, лицата за кои се верува дека поседуваат позитивни карактеристики на личноста, по-благопријатно се перципираат.

Клучни зборови: *синдром висока булка, перцепција на позитивен исход, перцепција на негативен исход, задоволство од несреќа на друг, заслуженост*

¹ t.nikoloski@gmail.com

Лица со високи постигнувања се среќаваат во сите области на животот. На пример, тоа може да биде студент што добива високи оцени, бизнисмен, уметник, политичар или естрадна ѕвезда. За означување на овие лица во социопсихолошката литература се користи посебен израз, кој што, според мое сознание, досега не е користен во нашата литература. Станува збор за еден феномен кој изгледа дека е специфика на австралезиската (Австралезија: териториите околу Австралија и Нов Зеланд) култура. Во Австралија и Нов Зеланд, за означување на оваа категорија луѓе се користи посебен израз: висока булка (*tall poppy*). Иако првите трудови за високите булки доаѓаат од Австралија и Нов Зеланд, терминот сè почесто се сретнува и во другите географски области, пред сè, во англиското јазично подрачје (Haley, 2007; Kirwan-Taylor, 2006).

Потеклото на терминот веројатно влече корени уште од времето на Римската империја, кога фразата била употребувана како воен термин (Haley, 2007). Како што наведува Петерс (Peeters, 2003), античката метафора *ga se ĩresечaiĭ високиiĭе булки* значи борба до смрт во која ривалите ги консолидираат своите позиции. Тој наведува дека кога фразата влегла во употреба на територијата во Австралија го немала тоа смртоносно значење, односно современата употреба се однесува на некомпетитивни ситуации.

Самиот термин, во општа употреба, е повеќе децении.

Универзална дефиниција на поимот *висока булка* не постои. Првобитно, терминот висока булка е дефиниран како „лице кое е успешно и чии карактеристики предизвикуваат завист или непријателство“ (Ramson, 1988, стр. 494). Слична дефиниција е дадена и во Новозеландскиот Oxford Dictionary, каде високата булка е опишана како „лице што е упадливо, претерано успешно, заради кои одлики е предмет на завист или непријателство“.

Петерс (Peeters, 2003) истакнува дека терминот висока булка се користи за да се означат лице со високи постигнувања (*high achiever*), или успешно лице (*successful individual*). Според тоа, висока булка може да биде кое било лице кое е перципирано од страна на друго лице како натпросечно или поталентирано во која било област: спорт, убавина, наука, здравје, вештини итн.

Но, како се однесуваат другите лица кон високите булки? Во социопсихолошката литература последниве дваесетина години се зборува за *синдром висока булка* (СВБ).

Што претставува синдромот висока булка? Овој термин се користи да се опише психолошки феномен успешни и заслужни лица да се навредуваат, напаѓаат, критикуваат, понижуваат. Деверсон (Deverson, 1998) истакнува дека СВБ е клеветење, односно оцрнување, или обезвредување на оние што

се успешни или имаат високи постигнувања, а Мичел (Mitchell, 1984) дека СВБ значи сечење (cut down) на високи булки (успешни лица), кога другите луѓе мислат дека тие се премногу големи. Можеби анегдотата дадена од Дентон (Denton, 2008) најдобро го доловува овој феномен. Кога Дентон ги замолил учесниците на некој семинар во Австралија да ја опишат австралиската личност тие му возвратиле со „газење на високата булка“. Наводно, Австралијците се обврзани кога ќе забележат висока булка покрај патот да ја згазат, затоа што таа не е ништо подобра од останатите.

Според Трачински (Tracinski, 2002) лице што има синдром висока булка социјално се споредува себе со друг успешен и е премногу критичен, или завидлив на нечиј перципиран статус.

Со поедноставни зборови, терминот *синдром висока булка* може да се дефинира како социјален феномен, при што лицето, или група луѓе кои што се сметаат за поважни, повлијателни, поуспешни од другите можат да бидат предмет на критика. Во таа смисла, општеството сака нив да ги пресече (“cut down”), да ги смали, за тие да бидат еднакви со другите.

СВБ добил малку внимание од истражувачите. Најмногу е истражуван во Австралија и Нов Зеланд. Во социопсихолошката литература овој термин се појавил пред околу 20 години. Прв пат бил истражуван од Федер (Feather, 1989).

Во неговите истражувања Федер тргнал од неколку теориски идеи. Тие се дискусијата на Хајдер за тоа како некоја индивидуа реагира на судбината на друга индивидуа, теоријата на атрибуција, но пред сè од принципот на баланс на Хајдер (Heider, 1958), а битна улога одиграле и анализите на Левин (Lewin, 1938) за валенцијата на настанот и исходот, како и идејата на Хоманс (Homans, 1961) за дистрибутивна правда.

Хајдер (Heider, 1958) својата теорија на балансот ја иницирал, со цел да покаже како луѓето ги развиваат нивните односи со другите луѓе. Според теоријата на балансот, ако луѓето сметаат дека когнитивните елементи сочинуваат систем, тогаш луѓето ќе го одржуваат балансот помеѓу овие елементи. Ако луѓето сметаат дека постои дисбаланс, тогаш тие се мотивирани да воспостават баланс. Доживеаната непријатност заради дисбалансот, ќе го зголеми интересот за предметот.

Левин, пак, (Lewin, 1938) тврдел дека позитивна валенција постои кога лицето мисли дека неговата тензија ќе се намали ако се задоволат неговите потреби, а негативна валенција постои кога лицето мисли дека неговата тензија ќе се зголеми.

Хоманс (Homans, 1961) смета дека се очекува чесна размена на наградите и трошоците помеѓу луѓето. Тоа го нарекол *дисџирibuџивна ѓравда* и ја опишал на следниов начин: човек што е во однос на размена со друг човек, очекува наградата да е пропорционална на неговите трошоци - колку што е поголема наградата, толку поголеми се трошоците - и дека наградата на секој човек е пропорционална на неговите инвестиции - поголеми инвестиции, поголеми профити (Homans, 1961). Ова тврдење на Хоманс е основа на теоријата на мотивацијата, позната под името *ѓеорија на ѓраведносѓа* (equity theory) (Adams, 1965). Адамс зборува за баланс помеѓу влогот и исходот. Оваа теорија тргнува од еден факт, имено дека луѓето го споредуваат односот помеѓу својот влог и својата добивка, со односот на влогот и добивката на друго лице. Симболично, баланс постои кога

$$\frac{\text{Мој влоѓ}}{\text{Моја добивка}} = \frac{\text{Неѓов влоѓ}}{\text{Неѓова добивка}}$$

Влог може да биде образованието, знаењето, вештините и сл., а добивка, плата, општествена афирмација итн. (на пример, *мноѓу сум вложил - мноѓу сум добил*, но и другиот *мноѓу вложил - моѓу добил*). Но, може да постои и дисбаланс: *мноѓу сум вложил - малку сум добил*, другиот *малку вложил - мноѓу добил*).

Синдромот *висока булка* е проучуван во повеќе области од општествениот живот. На пример, Ашкенази и Фелкус (Ashkanasy & Falkus, 1997), го проучувале во врска со лидерството и констатирале дека токму тој е еден од факторите што чини истакнати функции во општеството да се избегнуваат. Преку анализа на медиумите тие утврдиле четири лидерски квалитети карактеристични токму за Австралија, меѓу кои и еден што го нарекуваат висока булка, а се гледа преку омаловажувачки работи во пишаните медиуми што се однесуваат на лидерите. Токму заради овој феномен, тие сметаат дека лидерите треба да поставуваат високи цели, но тоа да не изгледа така.

Во спортот, синдромот висока булка е општо познат феномен. До тоа дошло, наведуваат Пакањела и Гроув, затоа што познати атлети и други лица од спортот манифестирале контроверзно и социјално неприфатливо однесување (Pascagnella & Grove, 2001, стр. 310).

Во овој напис ќе се расправа за два аспекта на синдромот висока булка, за манифестацијата на синдромот во работната околина и за неговата поврзаност со некои психолошки варијабли.

На крајот на трудот ќе се направи обид да се одговори на прашањето зошто воопшто се појавува овој синдром.

Синдромот висока булка во работна околина

Ефектите на синдромот висока булка во работната околина се мошне загадочни. Ратвон (Rathvon, 1996) нашол дека перцепцијата на работникот на работната околина игра важна улога во мотивацијата за постигнување. Ако лицето со високи постигнувања ја перципира околината како пријателска, тоа може да демонстрира високо постигнување. Ако, пак, околината ја перципира како непријателска и неподдржувачка, може да го смали својот учинок. Со цел да не бидат предмет на синдромот, некои успешни лица се определуваат за понизок учинок како стратегија да се прилагодат на непријателска и антиинтелектуална околина (Cross, 1997). Рис и Мекоач (Reis & McCoach, 2000) укажуваат дека синдромот висока булка во работна поставеност може да има штетни последици за двете страни, за лицето и за организацијата. На пример, токму заради овој синдром, извесен број лица своите способности може да ги прикажат помали отколку што се, за да го спречат манифестирањето на овој синдром кај своите колеги. Но, смалувањето на своите способности, учинок и сл., за организацијата може да значи голем материјален губиток и нереализирање на лицето.

Сите овие ефекти се поизразени кога станува збор за работници од женски пол. Ако работничката е успешна, таа може да биде отфрлена, дури и замразена од пријателките. Ако својот успех го прикажува помал, а учинокот понизок, отколку што дозволуваат нејзините способности, таа го жртвува своето лично и професионално остварување. Затоа Хорнер (Horner, 1972) аргументирал дека некои жени имаат страв од успех, или можен страв од реакцијата на машките лица на нејзиниот успех.

Феноменот на отфрлање на успешни лица е познат во психологијата. Во најголем број случаи некои лица се отфрлаат затоа што луѓето ги перципираат како да поседуваат атрибути што ги прават непожелни партнери или непожелни членови на групата. На пример, луѓето често се отфрлани затоа што се социјално непожелни, или затоа што со нив тешко се стапува во интеракција, затоа што кај нив постои недостиг од важни способности, затоа што поседуваат стигматизирани карактеристики, или затоа што се физички неприфатливи (Baumeister & Leary, 1995). Но, често се занемарува фактот дека луѓето можат да бидат отфрлени, затоа што тие поседуваат и прифатливи

карактеристики. Лица што се компетентни, талентирани, привлечни или богати, можат да бидат игнорирани, затоа што претставуваат закана за другите, просечни лица, или затоа што луѓето мислат дека лицата што поседуваат високо вреднувани карактеристики не сакаат да стапуваат во односи со „обичните“ лица. На пример, лица во блиски односи, може да се дистанцираат од своите партнери, затоа што со своите постигнувања ги надминале (O'Mahen, Beach, & Tesser, 2000). Марстин (Murstein, 1986) изнесува мислење дека луѓето сакаат да стапуваат во односи со пријатели или партнери кои што им одговараат по интелигенција и изглед, заменувајќи ги притоа високопожелните со помалку пожелните партнери. Дури и повеќе, лицата што изгледаат перфектни, може да бидат помалку сакани од лицата што покажуваат човечки мани (Aronson, Willerman, & Floyd, 1966). Исто така, Федер (Feather, 1989) наведува дека постои тенденција лицата со високи постигнувања да се обезвредат. Петерс објаснува дека станува збор за завидувачка околина во која што лицата што се натпреваруваат, на пример, за повисоко работно место или награда, бараат начини нивните директни ривали да се елиминираат (Peeters, 2003). Како што се зголемува кредибилноста на лицето и неговата репутација во областа на неговата работа, или како што се зголемува нечиј бизнис, така тоа лице, не само што ќе го привлече вниманието на неговите клиенти, туку ќе биде забележано од неговите конкуренти, а и од други лица од неговиот круг. Можно е, некои од овие лица да немаат добри намери. Всушност, може да се констатира дека тие се обидуваат да го спречат напредокот на успешното лице, преку директен напад на неговата личност, како и со нивните критички забелешки или акции. Кирквуд (Kirkwood, 2007) покажал дека - во австралезиската култура, каде овој феномен е силно изразен - ефектите од синдромот висока булка имаат значајно влијание врз претприемаштвото на повеќе начини: синдромот висока булка може да ги обесхрабри претприемачите да започнат бизнис; луѓето што доживеале неуспех во бизнисот, може да се колебаат да востановат друг бизнис, заради јавната реакција на нивниот претходен неуспех; конечно, самите претприемачи може да го ограничат својот бизнис, затоа што не сакаат да привлечат јавно внимание.

Проблемот е дотолку поинтересен за истражување затоа што, како што наведуваат Фредерик и Читок (Frederick & Chittock, 2006), од една страна извесен број претприемачи се колебаат да започнат бизнис, а од друга страна новозеланѓаните се познати како добри претприемачи.

Во работна околина феноменот е истражуван, всушност, врз мали групи, при што сите членови на групата се познаваат и стапуваат во заемна

интеракција. Во такви услови, високите булки не сакаат да стрчат, и затоа го впросечуваат своето однесување

Значи, високата булка во работна поставеност може самоиницијативно „да се смали“ односно да ги прикажува своите компетенции за работа помали.

Влијанието на некои варијабли врз перцепцијата на високите булки

Кога ќе дознаеме дека популарна личност, на пример, познат политичар ја изгубил популарноста, дали ние изразуваме жалење за неговиот пад, или покажуваме задоволство?

Федер (Feather, 1989) прв го поставил прашањето како ги перципираме високите булки на кои им се случил брз пад на популарноста, на пример, кога важен политичар ќе даде непромислена изјава, кога успешен бизнисмен ќе направи груба повреда на законот, или кога добар студент ќе падне на испит. Тоа има за последица промена на нивниот статус. Тогаш, ние доживуваме (макар и скриено) задоволство. Ова задоволство се вика *шаденфрoje* (schadenfreude од schaden - штета, повреда (damage, harm) и freude - радост, задоволство (joy). Шаденфрoje значи задоволство што го доживуваме од несреќата на другиот. Иако не е англиски збор, тој многу често се користи во англискиот јазик. Но, падот на висока булка не произведува секогаш задоволство. Дали ќе се доживее задоволство, или не, зависи од тоа како ние ја перципираме ситуацијата. Да замислиме, на пример, студент што не учел многу, но и не добил високи оценки. Ние ќе речеме дека студентот добил такви оценки какви што заслужил. Така, нашите позитивни или негативни емоции зависат од нашиот суд, односно, дали лицето заслужува, или не заслужува одреден исход.

Прегледот на литературата открива дека истражувања за перцепцијата на лицата со високи постигнувања на општ план се ретки. Забележливи истражувања има од Федер. Истражувањата ги извршил во Австралија и тоа врз студенти, врз познати австралиски спортски фигури, политичари и лица од естрадата.

Првите истражувањата на Федер биле експериментални. За да ги истражи перцепциите за падот на високите булки, тој користел психолошки инструменти и хипотетички ситуации во кои, на пример, добар студент бил фатен да препишува. Резултатите покажале дека испитаниците соопштиле

задоволство кога лицето со големи постигнувања било фатено да препишува. Ова задоволство било поголемо, во споредба со задоволството што испитаниците го покажале кога просечен студент бил фатен да препишува. Исто така, испитаниците покажале задоволство кога лицето со големи постигнувања било казнето, така што било истерано од испит. Лицето со големи постигнувања било перципирано како да заслужува да биде казнето. Тоа е така, затоа што успехот на лицето со високи постигнувања може да се види како резултат на мамење, а погодностите што доаѓаат заедно со високиот статус, како незаслужени. Исто така, некој со високи постигнувања кој што извршил морална трансгресија може да биде перципиран како да заслужува поголема казна од некој со просечни постигнувања, бидејќи од тој со високи постигнувања се очекува да биде добар пример за другите (Feather, 1994).

Како го перципираме падот на високата булка зависи и од причината за падот. Така, Федер (Feather, 1992) нашол дека ликовите од хипотетичките ситуации биле перципирани како помалку одговорни за ниската оценка, како помалку да ја заслужуваат ниската оценка и помалку задоволни од ниската оценка, кога причината за ниската оценка можела да се припише на болест, наместо на недоволно вложен труд.

Федер извршил и корелациски истражувања. Во нив се барале корелации на варијаблата „посакува пад“ (Feather & McKee, 1993). Така, бил истражуван односот помеѓу скоровите на супскалата посакува пад и општото себепочитување (Feather & McKee, 1993). Општото себепочитување било мерено со скалата на себепочитување на Розенберг. Од истражувањето се покажало дека лицата што го посакувале падот на високата булка имале пониски скорови на себепочитувањето, помала моќ, и помалку ги вреднувале постигнувањата. Тие ги перципирале високите булки како повеќе да заслужуваат казна и поголемо значење придавале на еднаквоста. Во нивната политичка ориентација тие биле повеќе левоориентирани и повеќе соопштувале шаденфројде.

Една варијабла од која што зависи дали ќе чувствуваме шаденфројде или не, е дали падот е заслужен. Колку повеќе несреќата се перципира како заслужена, толку поинтензивно е чувството на шаденфројде (van Dijk, Goslinga, & Ouwerkerk, 2008). Така, во едно истражување, учесниците читале сценарија во кои дадена личност или била одговорна, или не била одговорна за сопствената несреќа. Потоа, испитаниците одговарале на тврдења кои мереле шаденфројде и симпатија за таа личност. Резултатите покажале дека шаденфројдето е поинтензивно кога другото лице е одговорно за она што му се случило. Исто така, испитаниците искажувале повеќе симпатија кон оној што не бил одговорен за сопствената лоша среќа, од оној што бил.

Друга варијабла од која зависи шаденфројдето е дали првобитниот успех е заслужен или незаслужен. Така, на пример, во едно истражување (van Dijk, Ouwerkerk, & Goslinga, 2009) учесниците читале интервју со студент кој имал високи постигнувања. Детали од интервјутото биле манипулирани за да изгледа дека неговите постигнувања биле заслужени, односно незаслужени. Потоа, им била дадена информација за неодамнешна несреќа која го снашла студентот. Резултатите укажале на тоа дека кога постигнувањата биле заслужени шаденфројдето се јавувало во помал степен, отколку кога постигнувањата не биле заслужени. Случајот со симпатија бил обратен, симпатијата била поголема за оној што имал заслужени постигнувања, а помала за оној кој имал незаслужени постигнувања. Ефектот на перципираната заслуженост на постигнувањата бил посредуван од перципираната заслуженост на несреќата. Резултатите покажале дека емоционалните реакции на луѓето кон падот на оние со високи постигнувања се поблаги кога ги перципираат почетните постигнувања како заслужени.

Наредна варијабла од која зависи дали ќе чувствуваме шаденфројде или симпатија е статусот на оној кој го перципира падот на другиот. Во еден експеримент (Feather, 2008) од испитаниците се барало да се идентификуваат со студент кој има ниски, просечни или високи постигнувања. Целта на тоа било да се манипулира статусот на испитаниците. За секој од овие три статуси, имало уште една манипулација, која се состоела во напорот што го вложувал студентот, дали тоа бил мал или голем напор. Тоа било направено, со цел да се продуцираат разлики во перципираната заслуженост. Најнакрај, на испитаниците им било презентирано сценарио во кое се опишувал студент на прва година кој имал високи постигнувања и бил над останатите студенти во класот. Во едно сценарио, студентот вложувал голем напор, а во друго не. Во епилогот, лицето со високи постигнувања паднало на финалните испити. Резултатите покажале дека постои директен ефект на статусот врз шаденфројдето и симпатијата, освен индиректниот ефект кој е посредуван од перципираната заслуженост. Федер ова го објаснува со тоа што луѓето ги преферираат оние што се слични на нив. Односно, оние што се со високи постигнувања покажуваат повеќе симпатија кон тие што се со сличен статус, доколку доживеат пад.

Брајгам и соработниците (Brigham, Kelso, Jackson, & Smith, 1997) испитувале дали злонамерните споредби влијаат врз шаденфројдето, кога несреќата не е заслужена. Тие наведуваат дека шаденфројдето се јавува посредно, преку зависта, која, пак, произлегува од предноста што ја имаат индивидуите. Всушност, условите кои водат до шаденфројде водат и до за-

вист. Зависта често вклучува верување дека предноста на личноста на која ѝ завидуваме е незаслужена, па така кога ќе ѝ се случи несреќа на личноста на која ѝ завидуваме имаме чувство дека правдата е задоволена. Тие нашле дека учесниците не чувствуваат поголемо задоволство за заслужената споредено со незаслужената несреќа. Најбитен наод од нивното истражување е дека супериорното лице предизвикало повеќе шаденфројде отколку просечното лице, дури и кога несреќата била незаслужена.

Ван Дијк и соработниците (van Dijk, Ouwerkerk, Vesseling, & Kiningsbrunnen, 2011) сметаат дека заканата по себеевалуацијата придонесува за јавување на шаденфројде. Тие истакнуваат дека тоа е така дури и за области кои не се директно опасни по себеевалуацијата, односно дури и ако несреќата се случи во домен кој не е поврзан со заканата по себеевалуација. Во нивниот експеримент заканата по однос на себеевалуацијата ја манипулирале, така што давале позитивен или негативен фидбек за некоја задача релевантна за себството (селфот), при што несреќата се случува во домен кој е релевантен за заканата по себеевалуацијата. Тие сметаат дека туѓата несреќа може да ја задоволи потребата на луѓето за позитивен поглед на себе, односно дека туѓата несреќа е пријатна, затоа што нуди можност да се заштити, или подобри себеевалуацијата.

Освен истражувања со хипотетички ситуации, вршени се и корелационски истражувања. Во едно такво истражување (Feather, 1989) било најдено дека ставовите кон високите булки се поврзани со вредностите кои се однесуваат на постигнување и моќ. Така, на пример, испитаниците кои повеќе го фаворизирале падот на високите булки, им придавале помала важност на вредностите поврзани со постигнувањето, споредено со испитаници кои помалку го фаворизирале падот на високите булки. Тие кои го фаворизирале наградувањето на високите булки, им придавале повеќе вредност на вредностите поврзани со постигнување и моќ, споредено со испитаниците кои помалку го фаворизирале наградувањето на високите булки. Исто така, тие кои ги фаворизирале вредностите за оддржување на традицијата, како почит за традицијата, скромност, побожност, биле наклонети кон фаворизирање на падот на високите булки. Додека, фаворизирање на наградата на високите булки било поврзано со учтивост, самодисциплина, почитување на постари лица, послушност.

Во друго истражување (Feather, 1991) е најдено дека глобалното себепочитување било позитивно поврзано со фаворизирање на наградата, а негативно со фаворизирање на падот. За испитаниците (ученици) кои биле со

пониска перципирана компетентност било помалку веројатно да се согласат дека високите булки треба да бидат наградени, а поверојатно да се согласат дека треба да паднат од високите позиции, споредено со испитаници кои биле со висока перципирана компетентност. Компетентноста била мерена, така што од учениците било побарано сами да ја оценат нивната компетентност, споредбено со останатите ученици.

Освен во хипотетички ситуации и корелациски истражувања, постојат истражувања во кои се испитуваат перцепциите на реални високи булки кои доживеале пад (Feather, 1994). Во тие истражувања е најдено дека испитаниците кои биле на мислење дека „паднатиот“ премиер е поодговорен за падот и кои чувствувале помалку жал, повеќе задоволство и биле помалку вознемирени за падот, исто така, го припишувале падот на недостаток на способности и недостаток на напор, и било помалку веројатно да го припишат на надворешни сили и лоша среќа, поверојатно да пријават дека заслужил да ја изгуби позицијата на премиер, помалку веројатно да го перципираат како личност која поседува интегритет, а поверојатно да го видат како арогантен. Во друг случај на реален пад на познат спортист, испитаниците со пониско себепочитување повеќе го поддржувале „паднатиот“ спортист по неговиот пад, отколку испитаниците со високо себепочитување.

Понатаму, било најдено дека ставовите кон спортистите биле пофаворизирачки во споредба со оние кон политичарите или забавувачите. Успехот на спортистите повеќе се доживува како резултат на способност и вложен труд, отколку на надворешна асистенција и затоа се перципирани како да го заслужуваат успехот повеќе, отколку лица од политиката или естрадата. Во таа смисла, Пакањела и Гроув (Paccagnella & Grove, 2001) сметаат дека индивидуите кои си поставуваат високи стандарди ќе се идентификуваат со лицата со високи постигнувања и нема да сакаат да ги омаловажуваат и помалку е веројатно да реагираат негативно кон падот на високите булки.

Пакањела и Гроув (Paccagnella & Grove, 2001) нашле дека СВБ кај спортистите е поврзан со општото себепочитување, како и дека супскалата *фаворизира ѝаг* била негативно корелирана со процената колку врвните (high profile) спортисти ја заслужиле нивната висока сегашна позиција, додека супскалата *ѝосакува наѝрада* и општото себепочитување биле позитивно корелирани со процената на заслуженоста.

Од овие истражувања може да се заклучи дека постои извесен број на варијабли кои влијаат врз перцепцијата на лицата со високи постигнувања (Feather, 1989; Feather et al., 1991) кои се однесуваат на тоа како лицата со

високи постигнувања ја стекнале нивната позиција, нивното сегашно однесување, нивната личност и што била причината за нивниот пад, како и статусот на лицето што перципира.

Зошто се појавува овој синдром?

На крајот може да се постави прашањето зошто се појавува овој синдром, или, да се изразам уште попрецизно, зошто во некои земји е повеќе изразен отколку во други? Федер (Feather, 1989) смета дека синдромот висока булка е австралиски феномен, специфичност на австралиската и новозеландската култура, но последниве години има индикации дека овој синдром се проширува. Додека пред дваесетина години синдромот беше истражуван во Австралија и околината, последниве години се појавуваат трудови и во Америка и во Европа, на пример, Англија (Kirwan-Taylor, 2006), но општо е прифатено гледиштето дека синдромот висока булка е, пред сè, австралиски социјален феномен.

Во Австралија големо внимание се обрнува на еднаквоста помеѓу луѓето. Австралија се смета за егалитарна земја. Според тоа, кога ќе се појават луѓе што се различни од другите, општеството ќе сака да ги повлече долу, односно да ги направи просечни. Петерс истакнува дека Австралија е земја која отсекогаш сакала да ги пресече своите високи булки, посебно кога тие се премногу високи (Peeters, 2004, стр. 9).

Покрај ова, конформизмот може да го стимулира појавувањето на синдромот. Петз истакнува дека, иако ние имаме лични цели кои сакаме да ги постигнеме, ние треба да ги поставиме овие цели според стандардите на општеството (Peetz, 2006, стр. 25). Ние имаме извесна слобода, но таа слобода е ограничена. Општеството сака да ја доведе до максимум индивидуалната слобода со правила и ограничувања што ги наметнува врз нашето однесување.

Во Америка (и во други земји) ситуацијата е поинаква. Таму се верува дека треба да постои извесна разлика помеѓу луѓето како резултат на различните аспекти на животот, како на пример образование, културни разлики и заради тоа синдромот висока булка во овие земји е помалку изразен (Mandisoza, Jost, & Unzueta, 2006, стр. 659).

Во истражувањето на Федер за влијанието на културните разлики врз перцепцијата на високите булки, се покажало дека, на културен план, јапонските студенти имале повисоки скорови на супскалата пад (високите булки

да паднат, да се казнат), додека американските студенти имале повисоки скорови на варијаблата *naïvra* (високите булки да се наградат) во споредба со австралиските студенти, што ги одразува културните разлики.

Вала и соработниците (Vala, Pereira, & Lopes, 2009), сметаат дека во општествата со повеќе култури, какво што се смета австралиското, една причина за појавата на синдромот висока булка е „категоризацијата на културата“. Кога ќе дојде до категоризација на информацијата за луѓето, треба да се спомне дека постои тенденција разликите помеѓу луѓето во групата да се минимизираат, додека истовремено, разликите помеѓу групите да се зголемат. Вала со соработниците сметаат дека тоа дури води, не само до појава на синдромот висока булка, туку и до предрасуди.

Литература

- Adams, J.S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 62, 335-343.
- Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227-228.
- Ashkanasy, N. M., & Falkus, S. (1997). The Australian Enigma. In R. M. House (Ed.), *Cultures, Leadership, and Organizations: GLOBE – Country Anthologies*. Thousand Oaks, CA: Sage Publishing.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Brigham, N.L., Kelso, K.A., Jackson, M.A., & Smith, R.H. (1997). *Basic and Applied Social Psychology*, 19(3), 363-380.
- Cross, T. L. (1997). Psychological and social aspect of educating gifted students, *Peabody Journal of Education*, 7, 180-200.
- Denton, K. (2008). Knocking down the tall poppies. *Industrial Management*, 50 (5), 8-11.
- Deverson, T. (Ed.) (1998). *The New Zealand Oxford paperback dictionary*. Oxford University Press, Auckland.
- Feather, N. (1991). Attitudes towards the high achiever: Effects of perceiver's own level of competence. *Australian Journal of Psychology*, 43, 121-124.
- Feather, N. T., & McKee, I. R. (1993). Global self-esteem and attitudes toward the high achiever for Australian and Japanese students. *Social Psychology Quarterly*, 56 (1), 65-76.
- Feather, N.T., & Sherman, R. (2002). Envy, resentment, Schadenfreude, and sympathy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 953-961.
- Feather, N.T. (1989). Attitudes towards the high achiever: The fall of the tall poppy. *Australian Journal of Psychology*, 41, 239-267.
- Feather, N.T. (1992). An attributional and value analysis of deservingness in success and failure situations. *British Journal of Social Psychology*, 30, 221-234.
- Feather, N.T. (1994). Attitudes toward high achievers and reactions to their fall. *Advances in experimental social psychology*, 26, 1-73.
- Feather, N.T. (2008). Effects of observers own status on reactions to a high achiever's fallure: deservingness, resentment, schadenfreude and sympathy. *Australian Journal of Psychology*, 60 (1), 31-45.
- Frederick, H., & Chittock, G. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor Aotearoa New Zealand: 2005 Executive Report*, Centre for Innovation & Entrepreneurship Research Report Series, Unitec, Auckland.
- Haley, F. (2007). Checkmate: In Australia the proudest man in the patch gets moved down. *Psychology Today*, May-June, 34-35.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Homans, G. C. (1961). *Social Behaviour: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & World, Inc.

- Horner, M. (1972). Toward and understanding of achievement-related conflicts in women. *Journal of Social Issues*, 28, 157-176.
- Kirkwood, J. (2007). Tall Poppy Syndrome: Implications for entrepreneurship in New Zealand. *Journal of management and organization*, 13, 366-382.
- Kirwan-Taylor, H. (2006). Are you suffering from Tall Poppy Syndrome, *Management Today*, Saturday, 01 April, p. 15.
- Lewin, K. (1938). *The conceptualization and the measurement of psychological forces. Contributions to psychological theory.* (Reprinted in 1968 by Johnson Reprint Corporation, New York).
- Mandisodza, A. N., Jost, J. T., & Unzueta, M.M. (2006). Tall poppies and American dreams: Reactions to rich and poor in Australia and the United States. *Journal of cross-cultural psychology*, 37 (6), 659-668.
- Mitchell, S. (1984). *Tall Poppies - Successful Australian Women Talk to Susan Mitchell.* Australia: Penguin Books.
- Murstein, B. L. (1986). *Paths to marriage.* Newbury Park, CA: Sage.
- O'Mahen, H. A, Beach, S., & Tesser, A. (2000). Relationship ecology and negative communication in romantic relationships: A self-evaluation maintenance perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1343-1352.
- Paccagnella, M. & Grove, J. R. (2001). Attitudes towards high achievers in sport: An adaptation of Feather's tall poppy scale. *Journal of science and medicine in sport*, 4, (3), 310-323.
- Peeters, B. (2003). The tall poppy syndrome. On the re-emergence in contemporary australia of acnient greek and Latine motive. *Classicum*, 29 (2), 22-26.
- Peeters, B. (2004). 'Thou shalt not be a tall poppy': Describing an Australian communicatiive (and behavioral) norm. *Intercultural Progmatcs*, 1, 71-92.
- Peetz, D. (2006). 'You're all individuals?: Some myths about individualism and collectivism'. In *Brave new workplace: how individual contracts are changing our jobs* (pp.23-47). Crows Nest: Allen & Unwin.
- Ramson, W. S. (1988). *Australian National Dictionary.* Melbourne: Oxford University Press.
- Rathvon, N. (1996). *The unmotivated child: Helping your underachiever become a successful student.* New York: Simon and Schuster.
- Reis, S. M., & McCoach, D. B. (2000). Gifted underachievers: What do we know and where do we go? *Gifted Child Quarterly*, 44, 152-170.
- Tracinski, R. (2002). *Martha and tall poppies.* Ayn Rand Institute. Преземено на 2.3.2006 од http://www.aynrand.org/site/News2?news_iv_ctrl=-1&page=NewsArticle&id=7364.
- Vala, J, Pereira, C., & Lopes, R. C. (2009). Is the attribution of cultural differences to minorities an expression of racial prejudice? *International Journal of Psychology*, 44 (1), 20-28.
- van Dijk, W.W., Goslinga, S., & Ouwerkerk, J.W. (2008). Impact of Responsibility for a Misfortune on Schadenfreude and Sympathy: Further Evidence. *The Journal of Social Psychology*, 148 (5), 631-636.

- van Dijk, W.W., Ouwerkerk, J.W., & Goslinga, S. (2009). The Impact of Deservingness on Schadenfreude and Sympathy: Further Evidence. *The Journal of Social Psychology*, 149 (3), 290-292.
- van Dijk, W.W., Ouwerkerk, J.W., Wesseling, Y.M., & van Koningsbruggen, G.M. (2011). Towards understanding pleasure at the misfortunes of others: The impact of self-evaluation threat on schadenfreude. *Cognition and Emotion*, 25, 360-368.

HOW ARE HIGH-ACHIEVING INDIVIDUALS PERCEIVED

Tome Nikoloski

Abstract

The concepts of *tall poppy* and *tall poppy syndrome* are introduced. The term *tall poppy* is used to describe individuals who are more prominent than other people, while the *tall poppy syndrome* is used to describe a psychological phenomenon of denigrating, attacking, criticizing successful individuals. Manifestations of this syndrome are described at a general level and its detrimental effects in the working environment are also pointed out. Findings relating the tall poppy syndrome to certain psychological variables are reviewed. The tall poppy syndrome is influenced by the way the person has acquired its position, its present behavior and personality. Individuals whose high achievements are believed to result from their abilities and their work are perceived positively. Also, individuals who are believed to possess positive personality traits, are perceived more positively.

Keywords: *tall poppy syndrome, perception of positive outcome, perception of negative outcome, pleasure from misfortune of others, deservingness*