462-491

TEMELJI SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Zbirka
ALFA 1/2000

Beležka o avtorici

Mirjana Nastran Ule je redna profesorica socialne psihologije in predstojnica Centra za socialno psihologijo na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani. Doktorirala je leta 1984 na Oddelku za psihologijo Filozofske fakultete v Ljubljani s temo Protislovja družbene konstrukcije osebnosti. Raziskovalno se ukvarja z analizo življenjskega poteka, identitete, komunikacije, študijami mladine itn.

Pomembnejša, do sedaj izdana dela avtorice so: *Od krize psihologije h kritični psihologiji* (Ljubljana, DE, 1986), *Mladina in ideologija* (Ljubljana, DE, 1988), *Socialna psihologija* (Ljubljana, ZPS, 1992), *Psihologija vsakdanjega življenja* (Ljubljana, ZPS, 1993. *Pri(e)hodnost mladine* (z V. Miheljak) (Ljubljana, DZS, 1995), *Psihologija tržnega komuniciranja* (z M. Kline) (Ljubljana, FDV, 1996), *Mladina v devetdesetih* (ur.) (Ljubljana, ZPS, 1996) in *Predsodki in diskriminacije* (ur.) (Ljubljana, ZPS, 1999).

MIRJANA NASTRAN ULE

Temelji socialne psihologije

3. IZDAJA

Znanstveno in publicistično središče
Ljubljana, 2000

517078

517078

PRVA IZDAJA 1994

© 1994, MIRJANA NASTRAN ULE

30 -12- 1999



199919031

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana
316.6
ULE, Mirjana
Temelji socialne psihologije / Mirjana Nastran Ule. – 3. izd. – Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 2000. – (Zbirka Alfa ; 2000, 1)
ISBN 961-6294-17-2
I. Nastran Ule, Mirjana glej Ule, Mirjana
104775936

Kazalo

PREDGOVOR 13

I. DEL

SOCIALNA PSIHOLOGIJA KOT ZNANOST 15

1. PSIHOLOGIJA MED VSAKDANJIMI IZKUŠNJAMI IN ZNANSTVENIM VEDENJEM 16

1.1 DRUŽBENA RELEVANTNOST PSIHOLOGIJE 16

Temeljna ambivalentnost psihologije kot znanosti 16 Praktični in emancipatorni interes za psihologijo 18*

1.2 ZNANSTVENA RELEVANTNOST PSIHOLOGIJE. 19

Psihologija med normativno in interpretativno paradigmo 20 Naravoslovni model psihologije 21* Vzročni model psihologije 22* Intersubjektivnost človekovega sveta 22*

2. PREDMET SOCIALNE PSIHOLOGIJE. 26

2.1 KAJ JE SOCIALNA PSIHOLOGIJA. 26

Socialna in societalna psihologija 27

2.2 SOCIALNA PSIHOLOGIJA KOT ZNANOST O SOCIALNI INTERAKCIJI 28

Vloga posameznika v socialni interakciji 29 Analiza socialnega konteksta 30* Razmerje med posameznikom in družbo 32* Nivoji socialne interakcije 34* Analiza mikrosfere življenja 36*

2.3 TEORETSKI MODELI SOCIALNE PSIHOLOGIJE 37

Teorijski pluralizem v socialni psihologiji 37 Poglavitni modeli človeka v socialni psihologiji 40*

3. ZGODOVINA SOCIALNE PSIHOLOGIJE 44

3.1 PREDZGODOVINA SOCIALNE PSIHOLOGIJE. 44

Psihologija ljudstev 44 Teze o kolektivni zavesti in značaju 46* W. Wundt in začetki eksperimentalne psihologije 46*

3.2 RAZVOJ SOCIALNE PSIHOLOGIJE V ZDA. 47

Vpliv ameriškega pragmatizma na razvoj socialne psihologije 47 G. H. Mead in simbolični interakcionizem 48* Začetki empirične socialne psihologije 50* K. Lewin in raziskave skupinske dinamike 51*

3.3 RAZVOJ SOCIALNE PSIHOLOGIJE V EVROPI 51

Psihologija množic 51 S. Freud in psihoanaliza 52*

3.4 NADALJNJI RAZVOJ EKSPERIMENTALNE SOCIALNE PSIHOLOGIJE 53

4. OBLIKOVANJE SODOBNE SOCIALNE PSIHOLOGIJE 55

4.1. DVA MODELA SOCIALNE PSIHOLOGIJE 55

Konvencionalni model 55 Sociohistorični model 56* Socialni psiholog kot*

opazovalec družbenega življenja ljudi 56 Socialni psiholog kot pripovedovalec zgodb 57* Zgodovinski kontekst socialne psihologije 59*

4.2 VREDNOTNA (PRE)OBLOŽENOST SOCIALNOPSIHOLOŠKIH SPOZNANJ . . 60

Praktični učinki socialnopsiholoških spoznanj 61 Družbeno-zgodovinska relativnost psiholoških spoznanj 62*

4.3 TEORETSKA IN UPORABNA SOCIALNA PSIHOLOGIJA 64

Od napovedovanja k senzitivizaciji 64 Izdelava sistema psihosocialnih indikatorjev 65* K integrirani socialni psihologiji 65*

II. DEL

KONSTRUKCIJA SOCIALNEGA SVETA 69

1. SPOZNAVNI PROCESI IN KONSTRUKCIJA SOCIALNEGA SVETA. 70

1.1 SOCIALNI PROCES PREDELAVE INFORMACIJ 70

1.2 ZNAČILNOSTI ZAZNAVANJA 72

Selekcija in organizacija informacij 72 Proces kategorizacije informacij 74* Tipične kategorije in prototipi 76*

1.3 SOCIALNO ZAZNAVANJE IN SOCIALNA KOGNICIJA. 76

Odprtost in represija zaznavanja 78

1.4 PRISTRANOSTI V ORGANIZACIJI SOCIALNEGA ZNANJA 79

Ključni dražljaji 79 Pojav prvega vtisa v socialni percepciji 80* Kognitivne sheme 83* Implicitna teorija osebnosti 84* Točnost zaznavanja drugih 85*

1.5 ZAZNAVANJE MEDOSEBNIH ODNOSOV. 88

Samozaznavanje in samoocenjevanje 89

2. TEMELJNI KOGNITIVNI PROCESI PRI KONSTRUKCIJI REALNOSTI . . . 91

2.1 SOCIALNA PRIMERJAVA 91

2.2 PROCES PRIPISOVANJA ODGOVORNOSTI ZA DELOVANJE 93

Pomen pripisovanja v konstrukciji socialne realnosti 93 Socialne in psihološke značilnosti pripisovanja 95* Tipične napake v pripisovanju 96* Teoretske razlage procesa pripisovanja 98* Kognitivne teorije pripisovanja in samopripisovanja 99* Učinki pripisovanja na motivacijo 101* Strategije samooviranja 102*

2.3 SOCIALNE REPREZENTACIJE 103

Struktura socialnih reprezentacij 105 Diskurzivni značaj socialnih reprezentacij 107*

2.4 MODELI SOCIALNE PREDELAVE INFORMACIJ 108

III. DEL

PSIHOLOGIJA STALIŠČ. 113

1. STRUKTURA IN ZNAČILNOST STALIŠČ 114

1.1 POMEN POJMA STALIŠČA V PSIHOLOGIJI 114

1.2 ZNAČILNOSTI STALIŠČ 115

Razlike med stališčem in sorodnimi pojmi 118 Funkcija stališč 118*

1.3 STRUKTURA STALIŠČ. 119

2. OBLIKOVANJE IN SPREMINJANJE STALIŠČ 121

2.1 Vpliv skupinske pripadnosti na oblikovanje stališč 122
2.2 Vpliv osebnostnih lastnosti na oblikovanje stališč 124
2.3 Vpliv informacij na oblikovanje stališč 126
Komunikator 127 Sporočilo 131* Prejemniki sporočil 132* Značilnosti prepričevalnega procesa 133*
3. VPLIV STALIŠČ NA OBNAŠANJE. 135
3.1 Pogoji spreminjanja stališč 135
Okoliščine 135 Osebnostni faktorji 136* Stopnja vpletenosti posameznika 137*
3.2 Dvofaktorski model prepričevanja 138
3.3 Vpliv sprememb v obnašanju na stališča 139
3.4 Kako vplivati na spremembo obnašanja in navad? 143
4. TEORIJSKI MODELI STALIŠČ 145
4.1 Kognitivne teorije ravnotežja 145
4.2 Teorija kognitivne neskladnosti (disonance) 147
Kognitivna neskladnost in obnašanje 148 Kognitivna neskladnost in potreba po svobodi 149* Teorija neskladnosti in samopodoba 149*
4.3 Socialne razsežnosti kognitivne neskladnosti 150

IV. DEL
PSIHOLOGIJA STEREOTIPOV IN PREDSODKOV. 155

1. PSIHOLOGIJA STEREOTIPOV. 156
1.1 Značilnosti stereotipov 156
1.2 Etnični stereotipi 157
1.3 Stereotipizacija kot (pristranska) kategorizacija stvarnosti . 159
1.4 Vpliv stereotipov na obnašanje 160
Sprememba stereotipov-hipoteza stika 161 Uporaba stereotipov 161* Delovanje stereotipov 162*
2. PSIHOLOGIJA PREDSODKOV. 163
2.1 Psihološke značilnosti predsodkov 163
Kognitivna dimenzija predsodkov 163 Vrednotna dimenzija predsodkov 164* Aktivnostna dimenzija predsodkov 165*
2.2 Kognitivna struktura predsodkov 166
2.3 Družbena struktura predsodkov 168
2.4 Socialna kategorizacija in predsodki 170
Predsodki in temeljna napaka pripisovanja 171
2.5 Izvor predsodkov 173
Socialnopsihološki izvor predsodkov 174 Zgodnja socializacija in predsodki 174* Vpliv skupinske pripadnosti na formiranje predsodkov 177* Osebnostni faktorji predsodkov 178* Antidemokratska orientacija in avtoritarna osebnost 178* Študije dogmatizma 181*
2.6 Vpliv predsodkov na obnašanje 183
Predsodki in diskriminacija 183 Samoizpolnjujoče se napovedi 185* Stigma 186* Težje je razbiti predsodke kot atome 189*

2.7 PSIHOLOGIJA ZAVISTI IN SOVRAŠTVA 189
»Socialna okužba« s predsodki 191 »Biciklistična« mentaliteta 192*

V. DEL
PSIHOLOGIJA MEDOSEBNIH ODNOSOV 197

1. PSIHOLOGIJA INTERAKCIJE 198
1.1 POJEM INTERAKCIJE 198
Socialna interakcija in socialni odnosi 199
1.2 MENJALNA TEORIJA INTERAKCIJE 200
Interakcijske sekvence 200 Razvoj interakcije 202* Faze v razvoju interakcije 203* Interakcijske strategije 205* Teorije kognitivnega ravnotežja 207*
1.3 OD INTERAKCIJE K ODNOSU 208
Vzpostavitev temeljnega zaupanja 209 Zadolžitev za odnos 209*

2. INTERAKCIJA KOT KONSTRUKCIJA SOCIALNIH POMENOV 211
2.1 SIMBOLIČNA INTERAKCIJA 211
Pomembni drugi 212
2.2 SOCIALNA INTERAKCIJA KOT SOCIALNA IGRA 213
2.3 UPRAVLJANJE Z VTISI V SOCIALNI INTERAKCIJI 214
Samopredstavljanje 214 Modeliranje drugega 217* Prevzemanje vloge in menjava perspektiv 218*
2.4 OBLIKOVANJE NEZAVEDNIH INTERAKCIJSKIH VZORCEV 219
Bernova transakcijska teorija interakcije 219 Lorenzerjeva teorija interakcijskih form 220*

3. PSIHOLOGIJA NAKLONJENOSTI IN PRIVLAČNOSTI 223
3.1 POTREBA PO DRUŽENJU 223
Osamljenost in izolacija 223
3.2 PSIHOLOGIJA PRIVLAČNOSTI 225
Merjenje privlačnosti 226 Dejavniki privlačnosti 227* Teorije privlačnosti 227*
3.3 INTIMNI ODNOS 229
Romeo in Julija efekt 231 Razvoj intimnih odnosov 231*

VI. DEL
PROSOCIALNO IN ASOCIALNO OBNAŠANJE 237

1. ALTRUIZEM 238
1.1 DEJAVNIKI ALTRUISTIČNEGA VEDENJA 238
Motivi za prosocialno vedenje 239 Zaviralni dejavniki altruizma 241*
1.2 VRSTE ALTRUIZMA 241
Altruizem zaradi socialne odgovornosti 242 Altruizem na osnovi recipročnosti 243* Kompenzacijski model altruizma 244* Domneva o »pravično urejenem svetu« 245* Kako si pridobimo altruistične socialne norme? 245*
1.3 SPONTANI ALTRUIZEM 247
Zaviralni dejavniki spontanega altruizma 247 Vzpodbujevalni dejavniki spontanega altruizma 249*

1.4 Altruizem in egoizem 250
Empatična stiska-podlaga za resnični altruizem 251 Egoistični motivi altruizma 252*
1.5 Sociobiološki pogled na prosocialno vedenje 253
Altruizem ali sebičnost 253 Sebični gen 254* Domneva o »memih« 225*
2. AGRESIJA IN NASILJE 256
2.1 Socialno psihološke opredelitve agresije 256
Teoretske razlage agresije 257
2.2 Biološke osnove agresivnosti 258
Kritika bioloških teorij 259
2.3 Socializacija agresivnosti 260
Nasilje otrok, nasilje nad otroki 261
2.4 Množični mediji in agresivno vedenje 265
Učinki medijev na stališča do nasilja 266 Mediji in agresivno obnašanje 268* Spolno nasilje v medijih 269*
2.5 Emocije in agresija 269
Frustracijska teorija agresije 270 Mrežni model emocij 271* Agresivni sprožilni dražljaj 272* Teza o prenosu vzburjenja 274*
2.6 Socialna konstrukcija agresivnosti 275
Pripisovanje odgovornosti za agresijo 275 Razbremenjevanje odgovornosti za agresijo 276*
2.7 Množično nasilje, psihologija genocida 277
Vzroki množičnega nasilja 278 Psihologija genocida 280*

VII. DEL
Procesi socialnega vplivanja 287

1. PSIHOLOGIJA SOCIALNEGA VPLIVA 288
1.1 Socialnopsihološke razsežnosti vpliva 288
Vpliv, moč, nadzor 290
1.2 Oblike socialnega vpliva 292
Vpliv prisotnosti drugih oseb 293
1.3 Socialna uniformnost 294
Socialna primerjava 295
1.4 Vpliv socialnih norm 297
Normativni vpliv, informacijski vpliv 297 Socialne norme in pravila 298* Vpliv norm in pravil na socialno obnašanje ljudi 300* Uniformnost kot posledica »socialne okužbe« 301*
2. PSIHOLOGIJA SOCIALNE MOČI 303
2.1 Kontekst socialne moči 303
Komponente socialne moči 304
2.2 Sredstva moči 305
Tipologija socialne moči 306 Uporaba in obraba sredstev moči 309*
2.3 Moč kot socialna izmenjava in ravnotežje moči 310
Thibaut-Kellyjeva teorija uravnotežene moči 312 Socialna moč kot kontrola obnašanja 312* Moč in protimoč, ravnotežje moči 313*

2.4 Doživljanje moči; moč kot motiv 314
Značilnosti potrebe po moči 315 Potreba po moči in samozaupanje 316* Zaznava moči in storilnostna motivacija 316* Moč kot »fascinantna lastnost« osebe 317* Moč kot socialni pojav in kot osebna potreba 321*
2.5 Hierarhična teorija moči 322
Učinki moči in ideološki aparati države 322
2.6 Učinki moči na posameznika 324
Simuliranje zaporniške situacije 324 Korupcija moči 325*
2.7 Odpor do socialne moči 326
Potreba po svobodi 327 Potreba po individualnosti 328*
2.8 Tehnike vplivanja 329
3. PSIHOLOGIJA SOCIALNE KONTROLE 331
3.1 Opredelitev socialne kontrole 331
3.2 Socialna kontrola kot komunikacijska kontrola 333
Izbira slogov komuniciranja 334
3.3 Oblike socialne kontrole 335
Formalna in neformalna socialna kontrola 335 Alternativne oblike kontrole 336*
4. KONFORMNOST IN POSLUŠNOST 338
4.1 Socialni pritisk in konformizem 338
Aschevi eksperimenti o skupinskem pritisku 338 Normativni in informacijski pritisk 340* Pritisk vplivne skupine 341*
4.2 Oblike konformizma 342
Od podrejanja k spreobrnitvi 343
4.3 Dejavniki konformizma 344
Situacijski dejavniki konformizma 344 Individualne razlike v podleganju konformizmu 345*
5. POSLUŠNOST IN AVTORITETA 346
5.1 Poslušnost v raziskovalnih situacijah 346
Samoopravičila za poslušnost 347 Milgramovi eksperimenti 348*
5.2 Dejavniki poslušnosti 350
5.3 Socialnopsihološke značilnosti avtoritete 352
Avtoriteto definirajo podrejeni 353 Razlika med avtoriteto in močjo 354* Ponotranjanje avtoritete 354*
5.4 Pritisk večine, vpliv manjšine 355
Pritisk večine na manjšino 355 Inovativnost socialnih manjšin 357* Kreativna odklonskost manjšin 357* Vplivne manjšine – »učinek snežene kepe« 358* Posrednost socialnega vpliva manjšin 359* Vztrajnost socialne manjšine 360* Vključenost/izključenost manjšin 361*

VIII. DEL
POSAMEZNIK IN SKUPINA 367

1. PSIHOLOGIJA SKUPIN 368
1.1 Pomen skupin za posameznika 368

1.2 Definicije psiholoških skupin 369
Interdisciplinaren pristop k preučevanju skupin 370
1.3 Skupinska struktura 371
Emocionalna struktura 372 Komunikacijska struktura 374* Struktura moči 376* Struktura statusov in vlog 376* Usklajenost skupinskih struktur 377*
1.4 Socialne vloge in posameznik 377
Izvajanje vloge 378 Teorijski modeli vlog 379* Konflikt vlog 380* Konflikti zaradi različne definicije vlog 380* Konflikti med različnimi vlogami posameznika 381* Pritisk vlog na posameznika 382*
2. PSIHOLOGIJA VODENJA 384
2.1 Psihosocialne značilnosti vodje 384
Definicije vodje 384 Funkcije vodje 385* Psihološke lastnosti vodje 386* K odnosom in k nalogam usmerjeni vodje 387*
2.2 Načini vodenja 388
Avtokratski in demokratski način vodenja 389 Situacijski dejavniki vodenja 390*
3. PSIHOLOŠKI PROCESI V SKUPINI 393
3.1 Skupinska polarizacija in nagnjenost k tveganim odločitvam . 393
Vpliv socialne primerjave na tvegane odločitve 394 Vpliv prepričevalnih argumentov na tvegane odločitve 395*
3.2 Skupinsko odločanje 396
Socialna olajšava in socialna zavora 397 Reševanje nalog v skupini 398* Odvisnost skupinskih odločitev od vrste nalog 398* Podoptimalne odločitve in »prehitro strinjanje« 401*
3.3 Socialno vzdušje v skupini 402
Povezanost (kohezivnost) skupine 404 Socialna privlačnost, osebna privlačnost v skupini 406* Socialna privlačnost v polju medskupinskih primerjav 407*
3.4 Psihologija socialnih konfliktov 409
Konflikti v skupini in konflikti med skupinami 409

IX. DEL
Psihologija družbenih procesov in odnosov 413

1. PSIHOLOGIJA MEDSKUPINSKIH PROCESOV 414
1.1 Socialna primerjava med skupinami 414
Sheriffove raziskave medskupinskih primerjav 415 Funkcija socialne primerjave 417* Socialna prikrajšanost kot rezultat primerjave 418* Legitimnost razlik med skupinami 419* Socialna primerjava kot dejavnik socialne identitete 419* Strategije za spremembo socialne identitete 420*
1.2 Socialna kategorizacija 422
Socialna kategorizacija in samokategorizacija 423 Vzpostavljanje pozitivne razlike 424* Občutljivost za razlike med skupinami 425* Socialna kategorizacija in socialna identifikacija 427* Medskupinska polarizacija 428* Vzpostavljanje pozitivne razlike depriviligiranih skupin 429*
1.3 Objektivni in subjektivni vidik socialne identitete 431
Samokategorizacija subjekta 432 Zmanjševanje pristranosti socialnih*

kategorizacij 433 Sprememba negativne kategorizacije diskriminirane skupine 434*

2. PSIHOLOGIJA MNOŽIC 435

2.1 ZNAČILNOSTI MNOŽIC 435

Tipologija množic 435 Struktura množice 437* Selektivnost in ekskluzivnost množic 437* Psihološka strukturiranost množic 438* Spreminjanje množic 439*

2.2 KLASIČNE TEORIJE PSIHOLOGIJE MNOŽIC 440

Hipnotičen vpliv množic 440 Od spontanih k organiziranim množicam 442* Prestiž in čar množic 443* Množična psihologija in analiza jaza 444* Karizma vodje 444* Čas množic 446*

2.3 PSIHOLOŠKI UČINKI MNOŽIČNIH MEDIJEV 447

Publicisti kot novi mnenjski vodje 447 Pogovor kot primarna oblika komuniciranja 447* Množični mediji in nova razdružena množica 448* Psihološka moč medijev 449* Interakcija na daljavo 450* Intelektualno posredovana sugestija 451*

2.4 PSIHOLOGIJA SOCIALNIH GIBANJ 451

Cilji socialnih gibanj 453 Nastanek socialnih gibanj 454* Relativna prikrajšanost in iskanje alternativnih rešitev 455* Artikulacija problemske situacije 455* Socialno gibanje kot prostor socializacije 457* Gibanje in protigibanje 457*

X. DEL

DRUŽBENA KONSTRUKCIJA SVETA 461

---

1. PSIHOLOŠKI SUBJEKT KOT DRUŽBENI KONSTRUKT 462

1.1 POSAMEZNIK IN SOCIALNI SVET 462

Nevprašljivost lastnega sveta 463 Modeli socialne realnosti 463*

1.2 MODEL POSAMEZNIKA KOT PSIHOLOŠKEGA SUBJEKTA 465

Objektivno-subjektivno v konstrukciji realnosti 468

1.3 DRUŽBENO UMEŠČANJE POSAMEZNIKA 470

Dimenzije družbenega umeščanja subjekta 473

1.4 STRUKTURNI RAZVOJ IDENTITETE 475

Identitetni projekti in moralne kariere posameznika 479 Strategije za doseganje pozitivne samopodobe 480*

2. EPILOG:

POSTMODERNI SUBJEKT KOT PLURALNI SISTEM SAMOPODOB 483

»Zbrkljani« subjekt postmoderne družbe 485 Paradoksi nove individualizacije 485* Postmoderni »zasičeni« subjekt 488*

LITERATURA 492

INDEKS 504

Predgovor

Tretja izdaja *Temeljev socialne psihologije* prihaja na tržišče prav ob vstopu v tretje tisočletje. To je seveda pomenljivo dejstvo in pomemben kontekst knjige. Če zanemarimo tržno in medijsko ustvarjene strahove in upe, ki spremljajo vstop v novo tisočletje, potem se realno jedro pričakovanj zgosti v nasprotujoča občutja zaradi procesov, ki so se začeli že ob koncu 20. stoletja. Ne soočamo se več s svetom, ki razpada v dva sovražna tabora. Svet, v katerem živimo sedaj, kaže nepregledno množico razlomov, preskokov, razpok. Prihodnost je postala multidimenzionalna. Obstaja mnogo več ugank kot rešitev in pri natančnejšem vpogledu ugotovimo, da so rešitve kot vreče polne ugank.

Svet postaja vedno bolj integrirana celota, kjer se morajo celo najmočnejše države podrejati naddržavnim in globalnim načelom, pritiskom in predvsem naddržavnemu trgu blaga, storitev, kapitalov, pretokov ljudi in idej. Govorimo o globalizaciji kot skupnemu nazivu za množico medsebojno povezanih planetarnih procesov brez primere v dosedanji zgodovini. Globalizacija se ne nanaša predvsem na to, kaj želimo ali lahko storimo, ampak na to, kaj se nam vsem dogaja. Nanaša se na nikogaršnjo deželo, ki se nahaja onstran vsakega planiranja in organiziranega delovanja.

Novi izzivi in tveganja se hitro prenašajo na raven vsakdanjega življenja in se odražajo v spremenjenih življenjskih modalitetah in subjektnih strukturah. Pod udarom hitrih sprememb je zlasti proces socializacije. Nova informacijska modernizacija sodobnih družb nasprotuje stereotipnemu sprejemanju pričakovanj ter zahtev okolja, povezanih s spolom, starostjo, socialnim izvorom, kulturno pripadnostjo posameznikov. Enostavno ne prenaša vnaprej definiranih in monolitnih osebnih in socialnih identitet, trajnih življenjskih stilov, stalne priklenjenosti posameznikov na kraj, stan, spol, izvor itd. Informacijska modernizacija terja od ljudi sorodno fleksibilnost in kreativnost, kot jo uvaja v proizvodni proces oz. v druge družbene procese.

Zdi se, kot da posameznik oz. posameznica sam/a postaja mesto križanja in posredovanja zasebnega in javnega, splošnega in posebnega interesa, institucije in osebnosti itd. Poprejšnji posredujoči členi, kot so npr. ideologije ali institucije, pa nezadržno izgubljajo veljavo in vpliv. Poskusi oživljanja tradicionalnih rešitev (npr. obnove trdne patriarhalne družine, tradicionalne morale, spolnih, generacijskih delitev itd.) so sicer prisotni, vendar nimajo možnosti za uspeh, saj nasprotujejo temeljnim intencam nove globalne modernizacije družb. So prej obrambna reakcija proti spremembam kot pa alternativna rešitev.

Posameznik oz. posameznica in njegovo/njeno vsakdanje življenje je tako postalo strateški cilj in izhodišče produkcije in reprodukcije sodobnih razvitih družb. Medtem ko je bil v industrijski moderni posameznik družbeno pomemben le kot nosilec razredno-slojnih, generacijskih in spolnih socialnih vlog in identitet, sedaj postaja pomemben »on/a sam/a« s svojimi vsakdanjimi navadami, hotenji, imaginacijami, strahovi. Sodobna tržna družba »izkorišča« te osebne potenciale tako na področju produkcije, menjave in potrošnje kot v javnem in zasebnem življenju in motivira ljudi, da tudi sami zavestno in načrtno gojijo in izkoriščajo te potenciale pri izostritvi svojih izbir, alternativ in socialnih vezi.

Ta proces ima poleg možnosti za samooblikovanje, izbiro, svobodo tudi svojo izrazito temno plat. Posameznik oz. posameznica postaja vse bolj obremenjen/a z družbenimi konflikti in nasprotji, ki se sedaj vse bolj neposredno lomijo na njem/njej, brez »socialnih odbijačev«, kakršne so v prejšnjih obdobjih modernizacije predstavljali npr. rod, sloj, etnija, generacijske, sosedske skupnosti itd.

Družbeno vključevanje v razvitem sodobnem svetu temelji na »kultu performansa«, kreativne igre posameznika s pomočjo in tudi mimo definiranih socialnih vlog, identitet. Temelji na mobilizaciji subjektnih struktur, na poistovetenju posameznika ali posameznice s svojim delom, dejavnostjo. Nasprotno pa se družbeno izključevanje kaže v izkušnjah in oblikah revščine, ki jih bolj kot materialno pomanjkanje določa manko alternativ, znanja in motivacije ter pomanjkanje imaginacije o možnem drugačnem življenju.

V teh razmerah narašča pomen tistih znanosti, ki raziskujejo posredujoče procese med posamezniki in družbo. Socialna psihologija se že od svojih začetkov dalje posveča prav tem procesom. Pomen socialne psihologije se ne zvišuje sam po sebi, temveč le tedaj, če preseže raven deskripcije ter posploševanja empiričnih podatkov in se dvigne do ravni kritične refleksije družbenih in psiholoških procesov.

Knjiga sledi tej vlogi socialne psihologije. Zato ni zgolj pregled najpomembnejših dognanj, empiričnih podatkov in teoretskih posplošitev sodobne socialne psihologije, temveč tudi primerja in sooča med seboj različne teoretske koncepte. Veliko pozornosti je posvečeno interpretativnim in konstruktivnim procesom v umeščanju posameznika v družbeni svet, npr. kognitivnim procesom socialne predelave informacij, oblikovanju stališč, stereotipov in predsodkov, socialni interakciji kot konstrukciji socialnih pomenov, socialni konstrukciji agresije in nasilja, posamezniku kot križišču socialnih vplivov in socialne kreativnosti, odnosom med posameznikom in skupinami, socialni konstrukciji medskupinskih primerjav in samega subjekta psihologije.

Referenčni okvir knjige je dejstvo, da so tudi psihični procesi zgodovinsko in družbeno pogojeni in specifični, da psiholoških spoznanj ne moremo brez zadržkov posploševati na vse čase in vse okoliščine. Upam torej, da bo branje te knjige bralcem in bralkam pomagalo razpoznati psihološke in socialne procese, v katerih živimo.

Mirjana Nastran Ule

I. del

Socialna psihologija kot znanost



1. Psihologija med vsakdanjimi izkušnjami in znanstvenim vedenjem

1.1 Družbena relevantnost psihologije

Kar se dogaja na oni strani mikroskopa ali teleskopa, je v vsakdanji predstavi stvar znanosti. Kar pa se dogaja pred našimi očmi, pa je stvar vsakdanjega znanja ali zdravega razuma. Čim bližji je nek problem ali dogodek vsakodnevnim izkušnjam ljudi, tem teže je prepričati ljudi o potrebi po znanstveni analizi tega problema ali dogodka. Ravno to je osnovni problem psihologije od njenih začetkov do danes.

Psihologija ima za svoj predmet nekaj, kar se nam zdi povsem vsakdanje. Problemi, s katerimi se ukvarja, so nam tako domači, kot si komaj lahko predstavljamo. Vsak dan jih doživljamo in stalno sodelujemo v njih. To pa je tudi prednost in privlačnost psihologije. Odtod najbrž izvira velika potreba in popularnost psiholoških znanj, vedenj, pojmov, ki so iz znanosti hitro prešli v vsakdanjo rabo. Tudi temeljne naravoslovne vede, ki se zdijo še veliko bolj abstraktne in odmaknjene od vsakdanjega sveta kot znanstvena psihologija, so doživele svoj največji odmev in vpliv tedaj, ko so s svojimi dosežki spremenile kak del vsakdanjega razumevanja sveta (npr. razlage težnosti, evolucije, nalezljivih bolezni).

Temeljna ambivaletnost psihologije kot znanosti

Vendar je psihologija verjetno bolj kot katerakoli druga znanost obtežena z razcepom med vsakodnevnim znanjem in izkustvi ljudi ter potrebo po znanstveni objektivnosti. Ta težava je skupna pravzaprav vsem družbenim vedam, a pri psihologiji je še bolj izostrena, ker se pač psihologija nanaša na tiste dimenzije človekovega bitja, ki so najbližje ljudem: samozaznavanje in samorazumevanje, samodefiniranje.

Naravoslovne znanosti so razmeroma kmalu izoblikovale svoj lastni teoretski aparat, jezik, znanstvene koncepte in metode, ki so se ločili od vsakodnevnega izkustva in govora in so omogočali objektivno preučevanje določenih dejstev. Psihologiji pa to do danes še ni docela uspelo. Razlog je enostaven: psihologija se ne more povsem odtrgati od tal, od vsakdanjih izkušenj ljudi in ne more graditi svojih konceptov, terminov

in teorij izven vsakdanjega življenja ali na popolni distanci. Konec koncev mora vsaka psihologija opozoriti na pojave, v katerih in skozi katere se posameznik ali skupine ljudi prepoznavajo, identificirajo ali ločijo od drugih ljudi. Brez tega sklicevanja na psihološko izkustvo ljudi psihologija preprosto ni mogoča.

Psihologija zato išče svoj lastni medij objektivnosti, ki se razlikuje od medija naravoslovnih ved, saj se te lahko bolj radikalno odmaknejo od vsakdanjega izkustva in vsakdanjega jezika ljudi. Ta medij v psihologiji je znanstvena refleksija in znanstveno opazovanje človekovega vedenja/delovanja.[1] S tem doseže odmik od slepega ponavljanja vsakdanjih konceptualno-jezikovnih oblik razumevanja lastnih dejanj, identifikacij in razlikovanj, kritično analizo protislovij v teh oblikah in, končno, bolj objektivno podobo o nas samih.

Raziskovanje samega sebe in drugih je trajna sestavina človekovega življenja. Znanstveno psihologijo imamo zato za obliko poznanstvenjenja te prakse ljudi. Vendar pa se je znanstvena psihologija vedno naslanjala na dva vira: na ideale znanstvenosti in na prevladujoče predstave o človeku v družbi v določenem zgodovinskem obdobju. Glavni dejavniki, ki konstituirajo znanstveno psihologijo, so torej:

- **vsakodnevna praksa samoopazovanja in ocenjevanja drugih**,
- **prevladujoči ideali znanosti**,
- **družbena realnost in prevladujoče predstave o človeku**.

Za psihologijo kot znanost je stalen izziv, kako se izogniti pastem podleganja nepremišljenim spontanim ideologijam vsakodnevnosti ali trivializaciji psihologije na eni strani in umetno abstraktnim razlagam psiholoških pojavov na drugi strani. Gre za problem, kako lahko v psihologiji vzpostavimo »pravšnji« odmik od vsakdanjosti, ki pa kljub temu naredi psihološka spoznanja in teorije **pomembne in pomenljive** za vsakdanjega človeka ter še zagotavlja znanstveno objektivnost psihologije. Tej nalogi pravimo **družbena** ali tudi **eksterna relevantnost** psihologije. Pomembnost in pomenljivost psiholoških spoznanj in teorij za psihologijo kot znanost pa imenujemo **znanstvena ali interna relevantnost** psihologije.

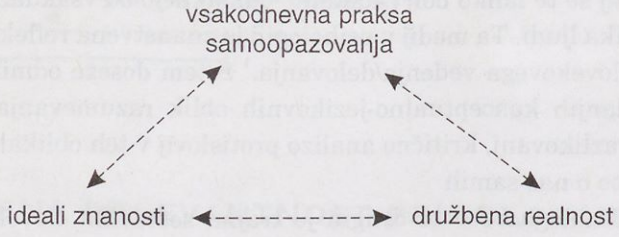
Psihologija ne more biti sama sebi zadostna znanost, ki sledi zgolj notranjim znanstvenim načelom (načelom znanstvene relevance). Poleg razlage psiholoških pojavov lahko prispeva k reševanju duševnih kriz in težav posameznikov (terapevtska vloga), predlaga boljšo strategijo za delovanje v problemskih situacijah (svetovalna vloga) in

---

1 Na tem mestu še ne bomo razlikovali med vedenjem in (namernim) delovanjem ljudi. Opozarjamo pa, da se v opredeljevanju razlike med vedenjem in delovanjem kažejo temeljne razlike v psiholoških teorijah in metodah. Teorije, ki imajo za osnovni objekt psihološkega raziskovanja človekovo vedenje/obnašanje, se velikokrat naslanjajo na naravoslovno paradigmo, behavioristično tradicijo v psihologiji; teorije pa, ki imajo za prednostni objekt namerno (intencionalno) delovanje človeka, se naslanjajo na humanistično tradicijo, npr. simbolični interakcionizem, fenomenološka psihologija, humanistična psihologija, kritična psihologija. Nekateri avtorji uporabljajo prvi (vedenje) ali drugi (delovanje) izraz v obeh pomenih – za objektivno opaženo fizično vedenje in za namerno delovanje (npr. Lorenzer, 1972; Moscovici, 1972; Harré, Secord, 1972; Bornwasser idr., 1976). Tudi sami sledimo tej »mešani« opredelitvi terminov vedenje/delovanje, ker človekove socialne dejavnosti ni mogoče reducirati niti na obnašanje niti na namerno delovanje.

prispeva k boljšemu samorazumevanju posameznikov in njihovega družbenega konteksta (hermenevtska vloga). Tako postaja psihologija družbeno oz. eksterno relevantna.

Slika 1: Glavni dejavniki, ki konstituirajo znanstveno psihologijo:



PRAKTIČNI IN EMANCIPATORNI INTERES ZA PSIHOLOGIJO

Pojem relevantnosti psiholoških spoznanj je sicer precej nejasen, saj si različni avtorji pod tem pojmom predstavljajo različne funkcije psihologije; od terapevtske funkcije psiholoških spoznanj do emancipatornih posegov psihologije v proces družbenih sprememb. Kakorkoli že, pojem relevantnosti naznačuje hotenje po netrivialni psihologiji, po spoznanjih, ki bi presegala vsakodnevne psihološke izkušnje, pa tudi na eksperimentalne pogoje omejene psihološke fenomene.

Zahteve po družbeni relevantnosti psiholoških spoznanj so bile najbolj pogoste prav v socialni psihologiji. Ker se pojem družbena relevantnost psihologije v glavnem nanaša na (sporno) razmerje psihologije do vsakdanjega sveta, problem relevantnosti razumemo kot problem relevantnosti psihologije v vsakdanjem življenju oziroma razmerja psihologija – vsakdanji svet.

Gre za vprašanje povezave znanstvene psihologije z »vsakodnevnim« psihološkim razumevanjem in presojanjem ljudi, zlasti še z načini samopercepcije in samodefinicije ljudi. Da ta zveza ni nepomembna, kaže zanimanje ljudi za psihologijo. Od psihologije pričakujejo tako rekoč magične rešitve za prepoznavanje in reševanje lastnih problemov in težav, metode za spoznavanje drugih ljudi, celo za napovedovanje prihodnosti. V tem smislu je psihologija ena najbolj popularnih ved.

Psihologija ne sme prezreti teh potreb, saj jih deloma sama ustvarja in hrani. Vsak dan smo postavljeni pred zahtevo, da ocenjujemo druge ljudi ali skušamo razkriti, kaj si drugi mislijo o nas. Ti interesi gotovo vzpodbujajo zanimanje za psihološko raziskovanje. V vsakodnevnih psiholoških razpravah so prisotne aktualne in modne psihološke razlage, pa tudi dolga predznanstvena zgodovina psihologije. Psihologija torej gradi na treh vrstah interesov:

- **znanstveni interes**,
- **praktični interes**,
- **emancipatorni interes**.

Psihologija, ki naj bi ustrezala tem potrebam, mora ponuditi ljudem vsaj nekaj netrivialnih odgovorov na njihova iskanja. Tiste psihološke teorije in raziskave, ki ustrezajo tej zahtevi, so po mojem mnenju emancipatorne, ker pomagajo ljudem artikulirati njihovo lastno pozicijo, pomagajo poiskati izhod iz kriz, ki jih zaznavajo, iz občutka nesvobode, ki jih omejuje.

Emancipatorni interes psihologije postavljam kot enakopravnega poleg praktičnega in teoretskega interesa. Praktični interes se sicer približuje emancipatornemu po tem, da postavlja psihologijo v vlogo interventnega dejavnika v razreševanju praktičnih problemov ljudi (terapije v klinični psihologiji, pomoč v organizaciji dela, psihološko svetovanje ipd.), vendar ne sovpada z emancipatornim interesom. Emancipatorni interes psihologom nalaga, da dosežejo družbeno, eksterno relevantnost psihologije nasproti zgolj znanstveni, interni relevantnosti.

Vprašanje je, kako naj psihologija doseže družbeno oziroma eksterno relevantnost. Kopičenje empiričnih raziskav in podatkov tega gotovo ne omogoča. Na svoji poti k družbeno relevantni psihologiji se mora psihologija braniti tako preozke razlage relevantnosti (npr. zgolj znotrajznanstvena ali socialnotehnološka ali terapevtska relevantnost) kot tudi prevelike širine (pričakovanja, da lahko psihologija spremeni temeljne vedenjske ali miselne vzorce ljudi itn.). Šele podrobnejši teoretski pregled možnosti za družbeno intervencijo psihologije kot znanosti in kot refleksivno-emancipatorne dejavnosti bi lahko razkril pot do bolj relevantne psihologije.

1.2 Znanstvena relevantnost psihologije

Psihologija kot samostojna znanost je nastala sorazmerno pozno, v drugi polovici 19. stoletja. Psihološko teoretiziranje pa je veliko starejše kot znanstvena psihologija, zato je nastal znani izrek, da ima psihologija kratko zgodovino, toda dolgo preteklost (Ebbinhaus). Psihološko teoretiziranje je bilo sestavni del kompleksnih filozofij, zato se psihologija dolgo časa ni mogla otresti pokroviteljstva filozofije. Ne preseneča torej, da se je znanstvena psihologija na svojem začetku močno naslonila na znanost, in to na tisti model znanosti, ki je obljubljal največjo eksaktnost in objektivnost – to je bil model naravoslovnih znanosti. Paradigma naravoslovja je bila vsekakor odločilna za vrsto ključnih psiholoških teorij: za Wundtov introspektivizem, za Watsonovo vedenjsko psihologijo (behaviorizem) in sovjetsko refleksologijo, za Freudovo psihoanalizo, za Lewinovo teorijo polja. Danes pa je ta paradigma najmočnejša v sodobnem kognitivizmu.

Vendar vsega psihološkega raziskovanja, še manj pa teoretiziranja, ni mogoče stlačiti v okvir naravoslovne paradigme. Nasproti tej paradigmi je stala in še stoji močna konkurenca tistih psihologij, ki so še ohranile povezave s filozofijo. V Evropi so to hermenevtsko in fenomenološko usmerjene psihologije, v ZDA pa simbolični interakcionizem. Vsem tem družboslovnim tradicijam so skupni drugačni metodološki pristopi

k proučevanju psiholoških fenomenov; metode razumevanja (krog razumevanja), metode opazovanja z udeležbo in prepoznavanja pravil v vsakodnevnem delovanju ljudi, raziskovanje socialnega delovanja s pomočjo prepoznavanja implicitnih definicij socialne situacije.

Nemški filozof W. Dilthey je konec 19. in v začetku 20. stoletja teoretsko utemeljil idejo o dveh vrstah znanosti: o naravoslovnih in družboslovnih ali tudi o nomotetičnih in ideografskih znanostih. Prve sledijo modelu naravoslovne eksaktnosti in vsebujejo metodo znanstvene razlage (Erklären) s pomočjo splošnih in nespremenljivih zakonov narave, druge (družboslovne, ideografske) pa sledijo modelu zgodovinskih in literarnih ved in temeljijo na metodi doživljanja, razumevanja in interpretiranja dogodkov, diskurzov, tekstov, situacij.

PSIHOLOGIJA MED NORMATIVNO IN INTERPRETATIVNO PARADIGMO

Tako je bila psihologija že od svojega nastanka pritegnjena v konkurenčni boj različnih idealov znanosti, danes bi dejali različnih znanstvenih paradigem. Čeprav strogo vzeto lahko govorimo le o »naravoslovni« paradigmi, ne pa tudi o »družboslovni« paradigmi, ker tu nimamo nobene temeljne teorije, ki bi združevala vse različne ne-naravoslovno usmerjene psihologije. Psihologija je razpeta med naravoslovje ter družbene in humanistične vede. To še zlasti velja za socialno psihologijo, ki je nastala prav iz iskanja vezi med psihologijo in sociologijo oz. med individualnim in družbenim.

Naravoslovne vede so psihologijo odvračale od filozofije, ji ponujale neodvisnost od ideologij in znanstveno strogost, toda obenem so jo tudi trgale od človeka, od vsakodnevnega realnega doživljanja in razumevanja posameznikov. Družbene in humanistične vede pa so psihologijo zbliževale s filozofijo, kar je prinašalo s seboj nevarnost nepreverljivih spekulacij, vendar so ji obenem obetale ohranjanje stika s konkretnimi ljudmi, z njihovimi realnimi vsakodnevnimi izkušnjami.

Psihološke teorije in metode, ki so nastale v kratki zgodovini psihologije, odslikujejo to nasprotje. Nasprotje med glavnima modeloma znanosti je sprožalo ves čas krizo psihologije in vedno nove in nove poskuse njenega odpravljanja, tako da nekateri avtorji pišejo, da je psihologija znanost, ki je v permanentni krizi (Trstenjak, 1987). Vsekakor je na začetku razvoja znanstvene psihologije prevladovala močna težnja k naravoslovni eksaktnosti. V petdesetih in šestdesetih letih je nihalo spet zanihalo proti družbenim vedam in filozofiji (z razvojem eksistencialistične, duhovedne, marksistične, humanistične in drugih alternativnih psihologij). Vendar primat naravoslovno usmerjene psihologije vsaj v akademskih krogih ni bil nikoli ogrožen. Kot je dejal Koch, je bil že od začetka interes psihologov predvsem znanstvenost, manj pa pravičnost (Koch, 1959). Vendar danes poskušajo psihologi poiskati metodološko in pojmovno plodnejši stik med obema tradicijama.

NARAVOSLOVNI MODEL PSIHOLOGIJE

Naravoslovno usmerjena psihologija je bila tudi osnovni model za začetke socialne psihologije v 20. stoletju. Zato v njej še danes prevladuje skrbna izvedba eksperimentov in opazovanje omejenih vedenjskih sekvenc posameznikov ali skupin v različnih, natančno določenih »dražljajskih situacijah«. Eksperimentalno raziskovanje naj bi po mnenju empiričnih psihologov privedlo do odkritja splošnih vzročnih psiholoških zakonitosti, ki vsaj od daleč spominjajo na naravne zakone. Pretesna navezava na vzorce naravoslovnega raziskovanja zakriva družbeni kontekst in družbene dejavnike vsega človeškega vedenja/delovanja in navidezno opravičuje metodološki individualizem in paradoksalni spoj modelov racionalnega in ne-racionalnega človeka.

Pretesna navezava na naravoslovno paradigmo je bila »kriva« tudi za počasen razvoj socialne psihologije, saj se je razvila kot zadnja med psihološkimi vedami. Usmerjenost psihologije v nomotetično znanstvenost je namreč dolgo časa izključevala upoštevanje socialnih dejavnikov, češ da so prekompleksni za običajno eksperimentiranje in raziskovanje ter da zahtevajo odmik od nomotetične razlage fenomenov. Po mnenju številnih kritikov nomotetskega modela znanosti bi popolna realizacija psihologije v skladu s tem modelom spremenila ljudi v nekakšne avtomate ali v algoritemsko delujoče sisteme. Vendar pa človeka ne moremo razlagati kot avtomat ali mehanski stroj, pa tudi ne kot računalnik, ki dela po nekem algoritmu. Ljudje aktivno in največkrat na nepredvidljiv način preoblikujemo signale, ki jih dobimo iz okolja, in temu ustrezno prilagajamo svoje vedenje. Zato človeškega vedenja ne moremo razložiti kot reaktivno vedenje, kot reakcijo na zunanje signale, ki poteka po trdnih in splošnih zakonih ali algoritemskih ukazih.

Po mnenju kritikov nomotetskega modela psihologije vodijo človekovo delovanje predstave o namenih in ciljih, zato bi morali uporabljati **teleološko**, ne pa **vzročno (kavzalno) razlago**. Teleološka razlaga sloni na razlogih, vzročna pa na vzrokih dejanj. Nekateri teoretiki ostro razlikujejo ti dve razlagi (Wright, 1975), drugi pa razlago na osnovi razlogov reducirajo na vzročno razlago (Davidson, 1980). Zagovorniki nomotetske razlage človeških dejanj poudarjajo vzročnost kot edino objektivno, s čimer zvedejo pojasnitev z razlogi na vzročno razlago s pomočjo zakonov. Kritiki nomotetske razlage pa največkrat pojasnitev na osnovi razlogov zoperstavljajo pojasnitvi na osnovi vzrokov in menijo, da je pojasnitev z razlogi primarna oblika razlage v družbenih vedah (Harré, Secord, 1972; Blumer, 1973).

Nomotetska razlaga temelji na univerzalnih vzročnih zakonih materialnega sveta, njen prenos na psihologijo pa pomeni, da so psihološki pojavi pri ljudeh epifenomen tega materialnega sveta brez lastnih zakonitosti oziroma pravil. Ker po mnenju kritikov nomotetske razlage psiholoških pojavov to vodi v nevzdržen redukcionizem, v redukcijo ljudi na nesvobodne organizme ali sisteme, moramo uporabiti druge metode, metode brez vzročnih zakonov. Te metode imajo za svojo osnovo razumevanje smotrov (ciljev, pomenov, vrednot), do katerih se dokopljemo z vživljanjem v akterje

neke socialne situacije.

Tovrstna kritika nomotetičnega modela znanosti v psihologiji velja le za tiste modele psihologije, ki vztrajajo pri redukciji vsega duševnega na fizično, in vsako govorjenje o duševnih fenomenih razumejo le kot izraz še ne znanstvene «ljudske psihologije« (Wilkes, 1995). Ne drži pa ta kritika za večino empiričnih psihologov, saj se zavedajo, da zakonitosti, ki jih eventualno odkrivajo na osnovi eksperimentov in opazovanj, niso neizogibni in splošni vzročni zakoni, temveč le splošne težnje, ki se z določeno verjetnostjo uveljavljajo v standardnih situacijah. Če se spremenijo globalne okoliščine psihološkega reagiranja ljudi, lahko predvidevamo, da se prej opazovane težnje ne bodo več uveljavljale ali pa se bodo modificirale (Gergen, 1973).

VZROČNI MODEL PSIHOLOGIJE

Po drugi strani pa metodološki predlogi, ki se izogibajo vzročni razlagi, na primer modeli čisto teleološke razlage (Wright, 1975), ne nudijo zadovoljive alternative. Med vzročno in teleološko razlago človeškega vedenja/delovanja ni nepomirljivega nasprotja, kot želijo prikazati bodisi zagovorniki empirizma bodisi zagovorniki hermenevtskih oziroma teleoloških teorijskih tradicij. Sama zagovarjam mnenje, da sta obe razlagi, torej vzročna in teleološka, upravičeni in da osvetljujeta vsaka svoj vidik človekovega socialnega vedenja/delovanja, nobena pa ne more nadomestiti druge. Razlaga s pomočjo razlogov, namer itn. osvetljuje vpletenost človekovih dejanj v mrežo drugih dejanj (iste osebe in drugih oseb) ter vpetost v simbolno posredovano polje razlage in identificiranja/razlikovanja akterjev, dejanj, situacij itn.

Razlaga s pomočjo vzrokov pa osvetljuje »mehanizme« psihosocialnega pogojevanja, ki v glavnem uhajajo kontroli in moči posameznika, vendar pa (so)določajo potek dejavnosti. Človekovih dejanj ne moremo s silo razdvojiti na »intencionalni« in »vzročni« del, ker sta obe sestavini povezani, in sicer pri vsakem posamezniku v njegovem »notranjem modelu« dejavnostne situacije, v katerega se vključujejo duševne podobe, pa tudi simbolni ali pomenski členi. Vsak posameznik »odigrava« svoja dejanja zase in spremlja odzive drugih ljudi na ta dejanja v lastni predstavi socialne situacije, katere bistveni del je prav omenjeno modeliranje situacije.

INTERSUBJEKTIVNOST ČLOVEKOVEGA SVETA

Model socialne situacije, ki ga ima posameznik, se razvija vzporedno z napredkom socializacije posameznika in v neki fazi preide v »posplošeno« podobo socialnega sveta, kjer ima glavno vlogo prav tako posplošena predstava posameznika o sebi in o svojih vlogah v socialnem svetu. Ta kognitivna reprezentacija socialnega sveta v posamezniku nekako ustreza »posplošenemu drugemu« iz teorije simboličnega interakcionizma (Mead, 1934).

Model socialne situacije je tako posrednik med teleološko in vzročno razlago oziroma med intencionalnim, simbolno in jezikovno posredovanim opredeljevanjem in zaznavanjem delovanja posameznika ter vzročnimi mehanizmi. Slednji zajemajo tako nevralne in fiziološke strukture ter fizične akcije in reakcije telesa kot tudi nekatere nezavedne, vendar duševne procese (emocionalne in afektivne reakcije).

Jasno je, da človeške namere, cilji, razlogi, razmisleki, smisli in pomeni, s katerimi identificiramo situacije, ne obstajajo »objektivno«, tako kot stvari zunaj nas, torej nimajo fizične realnosti in tudi ne fizikalne vzročne »sile«. Vendar pa so nujna sestavina intersubjektivnosti socialnega sveta, ki si ga delijo mnogi ljudje. Torej tudi niso povsem subjektivni, »privatni«, kot to razlagajo tradicionalne dualistične ontologije duha in telesa.

Tu upoštevam tudi znano kritiko »privatnega jezika« in »privatnega doživljanja«, ki so jo razvili L. Wittgenstein in njegovi nasledniki. Wittgenstein je v Filozofskih raziskavah (1969) obširno in podrobno zavrnil tradicionalno dualistično predstavo o povsem subjektivni zavesti, ki je dostopna le posamezniku, in o ostali realnosti, ki je »javna«, dostopna drugim ljudem. Dejansko ni mogoče imeti »privatne zavesti«, namreč privatnega določanja in razumevanja doživljanja.

Vsaka določba, vsako opredeljeno zaznavanje lastnih duševnih doživljajev namreč bistveno vključuje jezikovno opredelitev doživljajev (npr. kot bolečine, radosti, stremljenja itn.). Jezik pa ni privaten, temveč je vseskozi intersubjektiven, družben. Vsako jezikovno pravilo lahko uporabljamo (mu sledimo) le kot člani jezikovne skupnosti, ki deli isto pravilo. »Zasebno« sledenje kateremukoli pravilu (torej tudi jezikovnemu ali jezikovno posredovani opredelitvi nekega fenomena) bi pomenilo, da se izenači »verovanje, da sledimo pravilu« z »izvajanjem pravila« (A. Ule, 1990). Temu pa Wittgenstein ostro nasprotuje:

»Zato je 'slediti' pravilu praksa. A verovati, da sledimo pravilu, ni: slediti pravilu. Zato pravilu ne moremo slediti 'zasebno', ker bi sicer pomenilo 'verovati, da sledimo pravilu' isto kot 'slediti pravilu'« (Wittgenstein, 1969, par. 202).

Na osnovi Wittgensteinove kritike »zasebnega jezika« so nato njegovi učenci (Wright, Strawson, Ryle, Anscombe, Taylor, Kenny idr.) še poglobili kritiko zasebnega jezika in zasebne zavesti, s tem pa so razvili od fenomenologije neodvisno, vendar po intencah sorodno teorijo primarno intersubjektivnega življenjskega sveta, urejenega po implicitnih in eksplicitnih pravilih delovanja. V socialni psihologiji so potem to teorijo prevzeli zlasti etnometodologi (fenomenološki socialni psihologi in sociologi, npr. Garfinkel, 1967; Goffman, 1969; Cicourel, 1974) ter socialni konstruktivisti (npr. Harré, Secord, 1972; Harré, 1979, 1983; Gergen, 1985) in dekonstruktivisti (npr. Parker, Shotter, 1990).

Ker pa je intersubjektivnost tisti svet, v katerem ljudje dejansko živimo (živimo v družbenem svetu, ki se le posredno, skozi množico jezikovnih in drugih socialnih posredovanj »vklaplja« v naravni svet), moramo pri razlagi naših in tujih dejanj ter psiholoških in socialnih dogodkov sploh nujno upoštevati človeško intencionalnost in

subjektivna stališča, vrednotenja, emocije, in sicer kot svojevrstno objektivno stvarnost, namreč objektivnost na ravni socialno konstruirane intersubjektivnosti. V tem smislu je celo tvegano govoriti o »modelih stvarnosti«, saj to že implicira načelno razliko med modelom in stvarnostjo. Toda družbeni svet, v katerem živimo in se ga zavedamo, je dejansko hkrati konstrukt in stvarnost, v kateri živimo; je torej obenem »model« in »stvarnost«, ki jo modeliramo.

To razdvojenost oz. dvoumnost v pojmovanju »modela sveta«, ki ga ima posameznik, a je vendar več kot le skupek predstav o svetu, ponazarja tudi teza kognitivnega filozofa Daniela C. Denneta, ki razlikuje realni svet in različne miselne svetove (notional worlds), ki jih ima vsak posameznik (Dennet, 1987). Miselni svetovi so za Denneta teorijske konstrukcije, ki jih uporabljamo pri razlagi notranjih stanj drugih organizmov (ljudi), da bi lahko pojasnili njihovo vedenje. Miselne svetove sestavljajo miselni objekti in dogodki, v katere verjame subjekt, ki mu pripisujemo, da ima v lasti te svetove. Torej so s tega stališča fikcijski svetovi. Toda po drugi strani so »vsote predstav« ločene od stvarnosti. »Zamisel miselnega sveta je torej zamisel o modelu – toda ne nujno o stvarnem, dejanskem, resničnem modelu, ampak v modelu nekih notranjih predstav. Vendar ta ne sestoji iz predstav, temveč iz tistega, kar je predstavljeno. To je svet, 'v katerem živim', a ne svet predstav v meni« (Dennet, 1987, str. 155).

Predstava o modelih, ki postajajo del stvarnosti, ki jo »modelirajo« in se s tem ukinjajo in presegajo kot modeli, je blizu ideji o stalni družbeni konstrukciji stvarnosti, ki jo zagovarjajo socialni konstruktivisti. Tudi družbena konstrukcija stvarnosti je obenem mentalni proizvod družbenega človeka in stvarnost, v kateri človek živi. Ljudje namreč živimo v »osmišljenem svetu«, oz. v svetu, ki ga **enakovredno tvorijo dogodki, smisli in pomeni dogodkov**. **Družbeni svet**, v katerem živimo in delujemo, je **intersubjektivna stvarnost**, ki jo nenehno **konstruiramo** s svojimi dejanji, govorom, zamislimi in predstavami o družbi in o sebi. Nenehno razvijamo razne »modele stvarnosti«, ki sami postanejo stvarnost, kadar sami zaživimo v njih in kolikor zaživimo.

Smo kot igralci v drami, ki jo sami kreiramo, v njej igramo, jo gledamo in pojasnjujemo. Pri tem pa ni nobenega »ozadja« izza odra ali mesta »gledalca« pred odrom. Oder oz. drama, ki se na njem odvija, je edina stvarnost. Res je, da noben posameznik ni edini »pisec« ali »scenarist« svoje drame, je pa njen so-avtor. Med »modelom« in »stvarnostjo« ni torej nobene načelne ali ontološke razlike. Model stvarnosti in stvarnost sta le dva miselno abstrahirana pola v kontinuiteti razmerij med sestavinami (eko)sistema posameznik-družba-narava.

Menim, da prav nerazrešen problem glede ontološkega in spoznavnega statusa vsakdanjega socialnega sveta dela težave teoretikom psihologije in jih sili v vedno nove razcepe med »naturaliste« (empiriste, pozitiviste itn.) in »humaniste« (fenomenologe, hermenevtike, socialne konstruktiviste itn.). Tudi tu predlagano pomirljivo stališče glede razlik med kavzalisti in intencionalisti v psihologiji imamo za začetno približevanje k morda boljši rešitvi spora in s tem k teoretski utemeljitvi psihologije

kot znanosti.[2]

Glede na vedno prisotni socialni svet človekovega delovanja in pojasnjevanja sebe in drugih ljudi ima sklicevanje na namere, smotre, razmisleke in pomene svoj specifični, psiho-socialni vzročni vpliv. Tako je popolno razdvajanje med vzročnimi in teleološkimi (ali hermenevtskimi) razlagami človeškega vedenja/delovanja in spor o tem, kateri tip razlage je primaren in kateri je izveden, odveč oziroma je rezultat tega razdvajanja »naravne« podlage človeškega bitja od človekove družbene narave in od družbenega sveta ljudi. Dejansko obojega za ljudi ni mogoče ločiti ali eno stvarnost predstavljati kot »odsev« druge.

Socialna psihologija deli s celotno psihologijo vso problematiko ambivalentnih odnosov do družbene realnosti, do idealov znanosti in do vsakdanjega življenja. Nekateri problemi so v socialni psihologiji še bolj zaostreni kot v drugih psiholoških disciplinah.

2 N. Miščević v svoji knjigi Uvod v filozofijo psihologije (1990) zagovarja mnenje, da moramo v psihologiji razlikovati tri ravni razlage: raven opisa vedenja, raven interpretacije (s pomočjo želja, prepričanj, izrazov vsakdanje psihologije ipd.) ter raven vzročne razlage s pomočjo mehanizmov. Le zadnja raven razlage naj bi bila povsem znanstvena, čeprav Miščević predpostavlja kontinuiteto teh treh nivojev razlage. Menim, da vsaj v socialni psihologiji takšno razlikovanje ravni razlage ni izvedljivo, še zlasti zato, ker se na isti ravni (tj. na ravni znanstvene razlage) prepletata razlaga s pomočjo vzrokov in razlaga s pomočjo duševnih vsebin ipd.

2. PREDMET SOCIALNE PSIHOLOGIJE

2.1 KAJ JE SOCIALNA PSIHOLOGIJA?

Socialna psihologija poskuša odgovoriti predvsem na naslednja vprašanja:

- zakaj ljudje doživljajo in razlagajo svet okrog sebe, druge ljudi in sebe ravno na tak način,
- zakaj vzpostavljajo take odnose, zakaj se obnašajo do drugih na tak način, kot to počno,
- zakaj imajo prav tak sistem prepričanj, vrednot stališč, orientacij do sveta in ljudi okrog sebe, kot ga imajo,
- zakaj sprejemajo v socialnem kontekstu prav določene vloge in vedenjska pravila, identitete (Eiser, 1986, str. 1).

Zaradi obširnega in kompleksnega področja raziskovanja je težko opredeliti predmetno področje socialne psihologije. Tako v strokovnih knjigah najdemo različne definicije socialne psihologije, vsem pa je skupno povezovanje posameznikovega doživljanja in delovanja z njegovim socialnim kontekstom. Za socialno psihologijo je značilno prav to, da povezuje **individualni psihološki kontekst** in **nadindividualne socialne kontekste** človeške dejavnosti.

Tako Secord in Backman (1976) definirata socialno psihologijo kot **znanost o vedenju/delovanju in doživljanju posameznikov v socialnem kontekstu**. Socialna psihologija torej proučuje zakonitosti socialnega delovanja ljudi in dispozicije ljudi za socialno delovanje.

Po mnenju Simpsona skuša socialna psihologija **opisati različna dojemanja stvarnosti**, ki jih razvijajo različne skupine ljudi, in tako razumeti njihove družbene in zgodovinske probleme kot tudi vlogo, ki jo ta dojemanja stvarnosti igrajo v življenju ljudi (Sampson, 1991, str. 4).

Gergen K. in Gergen M. (1986) pa socialno psihologijo preprosto definirata kot **sistematični študij socialne interakcije**. Po njunem mnenju socialna psihologija poskuša razumeti in razložiti osnovne zakonitosti socialnega življenja. Podobno pravi Myers: Socialna psihologija je **znanstveno raziskovanje načina, kako ljudje mislimo drug o drugem, vplivamo drug na drugega in se nanašamo drug na drugega** (Myers, 1994, str. 3).

Opredelitvi Gergenovih in Myersa navidez zanemarjata socialni kontekst vedenja/delovanja in doživljanja posameznikov. Vendar pa je zanje socialna interakcija (vedenje ljudi drug do drugega) le drug izraz za celoto družbenega življenja, kakor ga doživljajo posamezniki v svojem vsakdanjem življenju. Zato je socialna interakcija temeljni socialni kontekst vsakdanjega delovanja, mišljenja in doživljanja posameznikov.

Socialna psihologija torej primarno zasleduje neposredno součinkovanje ljudi v socialnih odnosih in šele nato (sekundarno) v odvisnosti od transpersonalnih socialnih in zgodovinskih dejavnikov, kar je sicer predmet tudi drugih družbenih ved (sociologije, antropologije, zgodovine ipd.). Pravzaprav ni mogoče natančno razmejiti področja socialne psihologije od drugih družbenih ved. Gre bolj za razlike v vidikih oziroma v poudarkih kot v predmetu. Zato nekateri avtorji razumejo socialno psihologijo kot izrazito **interdisciplinarno** vedo, vendar vedo z lastnimi izhodišči, načeli raziskovanja in teoretskim aparatom.

Socialna in societalna psihologija

Socialni psihologiji ne gre za katerokoli socialno vedenje/delovanje, temveč za tisto, ki je v območju posameznikovega vpliva na socialno okolico in obratno, vpliva socialne okolice nanj. Tudi tedaj, ko socialni psiholog proučuje vedenje/delovanje ljudi v velikih socialnih sistemih (v ekonomskih razmerjih, v institucijah, v množicah, v politiki), ga zanimajo individualne reakcije ljudi v teh razmerah. Celo tedaj, ko socialni psiholog analizira socialne skupine in skupinsko ravnanje ljudi, ga skupine ne zanimajo prvenstveno kot socialne enote, temveč posamezniki v njih. Prvenstveno raziskuje neposredno součinkovanje ljudi v socialnih odnosih (socialno interakcijo) in šele nato (sekundarno) vedenje/delovanje ljudi v transpersonalnih kontekstih, kar je sicer predmet drugih družbenih ved.

Pogosto naletimo na mnenje, da je socialna psihologija družbena znanost »majhnega in srednjega dosega«, ker pač običajno proučuje **mikrosfero življenja** in le redko sega na raven večjih institucij ali vse družbe. Vprašanje je, ali je to res njen doseg oz. ali je to njena načelna omejitev. Nekateri avtorji razlikujejo med »socialno« in »**societalno« psihologijo** (Himmelweit, Gaskell, 1990). **Societalna psihologija** se, kot pišeta Himmelweitova in Gaskel (1990, str. 9), osredotoča na študij socialnih fenomenov, institucij, kulture in njihovih relacij do interakcij s člani družbe.

Po mnenju zgoraj omenjenih avtorjev je societalna psihologija nastala kot dopolnilo in kritika socialne psihologije, ker se je socialna psihologija preveč osredotočila na mikrosocialne pojave. V zadnjih desetletjih pa tudi znotraj socialne psihologije nastaja vedno pomembnejša smer societalno usmerjenih socialnih psihologov, ki so v mnogočem razširili področje njenega raziskovanja (Gergen, Moscovici, Tajfel, McGuire, Sampson itn.).

Razlika med socialnim in societalnim se navezuje tudi na pogosto razlikovanje

med »socialnim« in »družbenim« (v nekaterih jezikih je ta razlika zabrisana). Območje socialnega je tisto, kar se dogaja v neposrednem medosebnem vedenju/delovanju ljudi. To je tudi območje, ki ga lahko posameznik obvladuje. Območje družbenega pa zajema bistveno nadosebne sisteme družbe (državo in njene institucije, ekonomska in razredna razmerja, ideološke aparate družbe ipd.).

V analizah konteksta socialne psihologije najdemo tudi delitev na »psihološko« in »sociološko« socialno psihologijo. Za prvo je značilen bolj laboratorijski eksperimentalni pristop k socialnopsihološkim pojavom oz. reakcijam posameznika, druga pa s psihološkim aparatom analizira različne družbene procese in dogodke.

V tej knjigi pod nazivom socialna psihologija razumemo obe območji možnih psiholoških raziskav: »socialno« in »societalno«. Podobno tudi ne bomo strogo razlikovali med psihološko in sociološko socialno psihologijo, čeprav je res, da je avtorica strokovno bolj usmerjena v tisto, kar imenujejo societalna in sociološka socialna psihologija.

2.2 Socialna psihologija kot znanost o socialni interakciji

Čeprav je področje raziskovanja socialne psihologije raznoliko in so tudi temeljni teorijski pristopi k socialnemu vedenju ljudi zelo različni, pa vendar obstaja osrednje področje socialne psihologije, na katerega se vedno nanašamo. To so različne oblike **vedenjskih in delovanjskih izmenjav** med ljudmi v različnih socialnih odnosih. Tem izmenjavam pravimo **socialne interakcije**. Gre za sklop kompleksnih izmenjav različnih medsebojnih dejanj in vplivov posameznikov (verbalnih, neverbalnih, motivacijskih, ekspresivnih). V procesih medsebojnega delovanja v različnih socialnih odnosih posamezniki oblikujejo tudi svojo samopodobo (identiteto) in koncept sebe (self). Če razumemo socialno interakcijo tako, da zaobjema vse oblike medsebojne izmenjave dejavnosti in komunikacij ter psihološke procese, ki spremljajo te dejavnosti, potem je socialna interakcija osnovni socialnopsihološki proces.

Interakcija poudarja dve sestavini: »inter« in »akcija«. Prva sestavina meri na **socialno situacijo**[3], v kateri praviloma sodeluje več ljudi, ki so v aktivnem odnosu drug do drugega, druga pa na **socialno akcijo (delovanje)** posameznikov v dani situaciji. Socialna situacija je objektivni element socialne interakcije, socialna akcija pa subjektivni element. Vendar ju ne moremo povsem ločiti niti realno niti pojmovno, ker sta medsebojno povezani in soodvisni. Socialna situacija je določena prav z

3 V sodobni socialni psihologiji je precej avtorjev, ki jemljejo prav socialno interakcijo za izhodišče in osnovni predmet raziskav in teorij. Med temi naj omenimo zlasti predstavnike simboličnega interakcionizma in teorije vlog (Mead, 1934; Turner, 1962; Berger, Luckmann, 1988) ter socialne konstruktiviste (Harré, 1979, 1983; Harré, Secord, 1972; Gergen, 1985). So pa tudi avtorji, ki posebej izpostavljajo prav pravila, ki urejajo razmerje med socialno situacijo in socialnim delovanjem (Argyle idr., 1981).

možnostmi, ki jih daje socialni akciji posameznikov, te možnosti pa so pred tem ustvarili ljudje s svojimi dejanji (akcijami). Po drugi strani pa socialna akcija posameznikov vedno meri na socialno akcijo drugih ljudi, na morebitne odzive, na zaželene ali nezaželene odgovore, pogosto je re-akcija na dejanja drugih ljudi, skratka, poteka in je smiselno mogoča le v neki socialni situaciji.

Socialna interakcija predpostavlja sposobnost ljudi za artikulirano izmenjavo gest, simbolov, informacij, dejanj. Osnovno sredstvo in »snov« socialnih interakcij je jezik kot tisti socialni simbolni sistem, ki ga relativno enotnega vzdržuje in gradi neka družba. Socialna interakcija predpostavlja druge, višje **simbolne kode** za prenos bolj sofisticiranih sporočil, na primer kulturne kode in znanost. Prav tako predpostavlja različne kanale in medije za komuniciranje med ljudmi. S tem pa še nismo izčrpali »ozadja«, ki podpira ali omogoča ter definira socialno interakcijo. Zlasti velja omeniti nezavedne dejavnike in strukture nezavednega. Pomemben del psihoanalitskih teorij se ukvarja s simbolno oziroma jezikovno strukturiranostjo nezavednega (kot Lacanova šola in hermenevtska psihoanaliza), tako da se tudi te teorije vpisujejo v polje simbolno posredovalnih procesov socialne interakcije.

Socialna interakcija poteka na različnih ravneh, od enostavnih diadičnih interakcij do globalnih socialnih interakcij med skupinami, institucijami itn. Različne ravni in modifikacije socialnih interakcij predstavljajo socialni kontekst vedenja/delovanja in doživljanja posameznikov. Na različnih ravneh socialnih interakcij delujejo razni posredniki socialnega vpliva okolja na posameznika. Najmanj posrednikov je na medosebni ravni. Tu gre za direkten vpliv in soočenje dveh ali več posameznikov. Na skupinskem nivoju gre že za posredovanje različnih socialnih dejavnikov, kot so socializacijski agensi – družina, šola, vrstniki. Na višjem institucionalnem nivoju posredujejo različne ekonomske, pravne in politične, kulturne institucije, na najvišjih ravneh družbenih odnosov pa država z različnimi državnimi institucijami in podsistemi – kulturni, pravni, ekonomski, ideološki. Socialni kontekst vedenja/delovanja in doživljanja posameznikov so torej vsi učinki socialnega okolja na posameznika in pogoji, ki uokvirjajo njegovo lastno vedenje/delovanje na raznih ravneh socialne interakcije. Socialna interakcija v različnih oblikah in vidikih pa je potemtakem odnos med posameznikom in socialnim kontekstom.

Vloga posameznika v socialni interakciji

Na vsaki od prej omenjenih ravni socialne interakcije (medosebni, skupinski, institucionalni) stoji posameznik v različnih modalitetah odnosov do drugih ljudi, odvisno od posredovanja skupin, institucij, družbenega sistema. Zato je le videz, da se v nizanju teh nivojev posameznik izgublja in postaja vse bolj abstrakten. V resnici gre le za nove, splošnejše in bolj kompleksne vidike medindividualnih interakcij.

Še zlasti so pomembne **implicitne**, velikokrat **nezavedne** predpostavke posameznikovega vedenja/delovanja v socialnih situacijah. Tu ne gre le za zunanje, oti-

pljive učinke, temveč morda predvsem za tiste učinke na posameznika in determinante posameznikovega vedenja/delovanja, ki se kažejo v spremembah in oblikovanju posameznikovih stališč, verovanj, mnenj, interesov, razlag socialnih situacij, drugih ljudi in samega sebe. Vsekakor socialni kontekst ni nestrukturirana celota, temveč je urejen po moči, obsegu in trajnosti dejanskega ali možnega učinkovanja socialne situacije na posameznika.

Kaj pa pomeni posameznik v tem sklopu interakcij in socialnih kontekstov? Pri posamezniku nas zanima predvsem **splet tistih vedenjskih oblik, delovanjskih namer, doživljanj, ki podpirajo, spremljajo ali predpostavljajo socialno vedenje/delovanje posameznika v različnih socialnih interakcijah in situacijah.** Ker je večina človekovih dejavnosti sestavina socialnih interakcij, predstavlja omenjeni specifični splet dejavnosti in potencialov tudi posameznikov socialni potencial.

Ta delitev je enostranska, saj pušča posameznika nestrukturiranega. V resnici je tudi posameznik sam strukturiran podobno kot ravni interakcije. Posameznik je tako na primer strukturiran na podsisteme motivacij, stališč in verovanj, privzetih norm in vrednot, emocij, kognicij, občutkov in zaznav, sposobnosti in kompetenc itn. Ta delitev posameznika na različne **psihološke podsisteme** ni neodvisna od prej opisane, prve delitve. Kolikor bolj diferencirano in strukturirano je neko socialno okolje, toliko bolj diferencirano in strukturirano je socialno delovanje posameznika v njem in s tem tudi njegova individualna psihološka narava.

Povezava med sistemoma pa mora biti utemeljena tako v posamezniku kot v socialnem okolju. V posamezniku so to hierarhični sistemi njegovih namer, smotrov, stališč, sistemov reprezentacij socialne stvarnosti, s katerimi »preklaplja« svoje delovanje, refleksijo in anticipacijo rezultatov svojih in tujih delovanj z ene ravni interakcije na drugo. Tako na primer posameznik lahko opazuje odnos z drugo osebo zgolj z vidika medosebnosti, lahko pa s stališča pripadnosti obeh oseb isti ali različni skupini, socialnemu sloju, instituciji, kulturi.

V socialnem okolju omogočajo podobne navzkrižne povezave med nivoji socialne interakcije razne oblike posplošenih, normativnih vzorcev socialnega delovanja posameznikov v različnih socialnih situacijah: vrednote, norme, pravila komuniciranja in vedenja/delovanja, socialne vloge itn. Tudi ti vzorci so organizirani v zapleten, vsaj delno hierarhično organiziran sistem. Posameznik skozi socializacijo ponotranja posplošene, normativne vzorce socialnega delovanja, tako da lahko izbira svoje cilje, namere, želje in razlage realnosti v skladu s temi ponotranjenimi vzorci socialnega delovanja.

Analiza socialnega konteksta

Predmet socialne psihologije je torej po mnenju večine avtorjev analiza socialnega konteksta posameznika. Socialni kontekst pa ni enoznačen pojem, zato mu namenimo nekaj pozornosti. Predvsem razlikujemo dva vidika socialnega konteksta:

- **ekstenzionalni** (obsegovni),
- **intenzionalni** (vsebinski).

Prvi zajema **družbeno okolje** posameznika v različnih situacijah (medosebne odnose, komunikacijo z drugimi ljudmi, vplivne skupine in institucije).

Drugi pa predstavlja **družbeni okvir** delovanja. Družbeni okvir zajema celoto idej, spoznanj, družbenih in kulturnih norm, in vrednot, ki določajo tipične vzorce prepoznavanja, pojasnjevanja in razumevanja situacij in posameznikovega doživljanja stvarnosti.

Lahko bi dejali, da razlikujemo pri socialnem kontekstu:

- **kontekst socialnih vplivov,**
- **kontekst socialnih pomenov**.

Oba sta seveda v medsebojni zvezi, saj je največkrat tisti socialni vpliv, ki je dominanten v dani situaciji, tudi izvor socialnih pomenov in nasprotno, dominantni izvor socialnih pomenov ima praviloma največji socialni vpliv na posameznika. Kljub temu ju ne smemo enačiti med seboj, ker delujeta na različnih ravneh.

Socialna psihologija skuša zajeti oba vidika socialnega konteksta, čeprav se srečujemo tudi z enostranskimi koncepti in teorijami, ki upoštevajo le en vidik. Kdor ima posameznika za pretežno odvisnega od družbe, za objekt družbenih vplivov, bo dal prednost ekstenzionalnenu vidiku družbenega konteksta in bo dejavnost posameznika razlagal kot pretežno posledico delovanja socialnih skupin in institucij. Kdor pa ima posameznika za pretežno avtonomno osebo, ki lahko pomembno vpliva na pogoje svojega življenja, medosebne in družbene odnose, bo dal večjo težo intenzionalnemu vidiku njegovega delovanja. [4]

Pri socialnopsihološki razlagi vedenja/delovanja ljudi v odvisnosti od socialnega konteksta, se pojavljata dva nasprotujoča si pristopa:

- pristop od »spodaj navzgor« (Bottom-up view),
- pristop od »zgoraj navzdol« (Top-down view) (Burr, 1995, str. 97).

Po prvem pristopu posameznik pretežno določa družbeni kontekst svojega delovanja, po drugem pa nasprotno, družbeni kontekst pretežno določa posameznikovo delovanje.

Po prvem pristopu je posameznik pretežno primaren, družba pa sekundaren pojav. Družba je učinek delovanja posameznikov. Po drugem pristopu pa je družba večinoma primaren, posameznikovo delovanje pa sekundaren pojav. Posameznikovo delovanje je učinek družbe.

Vsak od obeh pristopov ima svoje metodološke in pojmovne prednosti, še več pa slabosti. Pristop od spodaj navzgor je vsekakor bližji običajnim eksperimentalnim in opazovalnim možnostim psihologov, saj jemlje za izhodišče analize in opazovanja posameznika in njegovo početje. Je tudi bližji vsakodnevnemu razumevanju življenja

---

4 Tipične predstavnice pretežno ekstenzionalnega gledanja v socialni psihologiji so zgodnje behaveoristične raziskave in teorije socialnega vpliva in konformizma (Ash, Newcomb, Sherif), tipične predstavnice pretežno intenzionalnega gledanja pa so nekatere teorije simboličnega interakcionizma in fenomenološke socialne psihologije (t.i. etnometodologije).

ljudi, kjer tipično pojmujemo sebe in druge kot subjekte dejavnosti in odgovorne za svoja dejanja. Ni čudno, da se je ta pristop utrdil zlasti v empirični socialni psihologiji, predvsem ameriški. Tu si je pridobil tudi posebno ime, namreč »metodološki individualizem«. Predpostavlja, da je posameznik v sebi zaključeno in zaokroženo bitje, v katerem primarno delujejo razni zasebni psihološki procesi, ki bistveno vplivajo na njegovo situacijsko odzivanje-obvladovanje-pojasnjevanje. Področje družbe je v glavnem le področje raznih (odvisnih ali neodvisnih) spremenljivk, ki jih je treba nadzorovati ali po možnosti izločiti, če želimo priti do objektivnih psiholoških spoznanj.

Velika slabost tega pristopa je, da ne more razložiti cele vrste procesov družbenega življenja ljudi, npr. zakaj se toliko ljudi navidez brez odpora podreja družbenim normam in pravilom, tudi takšnim, ki so etično vprašljiva ali nevarna. Zanemari pa tudi protislovnost in parcialnost posameznikove duševne strukture ter nenehno skupnostno konstruiranje družbenega sveta.

Takšna dejstva navidez laže razložimo z drugim pristopom (od zgoraj-navzdol), namreč kot posledico družbenih učinkov na posameznike. Vendar pa tedaj izgubimo možnost razlage drugih, za življenje ljudi prav tako pomembnih dejstev, npr. težnje k individualnemu, kar se da svobodnemu oblikovanju življenjskega sloga posameznika, oblikovanja samopodobe. Zakaj so se izjalovili poskusi institucij, ideologij, režimov, da bi nadzorovali te težnje? Zakaj lahko človek ustvarja le, če se ima za svobodnega in ima možnost alternativnih izbir?

Kot ugotavlja Burr, sta oba pristopa problematična. Razlika je ena od mnogih konstrukcij, s katerimi si pomagamo razložiti in razumeti vsakdanji svet. Ta konstrukcija je zgodovinska in relativna, je posledica določenih družbenih odnosov (odnosov dominacij in podrejanj) in služi njihovemu ideološkemu legitimiranju. Podobno vlogo imajo po njegovem še nekatere druge dihotomije, ki so trdno vraščene v sodobno psihologijo (npr. dihotomija duševno/telesno, razum/čustva, svobodna volja/determinizem) (Burr, 1995).

Razmerje med posameznikom in družbo

Razmerje med posameznikom in družbo ni izključujoče, temveč vključujoče. Gre za celoto odnosov, za sistem odnosov, kjer vsak člen v odnosu potrebuje drugega za svoj obstanek in noben ni po sebi dominanten. Uspešnost posameznikovega delovanja in družbena struktura sta realna in medsebojno odvisna pola iste strukturirane celote. Podobno meni Sampson, ki se naslanja na Batesonovo sistemsko teorijo (Sampson, 1989). Enota za preživetje ni niti posameznik niti družba. Dejansko ni takšne enote v pravem pomenu besede, temveč le **sistem**, ki mu Bateson pravi »ekosistem«. Ta sistem vključuje tako posameznike kot njihovo družbeno in naravno okolje. Vsaka živa vrsta si »ustvarja« svoje ekosisteme in nasprotno, okolje oblikuje sebi primerne vrste. Podobno tudi ljudje ustvarjajo sebi primerno okolje, ki vključuje tudi družbene odnose in institucije, ti pa zopet obratno »ustvarjajo« posameznike, ki v njih lahko de-

lujejo, se smiselno odzivajo na situacije, jih skušajo obvladati, usmerjati svoje in tuje vedenje ter ga pojasniti.

Sistemsko gledanje na posameznika in družbo ne zanikuje obstoja posameznikov na račun višje celote (sedaj npr. ekosistema), temveč razume posameznika kot družbeno konstruiranega skozi celoto svojih socialnih odnosov. Sampson pravi takšni individualnosti posameznika »ukoreninjena individualnost« (embedded individuality) (Sampson, 1990, str. 124).

Drugi avtorji, npr. Gergen ali Harré, pojmujejo to celoto raje kot nenehno dejavnost, ne pa kot sistem. Imenujejo jo **proces družbene konstrukcije stvarnosti.** Ta dejavnost zajema tako posameznike kot družbo (in kulturo). V njej se sočasno oblikujejo posamezniki, njihovi načini delovanja, razlaganja in razumevanja sveta ter družbene strukture in institucije (Gergen, 1985; Harré, 1979). Družbena konstrukcija stvarnosti je proces, ki je tako subjektiven kot objektiven, individualen in družben. Je skupni kontekst in izvor človekove dejavnosti, njenih subjektivnih in objektivnih vidikov.

Za konstruktiviste je bistven element družbene konstrukcije stvarnosti **jezikovna praksa oz. struktura jezika** (Burr, 1995, str. 126). Jezik je namreč univerzum, ki ga ne moremo nikoli docela preseči, mu priti »za hrbet«, si ga ogledati »od zunaj«. Vsak tak poskus namreč že vnaprej predpostavlja rabo jezika, ki ga »opazujemo«. Zato je tudi psihološko spoznanje sestavni del jezikovno posredovane konstrukcije stvarnosti, je bistveno jezikovna dejavnost, ki nastaja in se ohranja v toku socialnih interakcij.

Ljudje v vsakdanjem življenju konstruirajo različne verzije skupnega znanja. To, kar imamo za resnico, to je tekoče sprejete načine razumevanja sveta, so za socialne konstruktiviste družbeni procesi in interakcije, kjer se ljudje stalno ukvarjajo drug z drugim. Različne verzije skupnega znanja so tedaj nekakšne »dogovorne«, »vpogajane« oblike razumevanja sveta in dejavnosti ljudi. Zato lahko govorimo o številnih različnih **socialnih konstrukcijah sveta**. Vsaka od teh konstrukcij prinaša s seboj specifične oblike družbene dejavnosti in izključuje druge oblike dejavnosti.

Polemična ost tega pristopa k človeški družbeni dejavnosti je zavračanje tradicionalnega pojmovanja posameznikove dejavnosti, zlasti govora, kot »izrazov« njegove duševnosti, mišljenja, stališč, prepričanj ipd. Tradicionalno pojmovanje sloni na predpostavki preloma med subjektivnim in objektivnim, zasebnim in javnim, prav to pa konstruktivisti zavračajo. Zato zavračajo številne koncepte socialne psihologije, ki so za druge teoretike običajni in neproblematični, npr. stališča, mnenja, predsodke, sebstvo itn. Namesto njih nastopajo »**diskurzne strukture**« (oblike govorne prakse), npr. rasistični diskurzi, diskurzi identitete itn.

Za sodobno socialno psihologijo je sistemsko pojmovanje medsebojnega razmerja posameznika in družbe ter pojem družbene konstrukcije stvarnosti zelo pomembno. Več dvomov pa sproža konstruktivistična domneva o temeljni in konstitutivni vlogi jezika, diskurza, kajti jezik sam je zelo družben instrument in funkcija, npr. instrument interakcije in komunikacije ter medsebojne koordinacije delovanja več ljudi.

Zato se sistemsko »nanaša« na nekaj izven sebe in ne sme preveč odstopati od teh osnov, sicer zgubi svojo moč. Teza o dominanci jezika ali diskurza nad drugimi družbenimi praksami vodi v novo obliko dualizma, namreč dualizma jezik – druge družbene prakse, ki ima podobne poteze kot drugi dualizmi.

Problem, kako pojmovati odnos posameznik – družba, je pomemben tudi za doseganje družbeno relevantne socialne psihologije. Socialna psihologija že po svoji osnovni nameri stremi k čim večji **družbeni relevantnosti**. Kot ugotavlja Eiser (1986), potrebujemo pristop, ki pojmuje posameznika kot aktivnega udeleženca v družbenem kontekstu. Individualna izkušnja je tedaj po eni strani učinek konteksta, družbeni proizvod (mislimo in čutimo, tako kot delamo, zato ker smo družbena bitja), po drugi strani pa je socialni kontekst proizvod človeškega mišljenja in delovanja. Svet, v katerem živimo, je delno proizvod tega, kako mislimo in čustvujemo.

Tak pojmovni in metodološki pristop k človeku kot družbenem bitju omogoča lažjo povezavo socialne psihologije z drugimi družbenimi vedami, predvsem s sociologijo, pa tudi politologijo, ekonomijo, socialno medicino idr. Socialna psihologija tedaj postane **relevantna** za razlago in reševanje družbenih problemov.

NIVOJI SOCIALNE INTERAKCIJE

Ker se socialna interakcija odvija na štirih osnovnih nivojih družbene dejavnosti ljudi (individualno-osebnem, medosebnem, skupinskem in institucionalno-družbenem), moramo analogno razlikovati tudi štiri nivoje socialnopsihološke analize in razlage:

1. intrapersonalni nivo,
2. interpersonalni in situacijski nivo,
3. pozicionalni nivo,
4. sistemsko-ideološki nivo.

Te nivoje socialnopsihološke razlage je jasno opredelil in analiziral W. Doise v knjigi »Nivoji razlage v socialni psihologiji« (1986). Z razdelavo teh nivojev socialnopsihološke analize pridemo do uokvirjanja predmetnega področja psihologije.

Intrapersonalni nivo

Ta nivo razlage zajema posameznika in njegovo psihološko reagiranje na vsakovrstne socialne vplive (interakcije), pa tudi posameznikove psihološke mehanizme, ki so pomembni za njegovo vključevanje v socialno interakcijo. Čeprav se zdi, kot da posameznik sam zase ne stoji v nobeni socialni interakciji, pa je v resnici nenehno naravnan na neko interakcijo.

Posameznik je od rojstva naprej odvisen od drugih ljudi in vse svoje želje in potrebe lahko realizira le v odnosu z njimi. Zato tudi osebno doživljanje posameznika meri na različne socialne odnose, na socialno interakcijo torej. V teorijah in raziskavah, ki se

ustavijo na tej ravni analize interakcije, se ne ukvarjamo neposredno s socialno interakcijo med posameznikom in socialnim okoljem, vendar pa se še vedno posredno nanašamo nanjo.

Tovrstni primeri so raziskave o socialni percepciji, teorije o implicitnih teorijah osebnosti, ki vodijo naše ocenjevanje drugih oseb, teorije kognitivnega ravnotežja (Heider), teorije kognitivne kongruence (Osgood, Tannenbaum) in kognitivne disonance (Festinger, Doise, 1986). Te teorije postulirajo kognitivni model (največkrat ravnotežnostnega) za urejanje socialnih zaznav, vtisov o drugih osebah in o samem sebi, o značaju socialnih situacij ipd. Med teorije s te ravni socialnopsihološke razlage sodijo tudi teorije o socialni kategorizaciji (Tajfel, 1981).

Interpersonalni in situacijski nivo

Ta nivo razlage se ukvarja z medosebnimi procesi, ki nastopajo v dani situaciji. Pri tem zanemarimo vplive morebitnih drugih oseb, ki ne sodijo v določeno situacijo (primer diadičnega odnosa). Posvetimo se dinamiki odnosov, kot se vzpostavljajo v danem trenutku med danimi posamezniki in v dani situaciji (na primer v konfliktni situaciji med dvema osebama).

Tudi tej ravni interakcije je posvečenih veliko znanih raziskav in del v socialni psihologiji, kot so Lewinova dela o psihologiji skupin, menjalna teorija socialne interakcije, raziskave s področja medosebne komunikacije, medosebne privlačnosti ali sovraštva... Tipična teorija za ta nivo socialnopsihološke razlage je Kelleyeva teorija socialnega pripisovanja ali socialne atribucije, ki raziskuje, kako partnerja v odnosu drug drugemu pripisujeta vzroke in odgovornost za določene dogodke in potek odnosa (Kelley, 1973).

Pozicionalni nivo

Na ta nivo socialnopsihološke razlage sodijo teorije pripisovanja (atribucije) tedaj, ko začnejo upoštevati razlike v socialnem statusu posameznika v skupini, instituciji, družbi. S tem presežejo nivo eksperimentalnih situacij in običajno majhnih skupin poskusnih oseb.

Tudi raziskave o vplivu statusnih razlik na moč prepričevanja v govoru sodijo v to skupino, predvsem pa različne raziskave o vlogah in statusu oseb v skupinah. Na tej ravni razlage moramo ob psihološki pogosto upoštevati še sociološko razlago socialnih pojavov (Doise, 1986).

Ideološki nivo

Ta nivo razlage zajema najširši socialni kontekst, odnose med institucijami in velikimi socialnimi sistemi ter odnose posameznika ali skupin do družbe v celoti. Tu so zelo pomembne različne ideologije, zato Doise imenuje ta nivo ideološki. Vsaka

družba razvija svojo lastno ideologijo, svoj sistem prepričanj in socialnih predstav (reprezentacij), vrednot in norm, ki opravičujejo, vrednotijo in vzdržujejo socialni red (Doise, 1986).

Primer takšnega sistema prepričanj je sistem kazni in nagrad. Socialnopsihološke teorije s tega nivoja razlage so najsplošnejše in zajemajo družbo v celoti, kot na primer teorija (ideologija) »pravičnega sveta« (Lerner, 1975), raziskave o vplivu avtoritete znanosti na posameznika (Milgramovi eksperimenti – Milgram, 1974), medkulturne raziskave, teorija socialnih reprezentacij (Moscovici, Farr, 1983), pa tudi teorije o implicitnih modelih človeka in o ideoloških predpostavkah v sami socialni psihologiji (Shotter, 1976; Israel, 1972; Billig, 1982).

Navedeno razmejevanje štirih nivojev socialnopsihološke razlage ne pomeni dokončne in tudi ne izčrpne delitve. Mogoče bi bilo poiskati še kakšno nižjo stopnjo analize, kot je intrapersonalni nivo (fiziološki nivo razlage), ali pa kakšen višji nivo od ideološkega (sociološko-zgodovinski nivo), ki pa bi že presegal domet socialne psihologije (Doise, 1986).

Delitev ni izključujoča, saj nekatere raziskave in teorije segajo na več nivojev hkrati. Tako na primer Festingerjeva teorija kognitivne disonance nastopa pretežno:

- na prvem nivoju razlage, ker pojasnjuje, kako posameznik v sebi usklajuje disparatne vtise, pojme, stališča;
- vendar pa to teorijo lahko uporabimo tudi na drugem nivoju v raziskovanju procesa, kako skuša posameznik uporabiti koherentno podobo o sebi v vodenju socialne interakcije z drugimi osebami;
- uporaba kognitivne disonance v teoriji o tako imenovanih definicijskih stališčih, ki določajo članstvo v neki skupini, spada na tretji nivo razlage;
- na četrtem nivoju razlage so teorijo disonance uporabili v raziskavah ideološkega procesa oblikovanja predstave o konsistentnem, avtonomnem posamezniku.

Analiza mikrosfere življenja

Večina socialnopsiholoških raziskav in teorij zajema drugo in tretjo raven razlage oz. socialne interakcije (medosebni in pozicionalni nivo). To se sklada z »vmesnim« položajem socialne psihologije med psihologijo in drugimi družbenimi vedami. Socialna psihologija je usmerjena predvsem v mikrosfero socialnega delovanja ljudi, torej v medosebne in skupinske socialne odnose.

Vendar pa to ne pomeni, da bi bila socialna psihologija zato marginalna veda, zgolj dopolnilo psihologiji in drugim družbenim vedam. Nasprotno, procesi v socialni mikrosferi so osnova vseh drugih družbenih procesov in odnosov, saj brez neposrednih socialnih interakcij med ljudmi ni nobenih drugih, višjih in bolj posrednih socialnih odnosov. Zato ni nenavadno, da se v vseh družbenih kontekstih, na vseh ravneh organizacije družbe, ponavljajo značilni problemi neposrednih socialnih interakcij, npr. problemi komunikacije, uskladitve medsebojnih pričakovanj partnerjev, kri-

tična razmerja med samopodobo posameznika in podobo, ki jo imajo drugi o njem, konflikti med identitetami različnih referenčnih skupin itn.

Socialna psihologija tako nastopa na zelo širokem problemskem polju in področju uporabe, ki sega od psiholoških procesov v posameznikih do odnosov med institucijami in globalnih družbenih razmerij. Zaradi svoje navezave na vsakdanje človeško življenje in delovanje je blizu vsakdanjemu človeku, hkrati pa je, zaradi svojih znanstvenih konceptov, teorij in metod, dvignjena nad vsakdanjo raven razumevanja socialnih interakcij. Tako po eni strani velja misel H. Tajfla in C. Fraserja »Mi vsi smo socialni psihologi« (Tajfel, Fraser, 1990, str. 21), po drugi strani pa smo naivni socialni psihologi, podvrženi spontanim in nezavednim konstruktom o človeškem socialnem vedenju, torej potrebujemo **socialno psihologijo kot znanstveno refleksijo teh konstruktov**. To dela socialno psihologijo za neizogibno sestavino raziskovanja v drugih družbenih vedah in je tudi nobena od njih ne more nadomestiti.

2.3 Teoretski modeli socialne psihologije

Socialna psihologija nima ene same ali skupne teorije, temveč je v svoji zgodovini razvila kar nekaj vodilnih teorijskih vzorcev (teorijskih paradigem). Teorije socialne psihologije so nastale večinoma znotraj obsežnejših teorijskih sklopov v psihologiji (vedenjske teorije, kognitivne teorije, psihoanalitske teorije...) in sociologiji (simbolni interakcionizem, funkcionalizem, kritična teorija družbe...), vendar vsebujejo lastne, specifično socialnopsihološke vidike obravnavanja socialnega vedenja ljudi in specifične socialnopsihološke koncepte.

Teorijski pluralizem v socialni psihologiji

Teorijski pluralizem v socialni psihologiji je še bolj izrazit in pereč kot v drugih vejah sodobne psihologije. Socialna psihologija je od vseh vej psihologije najbolj »izpostavljena« različnim vplivom zunaj psihologije, predvsem vplivu drugih družbenih ved, in tudi vplivom spreminjajočih se družbenih razmer, zlasti različnim ideološkim formacijam. Zajema pa tudi najbolj kompleksne vidike duševnega dogajanja v človeku: zapletene odzive posameznikov na družbene situacije. Različne teoretske paradigme skušajo ustreči tej kompleksnosti, vendar vsaka doseže le obravnavo nekaterih vidikov ali nekaterih (velikokrat časovno in zgodovinsko vezanih) tipičnih oblik socialnega vedenja posameznikov in skupin. Zato tudi ni pričakovati, da bi se v doglednem času lahko izoblikovala kakšna enotna teorijska paradigma socialne psihologije.

Večina socialnopsiholoških teorij se oblikuje znotraj širših teorijskih opcij ali pa

kombinira različne vidike teh opcij.

Vedenjska (behavioristična) teoretska usmeritev razlaga človeško socialno dejavnost kot sklop fizičnih in verbalnih reakcij na socialne dražljaje in dispozicij posameznikov za te reakcije. Ker je večina teh reakcij pridobljena v različnih procesih učenja, vedenjsko usmerjene socialne psihologe najbolj zanima proces socialnega učenja, razvoja novih reakcijskih struktur pod vplivom pozitivnih in negativnih socialnih sankcij. Tako je vodilni ameriški behaviorist v 20-ih letih J.Watson trdil, da lahko že s pravilno uporabo nagrad in kazni formiramo tak razvoj otroka, kot ga družba želi in potrebuje.

Klasično socialnopsihološko študijo o učinkih kazni in nagrad je s svojimi študenti opravil W. Velplanck (Gergen, Gergen, 1986). Ugotavljal je, kako vplivajo nagrade in kazni na pogovor (konverzacijo). Pogovori so potekali v različnih prostorih: spalnicah, jedilnici, po telefonu itn. Vsak študent je izbral partnerja, s katerim se je pogovarjal. V prvem razgovoru študentje niso niti podpirali niti zavračali mnenj, ki so jih izražali partnerji v razgovoru. V drugem razgovoru so vseskozi izražali strinjanje s partnerjevimi mnenji in stališči, izraženimi v razgovoru, npr. »prav imaš«, »to si dobro povedal«. V tretjem razgovoru so študentje neprestano izražali nestrinjanje s stališči partnerjev, npr. »to ni res«, »nimaš prav«.

Študentje so med razgovorom beležili število mnenj in stališč, ki so jih partnerji izrazili v razgovoru. Rezultati so pokazali, da so vsi udeleženci razgovora močno povečali število izraženih stališč, če so jih partnerji v pogovoru nagradili oz. da so močno zmanjšali število izraženih stališč, če se partnerji niso strinjali z njimi in so vztrajno zavračali njihova stališča.

Mnogi socialni psihologi pa se vendarle niso strinjali s tako radikalno obliko behaviorizma. Po mnenju neobehavioristov moramo vendarle upoštevati tudi take psihološke procese, kot so mišljenje, motivacija, emocije itn. Po prepričanju neobehavioristov vplivajo nagrade in kazni oz. dogodki iz okolja na stališča posameznikov oz. na njihova notranja stanja. Ta stališča in stanja pa potem vplivajo na vedenje in delovanje posameznikov.

Kognitivno-teorijska usmeritev socialne psihologije gradi na različnih kognitivnih procesih in strukturah, npr. na percepciji, oblikovanju predstav in pojmov, mišljenju in spoznavanju nasploh. Zlasti jo zanima oblikovanje mnenj, stališč, predsodkov, naivnih teorij, po katerih se ljudje ravnamo v vsakdanjih socialnih interakcijah.

Kognitivni psihologi predpostavljajo, da socialni kontekst ne spremeni bistveno kognitivnih procesov in struktur, temveč se kognitivni aparat le prilagodi socialni situaciji. Ta prilagoditev je velikokrat zamišljena kot iskanje kognitivnega ravnovesja in koherence med različnimi sestavinami osebne kognitivne strukture. Nekateri avtorji povezujejo kognitivne strukture z motivacijsko strukturo in s strukturo emocij.

Med prvimi, ki so ustvarili takšno kompleksno teorijo psihološkega odzivanja človeka na socialne situacije, je bil K. Lewin (1890-1947). Mnogi imajo Lewina sploh za očeta moderne socialne psihologije. Po odhodu iz nacistične Nemčije je ustanovil Raziskovalni inštitut za skupinsko dinamiko na Massachusetts Institut of Technology, ki je kmalu postal znan po klasičnih socialnopsiholoških raziskavah. Lewin je pravzaprav prvi socialni psiholog, ki je razvil splošno teorijo človeškega socialnega obnašanja. Centralna teza njegove teorije je, da je človekova reprezentacija lastnega sveta primarna determinanta njegovega obnašanja oz. da je posameznikova psihološka konstrukcija sveta odvisna od notranjih potreb in ciljev.

Kompleksne celote psihološkega dojemanja socialnih situacij je ponazoril kot nekakšno **psihološko polje** ali življenjski prostor posameznika, v katerem so združeni mentalni, emocionalni in motivacijski dejavniki. Posameznikov jaz in njegovo socialno okolje sta bistveni sestavini (področji) tega polja. Težnja psihološkega polja je, da ostaja v ravnotežju in se ohranja. Čeprav ima vsak posameznik svoj pogled na to polje, privedejo zlasti skupinske interakcije do medsebojne uskladitve individualnih psiholoških polj. Po teoriji polja gre pri človekovem reagiranju za iskanje ravnotežja v ustreznem psihološkem polju. Lewinova teorija polja je bila podlaga predvsem za teorijo in prakso **skupinske dinamike**.

Posebno v zadnjem desetletju je postala kognitivna teorija v socialni psihologiji zelo popularna in je razvila mnoge nove in produktivne koncepte in razlage socialnih fenomenov.

Psihoanalitsko usmerjena socialna psihologija gradi predvsem na Freudovi teoriji o konfliktni dinamiki nezavednih in zavestnih duševnih struktur. Po Freudu se da tudi družbeno življenje in kulturno ustvarjalnost ljudi razumeti kot svojske socialne izraze te konfliktne dinamike, predvsem pa kot **reakcijo na potlačitve nezaželenih gonskih vzgibov** (spontanih seksualnih, agresivnih teženj).

Podobno kot posameznik namesto potlačene želje zgradi nadomestne duševne strukture (komplekse) tudi kultura ponuja razne oblike »sublimacije gonov«, npr. v umetniških ali znanstvenih stvaritvah.

Freud in drugi psihoanalitiki so razvili obsežen teorijski aparat, s katerim so razlagali zlasti »iracionalne« socialne procese, npr. oblikovanje množic in njihovih vodij, odnos avtoritete in poslušnosti oblikovanje socialnih značajev ljudi itn.

Simbolično-interakcionistično usmerjena socialna psihologija gradi na procesih izmenjave simbolov in simbolnih gest med ljudmi, izhajajoč iz filozofskega okvira ameriškega pragmatizma (W. James, G. H. Mead, C. Cooley). Zanima jo predvsem socialni pomen simbolov, njihovo individualno prisvajanje in ponotranjanje in njihovo razširjanje v socialni skupnosti. Socialni pomeni simbolov se združujejo v razne sklope, npr. v normativna pričakovanja o tem, kako naj se posameznik obnaša v določeni situaciji. Takšnim normativnim sklopom pravimo socialne vloge. Posameznik lahko določene socialne vloge tudi modificira in na svoj način spreminja, a izogniti se jim ne more.

Glede na to, kako in katere socialne vloge sprejema, se oblikuje posameznikova so-

cialna identiteta (socialni jaz). Posameznik pa ima ob tem še svojo osebno identiteto. Socialna interakcija terja od posameznikov, da v sebi usklajujejo razmerja med osebno in socialno identiteto, navzven pa, da ohranjajo ravnotežje med popolno identifikacijo s socialnimi vlogami in pravili vedenja ter distanco do vlog.

Socialno-konstruktivistična teorijska usmeritev je novejša teoretska usmeritev in predstavlja enega od odgovorov na obsežne razprave o »krizi socialne psihologije« v 70-ih letih tega stoletja. Zavrača pozitivistično razumevanje socialne psihologije kot nomotetične znanosti. Raziskuje socialne konstrukte, ki so podlaga človekovemu dojemanju družbene stvarnosti. To so lahko izdelani ideološki konstrukti, lahko pa tudi razne implicitne, često nezavedne hipoteze, modeli in pričakovanja o naravi socialnih pojavov in o naravi samih subjektov. Družbene stvarnosti ne moremo ločiti od teh konstruktov, še več, predpostavka o celoviti družbeni stvarnosti, ki obstaja izven posameznikov, je sama vrhunski konstrukt. Socialne konstruktiviste zanima zgodovinska in družbena geneza konstruktov in ne samo njihovo učinkovanje na posameznike v socialni interakciji.

Vsaka od socialnopsiholoških teorij nas usmerja k specifičnim vidikom socialnega vedenja ljudi. Tako se npr. behavioristične teorije usmerjajo na tiste vidike socialnega vedenja, ki jih je mogoče nadzorovati in preusmerjati. Kognitivne teorije se usmerjajo predvsem na procese socialne percepcije in socialne predelave informacij itn.

POGLAVITNI MODELI ČLOVEKA V SOCIALNI PSIHOLOGIJI

Razlike med temi »polji zanimanja« niso le v izbranih vidikih opazovanja, temveč tudi v načinih interpretacije sorodnih ali celo istih pojavov. Kot ugotavljata K. in M. Gergen, takšne razlike niso nujno razlike med tem, katera teorija je resnična ali napačna, temveč so »različna očala za gledanje sveta« (Gergen, Gergen, 1986, str. 21). Pač pa je mogoče razlikovati in vrednotiti različne teorije glede na človeške vrednote in »modele človeka«, ki jih vsebujejo ali implicirajo. Socialnopsihološke teorije namreč niso gole abstrakcije, temveč vsebujejo določene domneve o človeški naravi. Te domneve pa implicirajo pričakovanja, kako naj se ljudje vedejo drug do drugega in kako naj vrednotijo socialni svet in sebe v njem itn.

Tako ponujajo behaviorizem, kognitivne teorije in simbolični interakcionizem tri modele človeka, ki dobro ustrezajo različnim vedenjskim in kognitivnim možnostim posameznika za obvladanje socialne situacije v sodobnih družbah.

Človekova dejavnost kot produkt okolja

Behaviorizem razume človeško dejavnost predvsem kot **produkt okolja**, kot rezultat različnih ustaljenih reakcij na dražljaje iz okolja. Posameznik je podrejen determinizmu okolja, tako da njegovo obnašanje v mnogih okoliščinah lahko napovemo

in po potrebi spreminjamo. Glavni vzroki določenega vedenja so nagrade in kazni, ne pa razlogi, uvidi, želje in drugi notranji dejavniki. Takšno gledanje na človeka zmanjšuje občutek odgovornosti posameznikov za njihova dejanja, toda po drugi strani razkriva obilo »pogojnih mehanizmov« v človeškem vedenju, ki se jih ne zavedamo in jih pogosto naknadno racionaliziramo.

Model človeka kot racionalnega subjekta

Kognitivno-teorijska usmeritev predpostavlja avtonomnega, razumnega posameznika, ki se v svojih dejanjih naslanja na svoje zaznave, modele situacij, preference in razloge. Prav tako je naklonjena individualni kreativnosti. Po tem modelu je posameznik racionalni subjekt, ki skuša maksimirati dobičke in minimizirati izgube. Nenehoma stoji pred množico alternativ, med katerimi mora izbirati. Racionalni posameznik izbira tiste alternative, ki prinašajo največjo korist. To pa pomeni, da imajo posamezniki na razpolago znanje o relevantnih alternativah obnašanja, o posledicah tega obnašanja in o njegovi specifični koristi ali škodi za posameznike.

Model predpostavlja, da posamezniki dobro obvladajo obstoječi »trg dobrin in cen«, pa tudi strategije drugih ljudi, s katerimi pridejo v odnos – interakcijo (Israel, 1972; Wiberg, 1972). Ta zvrst racionalnosti pripada **instrumentalni racionalnosti** (Zweckrationalität), ki jo je opisoval že Weber v teoriji racionalnega obnašanja in modernizacije evropskih družb.

Model instrumentalno racionalnega subjekta predpostavlja (Wiberg, 1972):

- določen pogled na svet, kot je zaupanje v logiko in v splošni opis sveta, kot ga dajejo sodobne znanosti;
- določen vrednostni sistem, npr. močno poudarjanje vrednosti posameznika in njegovih potreb;
- dobro poznavanje lastnih in tujih preferenc, vrednot, ciljev;
- razmejevanje intelektualnih in emocionalnih dejavnikov v odločanju in vedenju;
- racionalni odnos do rezultatov lastnih in tujih dejanj;
- povzemanje poteka lastnih in tujih dejanj v splošno kavzalno sliko dogajanj v svetu;
- sposobnost za prenašanje tveganj, izgub, konkurenčnih situacij;
- dojemanje socialnega dogajanja kot igre po določenih pravilih, ki so vsaj deloma dostopna skupnemu nadzoru in sporazumnim redefinicijam.

Kognitivna teorijska usmeritev v socialni psihologiji zanemarja različna »trda dejstva« življenja posameznika in družbe, ki ovirajo njegovo avtonomnost in racionalnost. Prav tako zanemarja psihološke izvore neracionalnosti v človeškem delovanju, ki omejujejo racionalno akcijo, kognicijo in celo radikalno pačijo posameznikove percepcije socialne realnosti. Govoriti o tem, da so vsi človeški problemi le »v glavi ljudi«, pomeni spregledovanje bede, nasilja in drugih pritiskov na človeka, ki so izven posameznika in na katere največkrat ne more vplivati.

Model avtonomnega intencionalnega subjekta

Simbolno interakcionistična teorija socialnih vlog in pravil še bolj kot kognitivizem poudarja **avtonomnost posameznika** in njegovo odgovornost za svoja dejanja. Vedenje ljudi razume z vidika smotrnih, k cilju usmerjenih dejanj, ki niso determinirana. Ko posameznik ravna v skladu s svojo vlogo ali nekim pravilom, vedno lahko prekine to ravnanje, če se mu zdi bolj smotrno izbrati drugo vlogo ali slediti drugačnemu pravilu.

Ta teorija poudarja tudi **soodvisnost posameznikov**. Vedenje v vlogah predpostavlja več ljudi, ki drug drugemu »definirajo« socialne vloge, norme in pravila. Pomembna pomanjkljivost te teorije je, da ima socialno življenje ljudi za nekakšno igro, v kateri so vsi igralci in režiserji obenem in kjer nihče ne predstavlja drugemu samega sebe, pač pa le eno od svojih »mask« (vlog). Takšno gledanje spodjeda zaupanje med ljudmi in neposrednost medosebnih odnosov.

Zaradi teh razlik v prednostih in slabostih vodilnih teorijskih paradigem v socialni psihologiji se ne moremo nasloniti na nobeno od njih kot izključno socialnopsihološko paradigmo, pač pa smo prisiljeni iskati nekakšen ploden »**teorijski eklekticizem**«, namreč upoštevanje določene teorije tam, kjer je najmočnejša in na področju, kjer se zdi najbolj primerna. Poleg tega moramo upoštevati tudi alternativne hipoteze. Pogosto pa tudi to ni dovolj, ker si nasprotujejo tudi empirične ugotovitve glede določenih socialnopsiholoških pojavov.

Tako lahko sklenemo našo razpravo o teorijah socialne psihologije le z mislijo, da raziskovanje le-teh še poteka, da socialna psihologija še nima dovolj trdnih empiričnih podatkov in dovolj razvitih teorijskih okvirov za njihovo razlago.

Seveda se nam zastavlja vprašanje, ali so navedene pomanjkljivosti vodilnih modelov socialne psihologije usodne in ali psihologijo obsojajo na ideološkost. Mislimo, da te nevarnosti ni, če se le zavedamo meja teh modelov in njihove družbenozgodovinske pogojenosti. Gotovo je, da tako **modeli racionalnosti** kot **modeli neracionalnosti** zajemajo pomembne vidike človeškega socialnega vedenja in doživljanja. Vendar pa niti posamezen model niti kombinacija modelov ne predstavlja teoretskega posnetka nekakšnega nespremenljivega bistva človeka ali njegove »narave«. Modeli kažejo na morda prevladujoče težnje v vedenju ljudi v določenih družbah, zlasti na nihanje med racionalnimi in neracionalnimi težnjami in na notranjo konfliktnost posameznika.

Ko ugotavljamo notranje in zunanje **omejenosti teh modelov**, se pojavi novo vprašanje, namreč, kakšen model človeka naj bi bil **alternativa dosedanjim modelom**, še zlasti, če naj bi se v njem (bolje kot dosedaj) prepoznali posamezniki. Rešitev tega problema je težavna, kajti do danes se socialni psihologiji kljub trudu različnih teoretikov ni posrečilo najti teoretsko dovolj izdelanega modela človeka, modela družbe in modela odnosa posameznik-družba, ki bi lahko pomenil alternativno teoretsko paradigmo za oblikovanje socialnopsiholoških teorij in raziskav.

Toda, ali je sploh treba konstruirati nov »model« ali »koncept« človeka kot alterna-

tivo prevladujočemu – ali bolje prevladujočim – modelu človeka v socialni psihologiji? Menimo, da do bolj adekvatnega modela človeka ne more privesti nobena, še tako dobro elaborirana teoretska konstrukcija, temveč se tak model lahko razvije skozi dolgotrajno **refleksijo sprememb v socialni praksi ljudi** in v socialni konstrukciji identitete posameznikov v sodobnih družbah.

Sedanjih modelov človeka (kot racionalnega ali/in kot neracionalnega bitja) v tem procesu kritične analize ustreznosti konceptov novim razmeram ne moremo izključiti kot »napačnih«. So le preseženi v heglovskem smislu: torej jih je treba negirati in povzeti na višji ravni. To ne pomeni, da ni mogoče razviti novih, ljudem in razmeram ustreznejših antropoloških osnov socialne psihologije, pač pa da realizacija tega cilja ni samo naloga različnih teoretikov, temveč tudi kulturne in duhovne artikulacije družbenih procesov modernih družb.

3. ZGODOVINA SOCIALNE PSIHOLOGIJE

3.1 PREDZGODOVINA SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Premišljanje o človeku kot družbenem bitju je bilo nenehno prisotno skozi vso zgodovino. Tako je že Aristotel opredelil človeka kot »družbeno žival« (zoon politikon). V dobi razsvetljenstva so razmišljali o odnosu posameznika do družbe, še zlasti v razpravah o naravnem pravu, o izvoru države, zakonov, o človekovih pravicah. Temeljni teoretski nastavki za moderno socialno psihologijo pa so se začeli razvijati v 19. stoletju.

Eden prvih avtorjev, ki je poskušal psihologijo osamosvojiti od filozofije, je bil **Herbart** (1776-1841). Prav on je podal vrsto bistvenih socialnopsiholoških domnev. Tako je v knjigi »Splošna praktična psihologija« (1824) napisal:

»Noben človek ne stoji sam in nobena znana doba ne počiva na sami sebi; v vsaki sedanjosti živi preteklost, in kar posameznik imenuje svojo osebnost, je v strogem pomenu besede tkivo misli in občutkov, ki v velikem delu le ponavljajo tisto, kar si lasti/ima in upravlja družba, v kateri živi duhovno kot obče dobro... Človek ni ničesar izven družbe. Povsem osamelega človeka sploh ne poznamo; le toliko vemo zagotovo, da bi takemu človeku manjkala človeškost« (cit. po Anger, 1984, str. 31).

PSIHOLOGIJA LJUDSTEV

Herbart je bil prepričan, da je človek v bistvu socialno-kulturno bitje, in je pozival k nujnosti **kulturno-primerjalnih raziskav**. Ta njegov poziv je vplival na nastanek psihologije ljudstev (Volkerpsychologie) v 19. stoletju (Humboldt, Bastian, Lazarus, Steinhal, Wundt idr.). Herbartovi pojmi, kot so »skupine predstav«, »apercepcijske mere« in drugi, ki povezujejo kognitivne momente duševnosti s čustvi, z občutki in hotenji, so predhodniki današnjih pojmov stališče, socialna zaznava in subjektivna definicija situacije v socialni psihologiji.

Njegova teza je, da se v razvoju osebnosti razvijejo značajske poteze tako, da se dominantne skupine predstav trdno stopijo z zavestjo o sebi in s tem postanejo osnova za poznejši proces. Ta teza je sorodna tezi simboličnega interakcionizma o »posplo-

šenih stališčih«, ki jih ponotranjijo posamezniki v zgradbi jaza oziroma identitete. Herbart je v svojskih izrazih nakazal, delno pa tudi izpeljal, praktično vse temeljne pojme sodobne socialne psihologije, na primer socialna vloga, status, identiteta, socialni jaz, primarne referenčne skupine, socializacija kot vseživljenjski proces idr.

Nenavadno pa je, da je Herbartu manjkal pojem socialne interakcije kot izvorne socialnopsihološke realnosti. Zato je izvajal svoje teze iz posameznika ali iz posameznikov, ne pa iz dinamike odnosov med njimi. To individualno psihološko zastavitev programa psihologije je kasneje sprejela moderna psihologija in šele razvoj socialne psihologije je pokazal, da je treba takšno stališče preseči. Kljub temu pa je škoda, da so na Herbartovo delo kmalu pozabili, tako da so socialni psihologi precej kasneje »ponovno odkrivali Ameriko«.

Nekateri avtorji, npr. Allport (1969), vidijo začetnika socialne psihologije v **A. Comtu** (1798-1857). Comte sicer velja tudi za začetnika sociologije, vendar v njegovem sistemu znanosti oz. v podsistemu »humanističnih ved« najdemo biologijo, sociologijo in moralne vede. Zadnje vključujejo prav psihologijo kot **povezovalno znanost** med biologijo in sociologijo. Po Allportu je Comte s tem konceptom postavil osnovo socialne psihologije kot vede o socialnem vedenju ljudi. Za Comta je bil človek več kot zgolj vsota bioloških in socialnih sestavin, kajti vsakemu posamezniku pripada samostojnost, ki vsebuje kognitivne, afektivne in vedenjske funkcije. Zato bi morala imeti »moralna veda« po njegovem mnenju naslednje značilnosti (Bornewasser idr., 1976, str. 54):

- je znanost, ki ima v središču svojih interesov ideografsko analizo posameznika;
- poleg ideografske analize posameznika mora ta znanost dopuščati splošne izjave o skupnih značilnostih vseh ljudi;
- lahko je biološko ali sociološko usmerjena;
- v vsakem primeru bi morali njeno raziskovalno metodo povzeti po metodah naravoslovnih znanosti.

Comte je povsem v duhu svojega **pozitivizma** podredil psihologijo (ki je v prvi vrsti socialna psihologija) naravoslovju in jo s tem usmeril v behavioristično smer. Zato ne preseneča Allportovo mnenje, da je bil Comte začetnik znanstvene socialne psihologije.

Drug pomemben zgodovinski izvor socialne psihologije pomeni že omenjena psihologija ljudstev, ki velja tudi kot začetek antropologije in etnologije ter primerjalnega jezikoslovja. V tej psihologiji so bili združeni vplivi Herbartovih idej in zgodnje zamisli Herderja, Humboldta in Hegla o zgodovinskem razvoju človeških kultur. Posebno močno je vplivala Humboldtova in Herderjeva ideja o jezikovnem relativizmu kultur, namreč o tem, kako razlike v jezikih bistveno določajo razlike v kulturi in zato v ljudeh samih.

Teze o kolektivni zavesti in značaju

Pod vplivom Hegla in nemške idealistične filozofije so nekateri avtorji razvijali teze o nekakšni »kolektivni duši« ali »kolektivnem duhu« ljudstev, ki naj bi vladal nad njihovo zgodovinsko usodo. Svetovni popotnik in znanstvenik **W. v. Humboldt** (1767-1835) je hotel postaviti karakterologijo celih razredov in celo obdobij, ne le ljudstev. Pri tem so mu služile za osnovo njegove obsežne primerjalne raziskave jezikov. Njegova teza, da ljudje, ki govorijo različne jezike, morajo potemtakem imeti tudi različne »poglede na svet« in ga različno doživljati, je postala zelo znana stoletje kasneje, ko jo je obnovila ameriška lingvistična šola, zlasti v Sapir-Worfovi hipotezi o relativnosti pogledov na svet zaradi razlik v jezikih.

Humboldtova učenca Lazarus in Steinhal sta 1859 ustanovila tudi prvi časopis za tovrstne raziskave: Časopis za psihologijo ljudstev in jezikoslovje. Prva sta se dokopala do pojma, ki ustreza sedanji socialni interakciji: to naj bi bil proces, ki presega vsoto vedenj udeleženih posameznikov. To so »specifični psihološki odnosi, dogodki in stvaritve«, ki se ne odigravajo v vsakem posamezniku, temveč med ljudmi. To so »usode, ki jim (posameznik, op. M.N.U.) ne podlega neposredno, temveč posredno, ker pripada celoti, ki izkuša isto« (cit. po Anger, 1984, str. 35).

Toda v kasnejšem razvoju psihologije se to stališče ni obdržalo, tako da je prišlo do razpada na individualno psihologijo, etnologijo ter primerjalno jezikoslovje. Dialektičnega duha te psihologije je nato poskušal oživeti psiholog in antropolog Adolf Bastian, njegovo glavno delo »Človek v zgodovini« (1860) pa je ponudilo nekatera izhodišča za pojem socializacije. Po Bastianovem mnenju vsako kulturo opredeljuje določen »miselni stil«, ki se reproducira tako, da si ga notranje prisvojijo ljudje v procesu odraščanja in ga tako ohranijo za naslednje rodove.

W. Wundt in začetki eksperimentalne psihologije

Za začetnika znanstvene (eksperimentalne) psihologije velja nemški psiholog **Wilhelm Wundt** (1832-1920), ki je leta 1879 v Leipzigu ustanovil prvi eksperimentalni psihološki laboratorij. Žal je imel Wundt zelo odklonilno stališče do vseh poskusov snovanja socialne psihologije. Prizadeval si je zgraditi občo psihologijo, ki je bila v resnici le posplošena individualna psihologija, ob izključitvi vseh socialnih in kulturnih dejavnikov. K odklonilnemu stališču do socialne psihologije je Wundta privedlo tudi njegovo lastno ukvarjanje s psihologijo ljudstev, ki jo je razvijal kot povsem spekulativno teorijo in poleg tega daleč pod tedanjo ravnjo te vede.

Wundt je strogo ločil občo psihologijo od psihologije ljudstev. Obča psihologija je zanj empirična veda (čeprav jo je kljub temu včasih imenoval »filozofska psihologija«), ki naj se zgleduje po naravoslovju. Psihologija ljudstev pa se ukvarja s človekom kot članom neke kulture in naroda, a ima povsem druge, recimo hermenevtske meto-

de. V Wundtovem stališču se jasno vidi tedanji »konkurenčni spopad« o tem, katera znanstvena paradigma naj zajame psihologijo: ali naravoslovna znanost ali filozofsko-hermenevtska znanost. Ni se mogel odločiti in je napravil slab kompromis, zdi pa se, da je bolj cenil občo psihologijo kot psihologijo ljudstev.

Wundt se je silovito upiral vsem poskusom vpeljave socialne psihologije kot dopolnila individualne oziroma obče psihologije. Menil je, da je pojave kulture in psihologije ljudstev mogoče preučevati le kot množične, kolektivne pojave. Le tedaj delujejo psihološki pojavi dovolj stabilno in pravilno, da jih sploh lahko objektiviziramo. Ne moremo pa zasledovati posameznika v kulturi, niti njegovega socialnega oblikovanja, ker je po Wundtu to proces, ki je preveč spremenljiv, da bi ga lahko znanstveno obravnavali (glej Anger, 1984, str.36). S tem stališčem je zavrl razvoj socialne, pa tudi obče in razvojne psihologije.

Wundtovi učenci (zlasti Kruger) so hitro zavrgli njegovo psihologijo ljudstev in predlagali izraz »socialna razvojna psihologija«, čeprav se je Wundt temu upiral. Ob koncu življenja je le nekoliko popustil in sprejel možnost obstoja »psihološke sociologije«, toda le kot zvrsti sociologije, ne psihologije.

3.2 Razvoj socialne psihologije v ZDA

Vpliv ameriškega pragmatizma na razvoj socialne psihologije

Zaradi Wundtovega nasprotovanja se je prava socialna psihologija začela v ZDA in ne v Evropi, a tudi v ZDA so jo najprej razvijali sociologi in ne psihologi. Med klasiki socialne posihologije najdemo vrsto filozofov-pragmatistov, ki so združevali ameriški pragmatizem, liberalno in napredno miselnost ter socialni aktivizem. Njihova glavna teoretska maksima je bila namreč trditev, da je merilo resnice v (socialni) uspešnosti dejanja, ki je v skladu z mislijo, ne pa v skladnosti misli in stvarnosti. Za socialno psihologijo so pomembni naslednji misleci tedanjega časa: W. James, C. H. Cooley in G. H. Mead. Zlasti slednji je odločilno vplival na razvoj pomembne socialnopsihološke šole, simboličnega interakcionizma.

W. James (1842-1910) velja za začetnika ameriške psihologije, zlasti z delom »Principi psihologije« (1890). Jamesa je zanimal socialni kontekst psihološkega dogajanja, in je v svojem delu razvil pojem **socialnih dispozicij** posameznika ali **habitov** za delovanje. Pomemben je tudi njegov pojem »**sebstvo**« (self), ki ga že razume kot izrecno socialno tvorbo, kot »razširjeni jaz« posameznika (glede na ožji individualni jaz). Sebstvo namreč po Jamesu zajema vse, kar osebno pripada posamezniku, vse, čemur lahko reče »to je moje«. Sebstvo tudi deli glede na vidike, ki pripadajo različnim pomembnim (relevantnim) skupinam, v katere spada posameznik. Po Jamesu ima vsakdo več sebstev, ker pač pripada različnim (zanj) pomembnim skupinam,

običajno pa se posameznik v različnih skupinah kaže v povsem svojski podobi.

Drugi pragmatistični filozof **C. H. Cooley** je v socialno psihologijo uvedel pojem **primarnih skupin** (referenčnih skupin) in pojem **ogledalnega jaza**. Cooley je prvi jasno postuliral dognanje, da je posameznik stalno in nerazrešljivo povezan z družbo, vendar tako, da ohranja ob tem samosvojo realnost (Anger, 1984). Tako posameznik kot družba sta zanj enako izvorni stvarnosti, razvijata se vzporedno, zgodovinsko in hkrati individualno-razvojno. Še danes je znamenit Cooleyev izrek: »Socialni jaz (self) in družba sta dvojčka.« Po Cooleyu se človekov jaz razvije kot rezultat kompleksnih ter medosebnih zaznav in interakcij, namreč tako, da posameznik v sebi ponotranji stališča drugih do sebe (seveda ko jih prepozna in kakor jih prepozna). V tem smislu človekov jaz »odseva« v sebi soljudi, s katerimi je v zase pomembnih stikih. Človekov jaz je torej ogledalni jaz, toda tako, da je »vsakdo vsakomur zopet ogledalo« (cit. po Anger, 1984, str. 38). Vendar posameznikov jaz ne odseva v enaki meri vseh ljudi, ki so prišli z njim v stik, pač pa le tiste osebe, ki so bistveno pripomogle k rasti osebnosti. To so tako imenovani **signifikantni drugi**: avtoritete, starši itn.[5]

Cooley je razvil tudi pojem primarnih (referenčnih) skupin. To so skupine, ki so bile ali so najpomembnejše za razvoj posameznika, na primer družina – starši, vrstniške skupine... Primarne skupine so za Cooleya »hranilna sila človeške narave« in najpomembnejši posrednik družbeno-kulturnih vplivov na posameznika. V primarnih skupinah nastajajo osebna vodila, vrednote posameznika, tu se oblikuje zavest in nezavedno.

G. H. Mead in simbolični interakcionizem

Najpomembnejši avtor te socialnopsihološke šole je **Georg Herbert Mead** (1863-1931). Njegovi glavni spisi so izšli v knjigi »Mind, Self, Society« (1934).[6]

Mead je naprej razvil Cooleyevo zamisel o socialni naravi jaza in ločil v socialnem jazu (identiteti) tri osnovne sestavine, ali bolje, procese: mene (Me) ali »socialno identiteto«, jaz (I) ali »osebno identiteto« ter refleksivno mišljenje (Mind). »Mene« je opredeljen podobno kot Cooleyev ogledalni jaz in Jamesov-o sebstvo. Mead pojmuje »mene« kot ponotranjeno in posplošeno stališče drugih do posameznika – torej do »mene«. »Jaz« mu pomeni nekakšen biopsihološki izvor spontanih in tudi nezavednih dejavnosti posameznika, kreativni jaz, ki posamezniku daje občutek radosti, individualnosti itn.

---

5 Filozofsko gledano, te ideje niso nove, saj jih zasledimo dokaj razvite pri Heglu, Feuerbachu in mladem Marxu. Vendar pa nemška »dialektična« linija, razen Hegla, ni neposredno vplivala na začetke razvoja socialne psihologije, zato jo tu le omenjamo.

6 Mead je svojo socialno teorijo razvoja duševnosti in zavesti sicer imenoval »socialni behaviorizem«, vendar to ni ustrezen naziv, saj mu nikakor ne gre za redukcijo zavesti na opaženo vedenje kot pri Watsonovem behaviorizmu. Danes njegovo teorijo raje imenujemo »simbolični interakcionizem«.

»Mind« oziroma **refleksivno mišljenje** pa Meadu predstavlja refleksijo posameznika o odnosih med »Jazom« in »Menoj« (I in Me). To pomeni, da posameznik zmore miselno nadzorovati svoj položaj in svojo vlogo v družbi. Refleksivno mišljenje omogoča človeku, da se izogiba popolnemu konformizmu, referenčnim skupinam in tudi slepemu podleganju avtoritetam ter hkrati anarhičnemu uporu zoper družbo in avtoritete. Tako združuje funkcijo Nadjaza in Jaza, kot sta opredeljena pri Freudu. Refleksivno mišljenje usposablja posameznika za posredovanje njegovega osebnega deleža v socialnem svetu in za posredovanje socialnega v njegovem osebnem svetu.

Vse te strukture in procesi so pri Meadu vedno odvisni od obstoja simbolnega socialnega delovanja/vedenja ljudi. Gre za medsebojno komuniciranje ljudi s pomočjo simbolnih gest, ki so v svoji najvišji obliki enake jezikovni komunikaciji (Mead, 1934). S simbolnimi gestami posameznik sebi in drugim nakazuje socialne pomene dejanj. Mead ni nikoli ločeval simbolne dejavnosti ljudi od predmetno-proizvajalne dejavnosti (dela). Po Meadu sta namreč »jezik in roka rojstno mesto človeka« (Joas, 1980, str. 151, 153), zato Meadovo teorijo imenujemo tudi »simbol(ič)ni interakcionizem«.[7]

Subjektivne strukture se začnejo oblikovati, ko se usposobimo za obračanje signifikantnih gest navznoter, ko se naučimo postaviti se v vlogo drugega, ki sprejema naše geste. Mead pravi temu procesu igranje vloge drugega – »to take the role of other« (Mead, 1934). Šele ko se naučimo motriti sebe z očmi drugih ljudi, postajamo z jazom »opremljeni« subjekti družbena bitja. V zgodnjem otroštvu je posameznik sposoben zgolj kratkotrajnega vživljanja v druge in hitro, često v igri in fantaziji, prehaja od ene do druge »vloge«. Zato se zdi Meadu **igra** najpomembnejša otrokova dejavnost. V igri si otrok na svoboden, neprisiljen način prisvaja in ponotranja socialne norme, pravila, pričakovanja drugih ljudi do sebe itn. Vpliv **pomembnih drugih** (avtoritet) je za otroka šele na drugem mestu.

Mead je teorijo vzgoje skozi igro uporabil tudi v pojasnjevanju razvoja višjih oblik socialnega jaza oziroma »mene«. Pri tem je razlikoval med igro menjave vlog (play) in kolektivno igro (game), ki terja skupno definiranje in spoštovanje pravil. Udeležba otroka v kolektivnih igrah z vrstniki ga namreč sčasoma usposobi, da si izdela stabilnejšo strukturo svojih vlog. Te igre (games) zahtevajo dobro obvladanje »**menjavanja perspektiv**« med »seboj« in »drugimi«. V tem Meadovem stališču vidimo sled ameriškega liberalizma iz začetka tega stoletja, ki se precej loči od sočasnega Freudovega gledanja na razvoj duševnih struktur, za katerega je bil najpomembnejši vpliv avtoritete (očeta) in otrokovega discipliniranega sledenja moralnim normam in pravilom vedenja.

Iz Meadovega simboličnega interakcionizma je izšla večina teoretskih nastavkov v ameriški socialni psihologiji. Res pa je, da so te nastavke Meadovi nasledniki močno popačili, zlasti pa so izločili dialektično jedro vseh pojmov. Najbolj je bilo to opazno pri funkcionalistični teoriji socialnih vlog (Parsons, Linton, Dahrendorf). Šele razvoj

7 Ustreznejše poimenovanje bi bilo »simbolni interakcionizem«, ker gre pač za socialne interakcije s pomočjo simbolov, ne pa za »simbolično«, tj. navidezno interakcijo. Vendar se je v slovenski strokovni javnosti utrdil naziv »simbolični interakcionizem«, zato to rabo ohranjam tudi v tej knjigi.

družbenih ved v šestdesetih letih tega stoletja je s svojo kritiko »empirično okostenele« socialne psihologije in sociologije zopet opozoril na pozabljene vsebine simboličnega interakcionizma. Teh vsebin se ni dalo stlačiti v pozitivistično in empiristično znanstveno paradigmo (Blumer, 1973). Pač pa je še vedno vznemirljivo in zanimivo vprašanje povezovanja simboličnega interakcionizma z drugimi psihološkimi in sociološkimi teorijami, npr. z **Vygotskijevo teorijo** razvoja govora in mišljenja, socialno psihoanalizo, fenomenološko sociologijo, wittgensteinovsko usmerjeno teorijo jezika, teorijami identitete.

ZAČETKI EMPIRIČNE SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Poznejši razvoj socialne psihologije v ZDA je krenil v smeri **empirizma** in prilagajanja vse večjim praktičnim potrebam družbe po pomoči psihologov pri razrešitvah rasnih, slojnih, razrednih in etničnih konfliktov v dobi gospodarskega vzpona po prvi in nato po drugi svetovni vojni. Na to preusmeritev od problemsko zastavljene in refleksivne teorijske dejavnosti k praktičnim smotrom kažejo tudi prve raziskave, knjige in učbeniki o socialni psihologiji. Ta proces je bil ob vseh enostranostih in poenostavitvah v teoriji nujen in tudi koristen za socialno psihologijo, saj je pridobila neznansko bogastvo empiričnega gradiva in metod empiričnega preverjanja hipotez in teorij, brez česar gotovo ne bi mogla obstati kot znanost.

Leta 1908 sta izšli v Ameriki prvi socialno psihološki knjigi. Avtor prve je **E. A. Ross** (Social Psychology. An Outline and Source Book), avtor druge pa **W. McDougall** (An Introduction to Social Psychology). Ross se je ukvarjal predvsem s pojmom socialne kontrole v okvirih ohranitve obstoječega družbenega reda. Analiziral je individualne predispozicije in družbene intervencije za ohranitev socialnega miru. Skratka, knjiga je imela izrecno »uporabno« vrednost kot znanstvena pomoč pri ohranjanju kontrole in dominacije nad etničnimi manjšinami, nad delavskim razredom ipd. Rossovo geslo je bilo: ne spreminjati razmer, temveč **spreminjati načine vedenja ljudi**, tako da se bodo prostovoljno prilagodili družbenim odnosom v ZDA. Prav prilagajanje množic imigrantov, ki so se na začetku stoletja valile v ZDA, je bila naloga socialne psihologije tedanjega časa, torej naj bi služila predvsem (re)socializaciji nove, uvožene delovne sile v ameriško družbo. Rossa je v analizi socialnih konfliktov zlasti zanimala stopnja konfliktnosti, ne pa vsebina konfliktov.

Podobne namene je izražala tudi knjiga **W. McDougalla**, ki se je oprl na teorijo o prirojenih instinktih (nagonih) človeka. Menil je, da **instinkti** v celoti določajo tudi potek socialnega življenja ljudi, le da so pri vsakem posamezniku na poseben način povezani med seboj. V teh zvezah se nekateri instinkti okrepijo, drugi pa zamrejo. McDougallovi »instinkti« so delno podobni kasnejšim »stališčem« v socialni psihologiji, namreč oboji »od znotraj« poganjajo človeka v določen tip socialnega vedenja in dajejo posamezniku relativno konsistentnost v mišljenju ter stabilnost v vedenju. Socialnopolitično je bila vloga McDougallove knjige podobna vlogi Rossove. Prispevala

naj bi namreč k zmanjšanju naraščajočih konfliktov in napetosti v ameriški družbi – in to s pomočjo pravilne prevzgoje, z (re)kombiniranjem instinktov.

Tretji pomembni začetnik empirične socialne psihologije v ZDA je bil **W. Thomas**, ki se je veliko ukvarjal s problemi integracije imigrantskih etničnih manjšin v ameriško družbo. Thomas je uvedel v socialno psihologijo pojem **stališča**, ki ga je poskušal tudi empirično operacionalizirati in izmeriti.

K. Lewin in raziskave skupinske dinamike

Thomas je začel z nekaterimi raziskavami skupinske psihologije, to delo pa je nato nadaljeval zlasti **Kurt Lewin**, prvi vidnejši socialni psiholog, ki je ob izbruhu nacizma prišel iz Evrope. A tudi on se je šele po prihodu v ZDA leta 1935 posvetil socialni psihologiji. Pri Lewinu je opazno njegovo dolgoletno ukvarjanje z likovno psihologijo (gestalt psihologijo), saj je tudi svoj centralni socialnopsihološki pojem, tj. pojem **socialnega polja**, razumel kot nekakšen »**skupinski psihološki lik**«, ki kot celota vpliva na vedenje posameznikov v neki skupini. Skupinsko »polje« popisuje psihološko realnost skupine kot celoto medsebojnih vplivov posameznikov, pri tem pa so ti vplivi vseskozi tako zunanji kot notranji (tj. posredovani s posameznikovim videnjem skupine). Lewin je zaslovel zlasti s svojimi raziskavami o avtoritarnem in demokratskem vodenju skupin in o konformnosti s skupino.

Lewin je bil eden najvplivnejših »prebežnikov« iz Evrope, ki je skupaj s še nekaterimi sodelavci in drugimi družboslovci, kot so bili avtorji t.i. kritične teorije družbe (Adorno, Horkheimer, Fromm, Marcuse), presegel nekritično in behavioristično naravnanost ameriške socialne psihologije v obdobju pred in po drugi svetovni vojni. Lewin je uvedel nov metodološki pristop v socialni psihologiji: **akcijski eksperiment**. Namesto laboratorijskega eksperimenta v umetnih pogojih je uvedel raziskovanje, ki naj bi obenem sprožilo tudi spreminjanje socialnih odnosov v raziskovanih skupinah.

3.3 Razvoj socialne psihologije v Evropi

Še na en pomemben izvor sodobne socialne psihologije moramo opozoriti, namreč na **evropsko teoretsko dediščino**. Posebnega pomena za razvoj socialne psihologije sta bili zlasti dve miselni smeri v tedanji Evropi: psihologija množic in psihoanaliza.

Psihologija množic

Psihologija množic je sprva merila predvsem na iracionalnost množic. Za njenega začetnika velja **G. Le Bon**, ki je leta 1895 izdal knjigo z naslovom »Psihologija

množic». Le Bon je opredelil množico kot primitivno duhovno-mentalno enotnost velikega števila posameznikov. V množici se zmanjšajo individualne razlike, prevladuje moč sugestije in slepo posnemanje drugih, kar privede do zmanjšanja odgovornosti v vedenju ljudi, do odprave moralnih norm, do skrivanja posameznika za anonimnostjo množice. Posameznik po Le Bonu v množici stori tisto, česar sam ne bi nikoli storil. V množici oživijo barbarski instinkti, skupnost se povrne v čase prahord, »duša množice« živi v afektih, v preziranju razuma in težnji k nasilju.

Pomembna nova izhodišča za psihologijo množic je prispeval **S. Freud** (Freud, 1921, 1981). Osvetlil je delovanje nezavednih obrambnih mehanizmov subjekta v iracionalni socialni situaciji, kot jo predstavlja množica, in tudi zanj je bila množica regresija k primitivnejšim oblikam zavesti in nezavednega.

Toda Freud je kritiziral Le Bonovo zanemarjanje **vloge vodij** v množici. Do spoznanja o pomenu vodij v množici so ga privedle negativne izkušnje z nacizmom, fašizmom in stalinizmom v predvojni Evropi. Po Freudu množica skozi identifikacijo posameznikov z voditeljem omogoča vrnitev k primitivnim oblikam dinamike nezavednega pri večini svojih članov. Ljudje si tedaj namesto svojega lastnega »ideala jaza« postavijo podobo voditelja in njegovo voljo prevzamejo kot svojo. S tem se tudi identificirajo med seboj – množica se homogenizira na nekaj ključnih simbolnih točkah in ciljih delovanja.

Te Freudove teze so bile pomembne za začetek socialnopsiholoških raziskav fašizma in geneze **avtoritarne osebnosti** (glej študije in raziskave »frankfurtske šole« ali avtorjev »kritične teorije družbe«). Za socialno psihologijo je bila prelomna raziskava Adorna in sodelavcev (1950) o avtoritarni osebnosti, pa tudi predvojne raziskave o »avtoriteti in družini«, ki so izšle v Parizu (1938).

S. Freud in psihoanaliza

Sigmund Freud (1856-1939) je v svoji teoriji o razvoju »gonske strukture« duševnosti podal nemara najpomembnejši teoretski aparat za razumevanje socializacije posameznika, zlasti njenega centralnega procesa, ponotranjenja družbenega pritiska.

Psihoanaliza je vnesla v psihologijo tezo o nujni notranji konfliktnosti človeka ter kritiko konformistične težnje v teorijah in praksah socialne psihologije. Freudova shema notranje duševne dinamike subjekta obsega dinamiko oblikovanja razmerij med:

- Jazom (zavestjo),
- Onim (gonsko energijo),
- Nadjazom (ponotranjenimi družbenimi normami, ukazi ter prepovedmi).

Ta notranja dinamika je načelno konfliktna, saj je po Freudu struktura navedenih treh »duševnih instanc« določena s tem, da je posameznik preživel in ponotranjil prvi socialni konflikt, ojdipski konflikt otroka z očetovo avtoriteto. Oče pri Freudu pomeni bolj reprezentanta družbe ali »Zakona« v družini kot pa realno osebo očeta. Oče s

svojo vlogo avtoritete v družini privede otroka k temu, da se reši infantilnega (narcističnega) razmerja z materjo, se odreče simbiotskim socialnim zvezam ter se obrne k simbolno posredovanim »objektnim odnosom« (Freud, 1914, 1987). S tem se posameznik »odpove« neposrednosti, spontanosti v afektivnem reagiranju, odpove se »**principu zadovoljstva**«. V zameno pa dobi socialno in (morda) ekonomsko varnost – ob upoštevanju **principa realnosti**.

Psihoanaliza je pripeljala do spoznanja, da moramo znati konflikte prenašati, razumeti, jih reflektirati in dvigati z ravni obsesivnih afektov na raven zavestnih diskurzivnih struktur. Psihoanalitska terapija teži prav k temu. S tem se konflikti redko odpravijo. Toda spremeni se njihova dinamika in značaj, predvsem pa se iz potlačenih bolečin spremenijo v »predmet pogovora«, v zavestne matrike razlomljenih socialnih interakcij.

3.4 Nadaljnji razvoj eksperimentalne socialne psihologije

Ob teh evropskih pobudah za teoretsko osmišljeno in družbenokritično socialno psihologijo se je v času med obema vojnama večji del socialne psihologije, zlasti v ZDA, usmeril k empirični psihologiji s skromnimi teoretskimi ambicijami. Med pomembnejšimi avtorji te smeri navedimo **F. H. Allporta** in B. F. Skinnerja. Allport (1924) je v skladu z behavioristično paradigmo opredelil socialno psihologijo kot znanost, ki raziskuje odnose med socialnimi dražljaji in opaženim (manifestnim) reagiranjem posameznika na te dražljaje (po Anger, 1984).

Vlogo socialnega konteksta v vedenju posameznika je torej skrčil na izvor »socialnih dražljajev«, ki se v principu ne razlikujejo od drugih, npr. fizičnih dražljajev. Posameznik v tej teoriji načelno ne reagira drugače na »socialne« kot na »ne-socialne« dražljaje. Allport je podal prva metodološka izhodišča socialnopsihološkega eksperimentiranja. Po teh mora nosilec eksperimenta izključiti vse neposredne interakcije in komunikacije med udeleženci poskusa, pozornost mora usmeriti le na kvaziavtomatsko aktivirajoče ali zavorne dejavnike »mikrosocialne situacije«, ki vplivajo na individualno vedenje poskusnih oseb.

Allportova raziskovalna paradigma je postala prevladujoč model **eksperimentalne** socialne psihologije. Šele **M. Sherif** (1936) in **S. Asch** (1956) sta z uspešnimi eksperimenti o socialnem zaznavanju uspela znova pripeljati izrinjeno **socialno interakcijo** v psihološki eksperiment. Toda teoretske posledice te inovacije še dolgo niso bile opažene. Pravzaprav je še danes problem, kako medsebojno uskladiti obravnavo socialne interakcije v socialno psihološki teoriji s pogosto odsotnostjo interakcije v socialnopsiholoških eksperimentih.

Nedvomno najradikalnejši zastopnik behaviorizma v socialni psihologiji je bil **B.**

F. Skinner. Zanimivo je, da je imel največji vpliv v teoriji, ne pa na raziskovalnem področju. Skinner je namreč skušal potegniti teoretske in celo politične posledice iz behavioristič nih principov, ki jih je razložil v številnih knjigah – v socialno-utopičnem delu »Walden Two« (1948) in v knjigi »Znanost in človeško vedenje« (1953).

Po Skinnerju lahko o zakonitostih človekovega socialnega življenja sklepamo že iz opazovanja živalskega vedenja (etologije), ker splošni principi vedenja ostajajo isti za vse višje oblike živih organizmov. Raziskovalec mora biti pozoren le na sekvence dražljajev in reakcij »organizmov« nanje, znati mora povleči korelacije med njimi. Tako lahko doseže skladnost znanstvene razlage in znanstvene napovedi tudi v sociologiji, kar – uporabljeno v socialni praksi – pomeni uspešno »socialno kontrolo« in tudi »samokontrolo« ljudi. Skinnerjev program se dejansko izteka v široko zastavljeno **socialno tehnologijo**, njegova teorija pa takorekoč idealno ustreza socialno-tehničnemu interesu v psihologiji, ki ga je tako ostro kritiziral K. Holzkamp v svoji »kritični psihologiji« (1972).

Socialnopsihološki behaviorizem se je – podobno kot drugod v psihologiji – sčasoma preusmeril v bolj »**kognitivne**« vode, ker je bil prisiljen upoštevati vedno več kognitivističnih teoretskih konstruktov kot »posredujočih spremenljivk« med dražljaji in reakcijami. Med tovrstne kognitivne konstrukte štejemo še stališča, pa tudi hipoteze in teorije o kognitivni disonanci, kognitivni primerjavi, socialni atribuciji in socialnem kategoriziranju oseb. S temi teorijami je socialna psihologija počasi prebila oklep behavioristič nega empirizma in se približala raznim oblikam **socialnega konstruktivizma**. S tem pa se je tudi znova približala že skoraj izgubljenim začetkom pri Meadu in simboličnemu interakcionizmu.

Ponovno oživljanje zanimanja za teoretsko delo in kritika ateoretskega empirizma v sedemdesetih letih, v času obsežnih in intenzivnih razprav o krizi socialne psihologije (Israel, Tajfel, 1972; Mertens, Fuchs, 1978), je nujno privedlo do intenzivnega iskanja povezav različnih teoretskih paradigem »konstruktivistične« vrste ne le v socialni psihologiji, temveč tudi v sociologiji (Berger-Luckmannova teorija o konstrukciji socialne realnosti). V socialni psihologiji sodijo v to usmeritev Secord-Harréjev socialni konstruktivizem, Moscovicijeva šola »evropske socialne psihologije« in najnovejša »diskurzno teoretična« socialna psihologija (Parker, Shotter, 1990; Potter, Wetherell, 1987 idr.).

4. OBLIKOVANJE SODOBNE SOCIALNE PSIHOLOGIJE

4.1 DVA MODELA SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Iz pregleda zgodovinskega razvoja socialne psihologije in iz pregleda glavnih socialnopsiholoških teorijskih usmeritev izhaja, da je socialna psihologija kot psihologija nasploh bila in je stalno v precepu med dvema glavnima modeloma znanosti, ki jih danes poznamo: med tistim, ki ga ponuja naravoslovje, in med modelom (modeli), ki ga (jih) ponujajo družboslovne in humanistične vede. Ne gre samo za razliko, ki bi delovala zgolj na ravni globalnih ciljev in teorijskih konceptov socialne psihologije. Ta ambivalentnost zajema vse ravni znanstvenega dela, od pridobivanja empiričnega gradiva, oblikovanja hipotez in teorij, njihovega testiranja do uporabe teorijskih spoznanj v praksi.

KONVENCIONALNI MODEL

Model znanosti, ki izhaja iz **naravoslovnih ved**, je nedvomno privlačen, saj obeta strogo objektivnost (intersubjektivnost, splošnost in ponovljivost empiričnih dognanj), odkrivanje vzročnih zakonitosti in trdnih pravil socialnega vedenja ljudi ipd. Ta model predpostavlja, da imamo v socialnopsihološkem raziskovanju opravka z objektivno socialno stvarnostjo, analogno naravi zunaj človeka, ki obstaja izven in neodvisno od človeške zavesti in jo človeški možgani oz. individualne zavesti le individualno specifično zaznavajo in razumejo. Socialna psihologija je v tem modelu znanosti objektivni in splošni teorijski **opis družbene stvarnosti**, ki ponuja zakonito razlago njenih dejstev in empirično ugotovljenih pravilnosti.

Nedvomno je tak pogled na socialno psihologijo zelo privlačen in dominanten, saj ponuja trdno navezavo na naravoslovne vede, ki so si že davno izborile trden status znanstvenosti. Je tudi v skladu z večinskim trendom razumevanja psihologije sploh. Ta model znanosti si delijo behaviorizem, velik del kognitivnih teorij v socialni psihologiji, pa tudi funkcionalistično usmerjene teorije vlog .

Ob tem modelu socialne psihologije pa se je razvijal drug model, ki se naslanja na

nekatere hermenevtske, lingvistične, sociozgodovinske, psihoanalitične metode in teorije humanističnih in družbenih znanosti. Gre za model socialne psihologije, ki upošteva zgodovinski in družbeni kontekst socialnopsiholoških pojavov, pa tudi samega raziskovanja in teoretiziranja.

Nekateri socialni psihologi (Sampson 1991) imenujejo ta dva modela:

- **konvencionalni model socialne psihologije,**
- **sociohistorični model socialne psihologije.**

SOCIOHISTORIČNI MODEL

Sociohistorični model združuje v sebi različne teorijske in metodološke sestavine: hermenevtiko, simbolični interakcionizem, zgodovinske raziskave, sodobno lingvistiko in filozofijo jezika, teoretsko psihoanalizo itn. Med najbolj dosledne zagovornike sociohistorične socialne psihologije spadajo teoretiki **socialnega konstruktivizma** (R. Harré, K. Gergen, P. Secord, E. Sampson) in **dekonstruktivistične socialne psihologije** (J. Shotter, J. Potter, J. Parker). Prvi analizirajo zgodovinske in družbeno-ideološke konstrukte, ki ležijo v osnovi socialnopsiholoških procesov: socialne percepcije in oblikovanja stališč, socialne interakcije in komunikacije, skupinske procese in socializacije.

Drugi pa ob pomoči zgodovinsko-genealoških strukturalnih, psihoanalitskih konceptov raziskujejo socialno psihologijo in socialnopsihološke empirične podatke kot »**zbirko tekstov**«, v kateri iščejo različne fikcije, skrite kontradikcije, potlačene pomene, vodilne metafore, **zgodbe**. Tu mislimo na metode kritične zgodovinske geneze, ki jih je uvedel znani francoski teoretik M. Foucault (npr. Foucault, 1984). Po mnenju **dekonstruktivistov** se s tem lahko razkrije tiste družbene in psihološke procese in strukture, ki so privedle do nastanka modernega subjekta (avtonomni subjekt s trdnim jazom in identiteto) in ki danes, v prehodu v postmoderno, vodijo v **krizo subjekta** in identitet (Rose, 1990; Shotter, 1990).

Pomen sociohistorično usmerjene socialne psihologije ni toliko v tem, da daje izdelano alternativno podobo socialne psihologije, temveč da nam omogoča večjo družbeno epistemološko, metodološko in praktično izhodišče in usmeritev kot konvencionalni model. Sociohistorični model omogoča socialni psihologiji večjo družbeno relevantnost in višjo raven **refleksije** lastnih teoretskih predpostavk. Konvencionalnega modela ne ogroža, pač pa ga problematizira in s tem vnese v socialno psihologijo nove problemske zastavitve.

SOCIALNI PSIHOLOG KOT OPAZOVALEC DRUŽBENEGA ŽIVLJENJA LJUDI

Vse sociohistorično usmerjene socialne psihologe združuje stališče, da ne obstaja nevtralni znanstvenik oz. »nepozicionirani znanstvenik«, kot pravi Sampson (1991),

ali opazovalec družbenega življenja in delovanja ljudi. Prav tako ni nevtralnih dejstev, ki ne bi bila zaznamovana s teorijskimi in ideološkimi optikami gledanja na družbeno stvarnost. Primarni cilj socialne psihologije kot sociohistorične znanosti je zato opis različnih dojemanj stvarnosti, razumevanje družbene in zgodovinske osnove teh dojemanj in tudi razumevanje pomena teh dojemanj v našem vsakdanjem življenju.

Ta različna dojemanja stvarnosti so **socialne konstrukcije**. Niso nekaj, kar bi počel vsak posameznik za sebe, temveč si jih od vsega začetka delijo in izmenjujejo člani družbenih skupin. Celotno družbeno stvarnost imamo lahko za neko celoto socialnih konstrukcij. Pravzaprav je že govor o družbeni stvarnosti varljiv. Ta stvarnost ni zunaj ljudi in ni ena sama. Je subjektivno-objektivna stvarnost. Odvisna je od stališča subjekta, ki v njej nastopa, jo pojasnjuje, razumeva, razlaga itn. Sociohistorični pristop spreminja delo znanstvenika, ki razlaga socialno stvarnost, v neke vrste »**pripovedovalca zgodb**«, namreč zgodb, ki podajajo različne verzije družbene stvarnosti (Sampson, 1991).

Večina zagovornikov sociohistoričnega pristopa ne zanika obstoja stvarnosti, ki ni odvisna od ljudi in ki na nek način vključuje tudi človeški družbeni svet, vendar menijo, da je ta stvarnost ljudem nedostopna in tudi nepomembna za to, kako ljudje ravnajo in kako razumejo svet okrog sebe. Gre le za človeško predelavo stvarnosti, z nenehnim procesom spreminjanja in drugačnega razlaganja socialnih situacij. Ta proces se nam »kaže« skozi naša dejanja, doživljanja in dojemanja dejanj in njihovih učinkov. Naloga socialne psihologije pa je, da izloči vodilne oblike te socialne predelave v določenem zgodovinskem obdobju in v določenem družbenem okolju in jih sooči z alternativnimi oblikami družbene predelave (družbene konstrukcije) stvarnosti.

Socialni psiholog kot pripovedovalec zgodb

Jasno je, da **sociohistorični pristop** v socialni psihologiji ne nudi nobenih trdnih in zagotovljenih meril za izbiro »pravilnih« teorij iz množice različnih teorij o »isti« stvarnosti. Ni nobene po sebi »resnične« zgodbe. Vse zgodbe so odvisne od lastnega stališča njihovega pripovedovalca (Sampson, 1991; Parker, Shotter, 1990a). Takšna usmeritev je v očeh konvencionalno usmerjenih psihologov seveda močno sporna in neobetavna. Vendar pa menim, da razlika ni tako velika, kot se zdi, če spoznamo, da so ambicije doseči povsem trdno in od vseh socialnih kontekstov osvobojeno spoznanje zakonitosti socialne interakcije neuresničljive in tudi nepotrebne za socialno psihologijo.

Družbeni in zgodovinski kontekst, v katerem se dogaja sodobna socialna psihologija, je namreč vse prej kot poljuben in zgolj relativen. Konvencionalni socialni psihologiji torej lahko očitamo, da pozablja na zgodovinski in družbeni razvoj, ki pogojuje navidezno nevtralne socialnopsihološke procese pri posameznikih in skupinah. Ne moremo pa kritizirati samih ugotovitev, pridobljenih v določenih kontekstih.

Sama konvencionalna psihologija ne problematizira svojih lastnih predpostavk in to je eden glavnih očitkov sociohistorično usmerjenih psihologov.

Pomembna je **metodološka razlika** med konvencionalnim in sociohistoričnim modelom socialne psihologije. Glavne razlike med obema modeloma socialne psihologije kot znanosti prikazujemo v shemi na sliki 2.

Slika 2: Konvencionalni in sociohistorični model (Sampson, 1991, str. 11)

	konvencionalni model	sociohistorični model
primarni cilj:	opis človeškega socialnega izkustva, dejavnosti, kakršna dejansko je in kakor se dejansko odvija	opis različnih dojemanj človeškega socialnega izkustva in dejavnosti; razumevanje njihove družbene in zgodovinske podlage ter njihove vloge v človeškem življenju
temeljno stališče:	obstaja mesto, od koder je stvarnost mogoče videti; ni opazovalca brez pozicije, ki lahko dojema stvarnost brez posebnega izbranega stališča	stvarnost lahko obravnavamo le z določenega stališča; opazovalec vedno stoji nekje in je torej nujno pozicioniran
temeljna metafora:	znanost je kot ogledalo, ki odseva stvari, kakršne dejansko so	znanost je kot pripovedovalec zgodb, ki predlaga različne razlage in verzije stvarnosti
metodološke prioritete:	metoda je namenjena nadzoru tistih dejavnikov, ki bi lahko slabili sposobnost raziskovalca za opažanje prave podobe stvarnosti	obsežni družbeni in zgodovinski dejavniki vedno uokvirjajo razumevanje raziskovalca; lahko pa doseže bogatejše in globlje razumevanje, ki sloni na soočenju zgodovinsko in kulturno različnih dojemanj stvarnosti, ki osmišljajo življenje ljudi

Medtem ko **konvencionalni model** socialne psihologije favorizira ustvarjanje nadzorovanih pogojev opazovanja, kot so npr. v psiholoških laboratorijih, sociohistorični model favorizira interkulturalne raziskave, akcijsko raziskovanje, kvalitativno raziskovanje ipd. Izpostavlja razlike med dojemanji določenih socialnih situacij pri različnih skupinah oseb. Ne skriva lastne teorijske pristranosti, svojih lastnih primarnih izhodišč in pogledov, pa tudi namenov raziskovanja, in teži k povezovanju znanstvene razlage, razumevanja in intervencije v socialno stvarnost.

Zdi se torej, da **sociohistorični pristop** v socialni psihologiji nujno zapade v nevzdržen relativizem poljubnih izhodišč, zornih kotov opazovanja itn. Seveda velja ta očitek le, če sami sprejmemo stališče konvencionalnega modela znanosti, ki ima za

merilo objektivnosti predpostavko objektivne stvarnosti in »nevtralnega opazovalca« te stvarnosti. Za sociohistorično usmerjene teoretike je tudi to stališče le ena od možnih »zgodb«, ki ima svojo logiko in smisel in se nekje tudi izteče. Ni pa seveda edina zgodba.

Zanje je tudi socialna stvarnost konstrukcija. Je rezultat strinjanja večine oseb v neki družbeni skupnosti glede temeljnih meril stvarnosti in socialnih pomenov stvari, oseb in dogajanj. Če je res, da smo zakoreninjeni v družbenih in zgodovinskih pogojih, ki utemeljujejo dojemanje stvarnosti, ki pa se spreminjajo (in z njimi tudi dojemanje stvarnosti), potem cilj znanosti ni več iskanje resnic, ki ne bi bile odvisne od družbenih in zgodovinskih pogojev, temveč raziskovanje družbenih okoliščin in družbenih smotrov, ki privedejo do razglašanja nekega videnja stvarnosti za resnično. Sampson postavi pomembno vprašanje, ko ugotavlja:

> *»Skrb zaradi možnega kolapsa družbe, če ni več ničesar objektivnega, ki bi utemeljevalo naša prepričanja, zgreši pravo poanto, namreč kdo pridobi in kdo zgubi s sedaj prevladujočimi verzijami stvarnosti in zgodbami, ki paradirajo naokrog kot objektivne resnice!« (Sampson, 1991, str. 13).*

ZGODOVINSKI KONTEKST SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Od tod bi bilo napačno sklepati, da avtorji sociohistorične socialne psihologije preprosto zavržejo pojem objektivnosti in resnice v znanostih. To ni res, pač pa uvajajo drugačen model in **merila objektivnosti**, kot ga pozna konvencionalno usmerjena socialna psihologija. Ne zavračajo dosežkov konvencionalno usmerjene socialne psihologije. Postavijo jih v zgodovinski in družbeni okvir, ki jim sploh daje objektivnost. Objektivnost socialnopsiholoških spoznanj sloni prav na zavestni pritegnitvi zgodovinskega in družbenega konteksta opaženih socialnopsiholoških pojavov, pravilnosti in tendenc v njihovo razlago in razumevanje.

Konvencionalni model skuša proučevane pojave, če je le mogoče, izločiti iz socialnega konteksta, najti tisto, kar je v njih splošno veljavnega, kar presega vsakokratni družbeni kontekst, jih **dekontekstualizirati**. Sociohistorični model pa **kontekstualizira pojave**, pri čemer se zaveda, da ni najvišjega konteksta in po sebi objektivnega stališča, ki ga kakšna nova analiza ne bi mogla prav tako kontekstualizirati.

Na nujnost družbene in zgodovinske kontekstualizacije socialnopsiholoških ugotovitev in teorij je že l. 1973 opozoril K. J. Gergen, v sestavku »Socialna psihologija kot zgodovina«. V tem tekstu so dobro prikazane glavne metodološke in konceptualne dileme sociohistorične socialne psihologije. Gergen privzema osnovno definicijo socialne psihologije kot **znanosti o socialni interakciji**, vendar poudarja, da prav socialna interakcija ni nikakršen zgodovinsko in družbeno nevtralen proces, ki bi ga lahko obravnavali kot nekakšno psevdonaravno dejstvo, temveč bistveno vključuje človeško zavestno dejavnost, namerno delovanje. Ker je človeška zavestna, namerna dejavnost svobodna, nenapovedljiva in časovno spremenljiva, so takšna tudi social-

nopsihološka dejstva. Zato je za Gergena socialna psihologija **zgodovinska veda**.

4.2 VREDNOTNA (PRE)OBLOŽENOST SOCIALNOPSIHOLOŠKIH SPOZNANJ

Znanje v socialni psihologiji ne narašča tako kot naravoslovno znanje, ker ne transcendira zgodovinskih meja. Celotno družboslovje je obsežen komunikacijski sistem in družboslovci sprejemajo sporočila, ki jih dobivajo od subjektov v raziskavah. Znanstvene teorije torej služijo za dekodiranje grobih informacij, prejetih od subjektov. Toda v resnici družboslovje zajema več kot le dekodiranje sporočil. Znanstveniki želijo tudi nekaj sporočiti drugim ljudem, želijo, da njihovo spoznanje vpliva na ljudi. Tako obstaja med znanostjo in družbo povratna zveza. Iz tega sledi, da socialno psihološka spoznanja niso le nevtralni opis dejstev, temveč tudi implicitni predpis, **vrednostno ali normativno pričakovanje** ali kritika nezaželenega.

Soočeni smo torej z dvojnimi sporočili:

- s sporočili, ki opisujejo, **kaj opažamo**, kaj je na stvari,
- s sporočili, ki predpisujejo, **kaj je ali kaj ni zaželeno**.

Primer takih dvojnih sporočil so psihološki opisi osebnosti, ki implicitno ovrednotijo različne karakterne tipe. Zato se pogosto dogaja, da posamezniki, ki se seznanijo z določeno psihološko teorijo, tudi v eksperimentalnih situacijah ravnajo drugače, kot bi, če te teorije ne bi poznali. Tako se na primer naučijo skrivati »avtoritarne« tendence v svojem vedenju in značaju. In nasprotno, ljudje poskušajo v eksperimentalnih situacijah kazati tiste značajske poteze, ki jih psihologi »pozitivno vrednotijo«.

Socialnopsihološko spoznanje samo vpliva na ljudi, tako da se z napredkom socialne psihologije spreminjajo tudi »psihološka dejstva«. Tudi ta poteza razlikuje socialno psihologijo od naravoslovnih ved, kjer se naravna dejstva ne spreminjajo. V resnici to tudi v naravoslovju ni čisto res, a razprava o tem bi nas preveč oddaljila od naše teme.

Tudi splošni psihološki modeli socialne situacije vsebujejo **implicitne vrednotne sodbe**, prav tako so psihološki pojmi le redko ne-vrednotni. Tako lahko dobijo isti psihološki podatki v kontekstu različnih teorij povsem nasprotne vrednotne ocene.

Vrednotni vidik psiholoških spoznanj je privlačen za same psihologe in dejansko vleče ljudi v študij psihologije (»humanistični interesi«). Rešitev iz vrednotnih obloženosti psiholoških dejstev pa ni v iskanju tehnično nevtralnega jezika, temveč v tem, da odkrito in zavestno zasledujemo svoje izbire in da jih tudi sporočamo drugim, kolikor se le da odkrito. Zapletanje v vrednotenja je neizogibno, lahko pa se izognemo maskiranju vrednotenja v »objektivne resnice« (kot v pozitivističnih metodologijah).

Podobno kot skrite vrednotne premise raziskovanja in opisovanja delujejo na vedenje subjektov tudi **skrite teorijske predpostavke**. Brž ko subjekti zaslutijo ali poznajo te premise, to vpliva na njihovo vedenje. V primeru, ko je družba že psihološko informirana, je težko, če ne sploh nemogoče, narediti teorijsko »nekontaminirano« testiranje teorij. To je za Gergena osnovna razlika med naravoslovnimi in družbenimi vedami. V naravoslovnih vedah znanstvenik ne sporoča rezultatov svojega raziskovanja svojemu predmetu raziskovanja oziroma s svojim raziskovanjem ne vpliva na (tipično) vedenje subjektov.[8]

V družbenih vedah pa je prav **sporočanje raziskovalnih rezultatov** subjektom raziskovanja vitalni del znanosti, kar pomeni, da potem lahko subjekti spreminjajo svoje dotedanje vedenje. Primer tega je raziskovanje skupinskega odločanja: znanje o tem, da skupinsko odločanje povečuje rizike v odločanju, privede k zmanjševanju rizičnosti skupinskega odločanja.

Psihološko znanje povečuje sposobnost ljudi za razmišljanje o alternativah v svojih dejanjih in za drugačno delovanje ter spreminja ali odpravlja obstoječe vzorce vedenja. Teorije, ki so bolj empirično potrjene in uveljavljene (močnejše teorije), imajo večjo **moč napovedovanja**. Skladno s tem pa dajejo poznavalcem možnost večje moči nad ljudmi. Močnejše teorije se tudi hitreje širijo med ljudmi kot šibkejše, toda prav to dejstvo pripelje do hitrejše obrabe in ponarejanja močnejših teorij.

Zato se je v zgodovini psihologije dogajalo, da so močnejše in bolj splošne teorije prej izgubile veljavo kot šibkejše teorije, pa tudi prej kot tiste teorije, ki obravnavajo človeka bolj individualno in so bolj občutljive na individualne razlike. Ta pojav vpliva na to, da so bolj priljubljene tiste teorije, ki so usmerjene v edinstvenost posameznika, kot pa univerzalistične teorije. Spomnimo se velike popularnosti Eriksonove teorije identitete itn.

Zaradi tega bi bilo po Gergenu treba v psihologiji razviti proučevanje učinkov psihološkega znanja na subjekte oziroma reakcij na psihološke teorije. Temu cilju se približujejo teorije o psihološki reaktanci, o samouresničujočih se napovedih, o učinkih pričakovanja. Toda tudi takšne teorije so nujno obremenjene z vrednotenji in vezane na pričakovanja o pozitivni vrednosti osebne avtonomije; torej so zgodovinsko omejene na naš čas in na družbeno-zgodovinske pogoje zahodne civilizacije. To pomeni, da bi dobra seznanjenost ljudi s temi teorijami povzročila, da bi teorije na koncu postala neveljavne. Proučevanje učinkov psiholoških teorij na posameznika je predmet istih **zgodovinskih omejitev**, kot so jim podvržene druge teorije socialne psihologije.

Tako so na primer teorije o političnem aktivizmu, ki so bile postavljene pred vietnamsko vojno, med to vojno povsem odpovedale. Novi pogoji so terjali nove teorijske

8 To sicer ne drži povsem – vsaj ne v mikrofiziki, kjer opazovalec prav s svojim opazovanjem in merjenjem fizikalnega procesa vpliva na spremembo v obnašanju mikrodelcev.

principe. To pomeni, da se dejavniki, ki motivirajo politični aktivizem, spreminjajo skozi čas. Podobno velja po Gergenu za znano Festingerjevo teorijo o socialni primerjavi posameznika z drugimi ljudmi, ki ne velja več v takšni meri, kot v času svoje formulacije, ker so ljudje že ugotovili, da konformizem ni dober, in se zato upirajo konformizmu v eksperimentalnih situacijah.

Družbeno-zgodovinska relativnost psiholoških spoznanj

Teorije socialne psihologije so bistveno odvisne od **zgodovinskih sprememb**. Tako se zdi na primer teorija učenja, ki temelji na učinkih nagrad in kazni (pogojevanja), na prvi pogled trajna in nadzgodovinska. Ker pa je nagrada največkrat šele induktivno določena kot tisti dejavnik, ki krepi (povečuje) pozitivne odgovore v učnem procesu, kazen pa kot dejavnik, ki znižuje negativne odgovore, je to izrecno cirkularna opredelitev. Navidezna nadzgodovinskost postane tako rezultat tavtološke cirkularnosti. Takšne teorije pa potem seveda ni mogoče ovreči. Šele ko enkrat določimo nek socialni dejavnik kot ojačevalni dejavnik, se ta izkaže kot dober prediktor prihodnjega vedenja.

Študij socialne psihologije je torej po mnenju enega vodilnih socialnih psihologov, K. Gergena (1973), primarno neko zgodovinsko dejanje. Zanima pa nas predvsem sistematični študij sodobnega dogajanja. Uporabljamo znanstveno metodologijo, toda rezultati niso znanstveni principi v tradicionalnem smislu. Sedanji rezultati bodo lahko bodočim psihologom pomagali bolje razumeti sedanje početje ljudi. Vendar bodo morali bodoči psihologi znati najti drugačne principe interakcije, ki bodo ustrezali takratnemu obdobju. Tu ne gre le za akademsko redefiniranje neke vede, temveč za spremembe v predmetu psihologije.

Gergenove teze so izzvale precej kritik. Kritiki zavračajo njegovo tezo, da ni mogoče najti abstraktnih in resnično splošnih zakonitosti socialnega življenja, da gre morda za zelo težavno, ne pa za načelno nemogočo nalogo. Schlenker se npr. sklicuje na teoretika znanosti Nagela, češ da so zakoni družbenih znanosti nujno bolj abstraktni, kot se nam je zdelo do sedaj. Še več, ločeni so z »logično vrzeljo« (logical gap) od običajnih pojmov, ki jih uporabljamo v vsakdanjem življenju. V analizi socialnega življenja je potrebno mojstrsko poznavanje zapletenih tehnik za manipuliranje s pojmi (Schlenker, 1991).

Empirične splošnosti niso enake abstraktnim posplošitvam. **Abstraktne posplošitve** so vodilne teoretske teze, **empirične splošnosti** pa so pravilnosti, ki jih v določenih okoliščinah najdemo v opazovanih pojavih. Zato s tem ne moremo zavračati abstraktnih posplošitev, če nimamo na voljo dovolj dobrih empiričnih posplošitev. Schlenker zavrača tudi Gergenovo trditev, da so socialni pojavi in pravilnosti zgodovinsko relativni in se lahko spremenijo že s tem, ko jih sporočimo javnosti.

Po Schlenkerju to pomeni, da moramo prvotne pravilnosti razložiti s pomočjo splošnejših in abstraktnejših zakonitosti, ki so manj občutljive na zgodovinske in kultur-

ne spremembe. Npr. večja sugestibilnost žensk kot moških je gotovo družbeno in kulturno relativen pojav, ker velja v družbah, kjer so ženske praviloma močno podrejene moškim. Vendar pa ta pojav lahko izpeljemo s pomočjo splošnejših zakonitosti socialnega življenja, npr. s tem, da je sugestibilnost posameznika toliko večja, kolikor manj mu je mogoče razlagati kompleksne socialne dogodke. Če so bile ženske podvržene socializaciji, ki je zmanjševala njihovo samozavest, potem od tod izhaja večja sugestibilnost žensk (Schlenker, 1991).

Tudi Gergenova ugotovitev, da **poznavanje socialnih zakonitosti** lahko privede do njihove kasnejše neveljavnosti, po Schlenkerju ne ovrže spoznanja, da v določenih okoliščinah te pravilnosti veljajo. Seveda pa lahko poznavanje zakonitosti spreminja začetne okoliščine, tako da potem dotedanje empirične pravilnosti ne veljajo več v isti meri, ali sploh ne. To pa ni argument proti iskanju in uporabi **splošnih zakonitosti** socialnega življenja, temveč proti njihovi neprevidni uporabi.

Schlenkerjevi argumenti proti Gergenu in Gergenovi argumenti potekajo na različnih ravneh. Avtorja dejansko govorita »drug mimo drugega«. Medtem ko gre Gergenu za argumente, ki govorijo o zgodovinsko, družbeno in kulturno relativni veljavi socialnopsiholoških zakonitosti, gre Schlenkerju za logično naravo teh zakonitosti (splošni pogojni stavki).

Gergen ne nasprotuje temu, da socialni psihologi poskušajo oblikovati določene socialnopsihološke zakonitosti, ki imajo obliko splošnih pogojnih stavkov. Pripominja pa, da se morajo socialni psihologi zavedati, da je sociokulturna situacija, v kateri so skupaj z »raziskovanimi« subjekti, zgodovinska spremenljivka, na katero med drugim lahko vpliva tudi sama socialna psihologija. Zato je veljavnost takšnih zakonitosti omejena s sociokulturno situacijo. Gergen ne bi nasprotoval Schlenkerjevi tezi, da lahko te zakonitosti naredimo za trdnejše, če bi tudi zgodovinsko spreminjanje začetnih pogojev zanje lahko izpeljali iz splošnejših zakonitosti. Vendar pa Gergen dvomi o obstoju takšnih zakonitosti, medtem ko Schlenker meni, da obstajajo, le naše znanje in moč abstrakcije vsakdanjega načina mišljenja in govora sta premajhna, da bi jih lahko odkrili.

Nasprotje med obema avtorjema je torej v osnovnih pogledih na znanost. Gergen sodi v krog hermenevtske filozofske tradicije, Schlenker pa pozitivistično-analitske tradicije. Ne skušam za vsako ceno vrednotiti obeh modelov ali posredovati med njima. Kot se je zgodilo že pogosto v zgodovini znanosti, šele prihodnji razvoj prikaže pravo moč in slabosti nove teorije ali metodologije.

4.3 Teoretska in uporabna socialna psihologija

Samo razlikovanje med teoretsko in uporabno znanostjo je nekaj relativnega, če upoštevamo **zgodovinskost socialne psihologije**. Ni nobenih nadzgodovinskih »bazičnih« spoznanj, ki bi bila neodvisna od zgolj »začasnih« uporabnih rezultatov. Vsi rezultati socialne psihologije so »začasni«. Prav težnja psihologov k tipičnim, univerzalnim rezultatom lahko privede do perifernih rezultatov. To morda poveča utilitarno, tj. kratkoročno korist nekaterih psiholoških dognanj, ne ponuja pa poti za razumevanje in reševanje globljih družbenih problemov. Zato so potrebne in koristne teorije, ki so zelo uporabne v reševanju problemov neposrednega pomena za družbo. To pa ne pomeni, da so takšne teorije neizogibno obrobne.

Aplikativne raziskave se po drugi strani ne bi smele braniti teorij, saj šele s teorijo pridobijo veljavo. Konkretistični slovar aplikativnih raziskav škodi psihološkim raziskavam, ker jih vodi k nepotrebnim samoomejitvam. Jezik teorijskih raziskav je splošnejši in hevrističen. Torej sugerira intenzivno raziskovanje sodobnih družbenih problemov z argumenti, ki slonijo na uporabi znanstvenih metod in na splošnih pojmovnih sredstvih.

Kateri so torej **osrednji problemi**, s katerimi se sooča in se bo še morala soočati sodobna socialna psihologija? Gergen (1973) jih razvrsti v naslednje sklope:

Od napovedovanja k senzitivizaciji

Osredišče nje sedanje psihologije na **predikcijo vedenja** je preozko in zagotavlja majhno stopnjo upravičenosti raziskovanja. Predikcija in kontrola ne moreta biti temeljna kamna socialne psihologije. Psihološka teorija pa je lahko pomembna kot sredstvo za **senzibiliziranje**. Ta lahko ljudem osvetli obseg dejavnikov, ki vplivajo na vedenje pod različnimi pogoji. Socialna psihologija lahko izostri občutljivost za subtilne vplive in za malenkostne dejavnike socialnega vedenja ljudi, ki jih le-ti v preteklosti niso zaznali.

Pri tem obstaja nevarnost, da socialna psihologija zapade apologiji svoje relativne neuspešnosti, namreč z argumentom, da je še premalo razvita in zato ne more dajati natančnejše napovedi. Naloga socialne psihologije ni v tem, da ostri **moč napovedovanja**, temveč da **informira** ljudi o številnih možnih socialnopsiholoških fenomenih in da s tem **širi socialno občutljivost ljudi** ter jih pripravlja za hitrejše prilagajanje spremembam v okolju. Socialna psihologija lahko zagotavlja pojmovna in metodološka sredstva za izdelavo sodb, ki omogočajo večjo diferenciacijo med pojavi (ali boljše opažanje novih pojavov).

IZDELAVA SISTEMA PSIHOSOCIALNIH INDIKATORJEV

Dejstvo je, da obstaja velika razlika med **eksperimenti** v obči psihologiji in eksperimenti v socialni psihologiji. V obči psihologiji se lahko procesi zožijo na fiziološko-biološki del. Večina socialnih procesov pa je močno časovno in socialno odvisna. Procesov v socialni psihologiji ne smemo razumeti kot naravno dogajanje, ki teče po spontani vzročni liniji, temveč prej kot **psihološki dvojnik kulturnih norm**. Socialna psihologija meri spremembe vzorcev psiholoških dispozicij in njihov odnos do socialnega obnašanja (v odvisnosti od družbenega konteksta). Zato potrebujemo tehnologijo določanja psihosocialno občutljivih socialnih indikatorjev.

Obstajajo socialni pojavi, ki so po svoji trajnosti blizu fiziološkim pojavom in se res bistveno ne spreminjajo v času. Podobno velja tudi za nekatere pridobljene dispozicije, ki niso močno podvržene zgodovinskim spremembam. Tu gre za kontinuum zgodovinske trajnosti, zato po Gergenu potrebujemo raziskovalne metode, ki bi nas usposobile za opažanje relativne trajnosti socialnih pojavov. Transkulturalne metode so primerne za to, analize vsebine pa lahko uporabimo v raziskovanju starejših zgodovinskih obdobij. Danes imamo na voljo veliko množico informacij o interakcijskih vzorcih v preteklosti, a v njih ne moremo zanesljivo prepoznati trajnih vzorcev interakcije. Trditev o stabilnosti socialnih pojavov mora zajeti tako aktualno kot potencialno stabilnost.

K INTEGRIRANI SOCIALNI PSIHOLOGIJI

Posebne raziskovalne metode in senzibilnost socialnih zgodovinarjev lahko prispevajo k razumevanju socialne psihologije. Posebno pomembne so raziskave o vzročnih povezavah socialnih pojavov v različnih obdobjih, a tu se srečamo z mankom teorije. Po drugi strani tudi zgodovinarji lahko veliko pridobijo iz poznavanja socialne psihologije, ker postanejo z njo bolj občutljivi na psihološke spremenljivke.

Gergen se v svojem delu ne zavzema za radikalno opuščanje sedanje socialne psihologije in za neko novo, »**zgodovinsko**« **socialno psihologijo**. Nasprotno, ohraniti želi rezultate dosedanjih raziskav, hkrati pa jih želi relativizirati. Zanima ga, koliko so izraz sedanjih, družbenozgodovinsko specifičnih razmer (zlasti v zahodnih družbah), koliko pa se spreminjajo, med drugim prav zaradi samega psihološkega raziskovanja. To bi pomenilo, da je za Gergena socialna psihologija velik **akcijski eksperiment psihologije z družbo**. Psihologija s svojimi spoznanji namreč vsaj posredno vendarle spreminja družbo. To je znak družbene relevantnosti socialne psihologije in predpostavlja raziskovanje povratne zanke: družbi ponuja tudi globalno mnenje o tem, koliko sodobna socialna psihologija ustreza družbenim razmeram.

Ključni pojmi in opredelitve:

Glavni dejavniki, ki konstituirajo **znanstveno psihologijo,** so:

- vsakodnevna praksa samoopazovanja in ocenjevanja drugih oseb,
- prevladujoči ideali znanosti,
- družbena stvarnost in prevladujoče predstave o človeku.

Problem **družbene (eksterne) relevantnosti** psihologije: pomembnost in pomenljivost psiholoških spoznanj za vsakdanje življenje in družbeno prakso.

Znanstvena ali interna relevantnost psihologije: pomembnost in pomenljivost psiholoških spoznanj in teorij za samo psihologijo kot znanost.

Družbeni svet, v katerem živimo in se ga zavedamo, je **intersubjektivna stvarnost**, ki jo nenehno **konstruiramo** s svojimi dejanji, govorom, zamislimi in predstavami o družbi in o samih sebi. Je hkrati konstrukt in stvarnost, v kateri živimo, »model« in »stvarnost«, ki jo modeliramo.

Socialna psihologija je znanstveno raziskovanje načina, kako ljudje mislimo drug o drugem, vplivamo drug na drugega in se nanašamo drug na drugega (Myers). Je znanost o vedenju/delovanju in doživljanju posameznikov v socialnem kontekstu (Secord/Backman), znanost o socialni interakciji (Gergen).

Socialna psihologija poskuša odgovoriti predvsem **na naslednja vprašanja**:

- zakaj ljudje doživljajo in pojasnjujejo svet okrog sebe, druge ljudi in same sebe ravno na tak način, kot jih,
- zakaj vzpostavljajo take odnose, se obnašajo do drugih na tak način kot to počno,
- zakaj imajo prav tak sistem prepričanj, vrednot stališč, naravnanosti do sveta in ljudi okrog sebe, kot ga imajo,
- zakaj sprejemajo v socialnem kontekstu prav določene vloge in vedenjska pravila, identitete.

Nivoji razlage v socialni psihologiji (Doise):

- **intrapersonalni nivo**: razlaga posameznika in njegovega psihološkega reagiranja na vsakovrstne socialne vplive (interakcije),
- **interpersonalni in situacijski nivo**: razlaga psiholoških procesov med osebami, ki nastopajo v dani situaciji,
- **pozicionalni nivo**: razlage, ki upoštevajo razlike v socialnem statusu posameznika v skupini, instituciji, družbi,
- **ideološki nivo**: zajema najširši socialni kontekst, odnose med institucijami in velikimi socialnimi sistemi ter odnose posameznika ali skupin do družbe v celoti.

Glavne **teoretske usmeritve** v socialni psihologiji:

- **vedenjska (behavioristična)** teoretska usmeritev razlaga človeško socialno dejavnost kot sklop fizičnih in verbalnih reakcij na socialne dražljaje, razlaga razvoj posameznika skozi prilagajanje in sprejemanje vzorcev obnašanja iz zunanjega sveta;
- **kognitivno-teorijska** teoretska usmeritev gradi na analizi kognitivnih procesov in struktur, npr. oblikovanju predstav, kognitivnih shem in reprezentacij zu-

nanjega sveta v našem kognitivnem sistemu;

- **psihoanalitsko usmerjena** socialna psihologija gradi predvsem na Freudovi teoriji o konfliktni dinamiki nezavednih in zavestnih duševnih struktur;
- **simbolično-interakcionistično** usmerjena socialna psihologija gradi na procesih izmenjave simbolov in simbolnih gest med ljudmi ter ponotranjanja simbolnih gest v posameznikih;
- **socialno-konstruktivistična** teorijska usmeritev raziskuje socialne konstrukte, ki so podlaga človekovemu dojemanju družbene stvarnosti. To so lahko izdelani ideološki konstrukti, lahko pa tudi implicitne, često nezavedne hipoteze, modeli in pričakovanja o naravi socialnih pojavov in o naravi samih subjektov.

Konvencionalni model socialne psihologije teži k čim splošnejšemu in čim bolj objektivnemu prikazu in razlagi socialnega vedenja ljudi. Predpostavlja, da je mogoče s psihološkim opazovanjem in eksperimenti, ki sledijo vzorom v naravoslovnih vedah, najti povsem nevtralen, ideološko in vrednotno »nepozicioniran« dostop do stvarnosti.

Sociohistorični model teži k različnim opisom razumevanj socialne izkušnje in dejavnosti, k razumevanju njihove družbene in zgodovinske podlage ter njihove vloge v človeškem življenju. Izhaja iz družbene in zgodovinske relativnosti razlag in teorij in iz svoje lastne ideološke in vrednotne pozicioniranosti ter je ne skriva. V raziskovanju je poudarek na kvalitativnem raziskovanju, akcijskih eksperimentih ipd.

Naloga socialne psihologije ni v tem, da ostri **moč napovedovanja**, temveč da **informira** ljudi o številnih možnih socialnopsiholoških fenomenih in da s tem širi socialno občutljivost ljudi ter jih pripravlja za hitrejše prilagajanje spremembam v okolju.

Socialna psihologija je velik **akcijski eksperiment psihologije z družbo**. Psihologija s svojimi spoznanji namreč vsaj posredno vendarle spreminja družbo.

Priporočena literatura:

- Armistead, N. (ur.) (1974): Reconstructing Social Psychology, Penguin Books, Harmondsworth
- Burr, V. (1995): An Introduction to Social Constructivism, Routledge, London
- Doise, W. (1986): Levels of Explanation in Social Psychology, Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Harré, R., Secord, P. F. (1972): The Explanation of Social Behavior, Basil Blackwell, Oxford
- Hearnshaw, L. S. (1987): The Shaping of Modern Psychology, Routledge, London
- Himmelweit, H. T., Gaskell, G. (ur.) (1990): Societal Psychology, Sage, London
- Mertens, W., Fuchs, G. (1978): Krise der Sozialpsychologie?, Ehrenwirth, München
- Myers, D. G. (1994): Exploring Social Psychology, McGraw-Hill, New York, London
- Sampson, E. (1991): Social Worlds-Personal Livess. An Introduction to Social Psychology, Frankfurt/M
- Smith, J., Harré, R. (ur.) (1995): Rethinking Psychology, Sage, London

II. del

Konstrukcija socialnega sveta

1. SPOZNAVNI PROCESI IN KONSTRUKCIJA SOCIALNEGA SVETA

1.1 Socialni proces predelave informacij

Ljudje smo kot najbolj razvita živa bitja na Zemlji tudi najbolj odvisni od nenehnega pretoka informacij in od tega, kako spretni smo v sprejemanju in predelavi informacij. Način **sprejemanja**, **dekodiranja** in zlasti **predelave informacij** v veliki meri določa človekovo vedenje, kognicije, motivacije in dejanja. Vsak posameznik je nenehoma izpostavljen obsežnemu toku različnih informacij. Nekatere izhajajo iz našega spomina, druge iz odnosov z drugimi ljudmi ali skupinami ljudi. Za ljudi je značilno, da na osnovi sprejetih informacij iz okolja gradimo, konstruiramo svet, v katerem tudi živimo, in ne samo zbiramo vtise in se odzivamo nanje. Rezultat predelave informacij je sicer subjektiven. To je kompleksen sklop zaznav, predstav, konceptov, prepričanj, pričakovanj, hipotez in teorij, vendar pa je obenem tudi toliko objektiven, kolikor ljudje kot osebnosti živimo v lastnem (kognitivnem) rezultatu. Ne živimo preprosto v fizičnem svetu, temveč prav v subjektivno »predelanem« svetu. Šele to je svet, v katerem se prepoznamo in kjer prepoznamo drug drugega, pa tudi stvari okrog nas.

Predelava informacij zajema vse dejavnosti predelave informacij v človekovem duševnem aparatu: pridobivanje, izbira, transformacija, organiziranje informacij. Predvsem pa so pomembni procesi reprezentacije dejanskosti v mentalnih podobah in osvajanje znanja vseh vrst. Veliko pomembnih duševnih sposobnosti sodeluje v tem procesu: zaznavanje, spomin, miselna razdelava, jezik idr. Te sposobnosti so medsebojno povezane in medsebojno sodelujejo. Na osnovi njihovega sodelovanja nastaja najvišji kognitivni rezultat pri ljudeh – **znanje**, ki nam omogoča razumeti naše okolje, se mu prilagoditi in nanj vplivati. Zato so dejavniki, ki vplivajo ali upravljajo s procesom predelave informacij v kognitivni strukturi posameznika, izjemno pomembni za vse druge dejavnosti posameznika.

Proces sprejemanja, predelave in primarnega interpretiranja informacij imenujemo **zaznavanje** oziroma percepcija. Zaznavanje je tako ključ do človekovih izkušenj; predstavlja vez med človekom in njegovim okoljem. Še več, pri načrtovanju naše aktivnosti se prilagodimo svetu, ki nas obdaja. Zaznavanje ni samo posledica dražljajev

ali vtisov, ampak je pravzaprav interpretacija vtisov.

Predelava informacij je **centralna regulativna** in **adaptivna sposobnost** (ne le pri ljudeh, temveč tudi pri drugih živih bitjih). Pod izrazom »predelava informacij« razumemo vsebino psihičnih sistemov (npr. stališča, predstave, nazore, mnenja) in procese predelave. Velikokrat med fiziologi – in tudi med psihologi – zasledimo domnevo, da je **proces predelave informacij** povsem individualno-kognitivni proces, ki se začenja v človeških čutilih in se konča nekje v možganih, kjer se za posameznika ustvarja »podoba sveta«. Zgrajenih je bilo že precej modelov za posamezne faze in oblike percepcije in kognicije, ki upoštevajo le fiziološko in nevralno strukturo organizma (na primer računalniški modeli percepcije okolice). Vendar pa se že na nivoju »čiste percepcije« vmeša dejavnik, ki načeloma problematizira takšen pristop: to je človekova družbena narava. Kot bomo videli, v proces predelave informacij pri ljudeh na vseh nivojih kognicije, od zaznave do ustvarjanja kompleksnih podob o svetu, o drugih ljudeh in o sebi, vstopajo socialni dejavniki in socialni kontekst. Šele ti naredijo zaznavo za človeško zaznavo, spoznanje pa za človeško spoznanje.

Izraz »socialni proces predelave informacij« izraža vsebino socialnih kognitivnih procesov. V socialni psihologiji je za te procese bolj običajen termin »**socialna kognicija**«. Izpostavlja namreč temeljni proces, to je predelavo informacij – ne zgolj eksplicitno senzorne procese.

Ljudje na osnovi socialne predelave informacij ustvarjamo, konstruiramo svet, in ne samo »podobe« sveta. Ne gre namreč le za to, da v naših glavah nastaja nekak odsev objektivne stvarnosti, kot so to pojasnjevale naivne spoznavne teorije, temveč se sami postavljamo v to podobo in živimo »v njej«. To pa pomeni, da ta konstrukcija ni več le »podoba« nečesa, temveč je del same stvarnosti. Zato so lahko tudi navidezno povsem »subjektivni« procesi v tej **konstrukciji stvarnosti**, kot so vrednotenje objektov v okolju, iskanje ali določanje pomenov stvari in dogajanj okrog nas, del človeške stvarnosti. So na poseben način objektivni, brž ko postanejo »last« drugih ljudi, oziroma se ti odzivajo nanje enako ali sorodno, kot se na te objekte ali na njihovo vrednotenje in pomen odzivamo mi sami.

Ko govorimo o socialnem procesu predelave informacij, želimo poudariti družbeno naravo celotnega kognitivnega procesa, od zaznavanja do oblikovanja izkušenj in znanja. Raziskave namreč kažejo, da so vse ravni kognitivne predelave informacij podvržene sociokulturnim vplivom in da so vse predstave, kategorije in modeli, s katerimi razlagamo svet, družbeni. To zavrača naivno predpostavko, po kateri družbeni in kulturni svet le dodatno modificira temeljno, »naravno« podlago človeških kognicij in je za socialno psihologijo dovolj, če spozna zakonitosti teh modifikacij.

1.2 Značilnosti zaznavanja

Zaznavanje je proces, s katerim dovolimo sporočilom iz okolja dostop do zavesti in jih sprejmemo v nadaljnjo mentalno obdelavo.

V vsakem trenutku naša čutila bombardirajo številni dražljaji. Potopljeni smo v svet občutkov. Vendar če natančno opazujemo naše zaznavanje objektov pred seboj, opazimo, da ne zaznavamo neposredno objektov, temveč množico čutnih dražljajev, iz katerih »sestojijo« objekti. To pomeni, da se med neposrednimi čutnimi vtisi in dojemanjem objektov zgodi v naših možganih in v naši duševnosti marsikaj, česar ne zaznavamo, vendar nam omogoča, da se ne utopimo v morju dražljajev, pač pa jih naš aparat zaznavanja in prepoznavanja organizira in smiselno združuje v celote. Zaznavanje zajema naslednje kognitivne procese:

- **sprejemanje dražljajev,**
- **selekcijo dražljajev,**
- **organizacijo dražljajev,**
- **interpretacijo dražljajev.**

Posameznik ob sprejemu čutnih dražljajev le-te selekcionira, jih organizira in na novo povezuje v prepoznavne zaznavne enote oz. kategorije ter jim da določen pomen.

Ko govorimo o »objektih« zaznavanja, predstavljanja, mišljenja itn., mislimo na vse, kar leži zunaj organizma in kar lahko deluje na organizem ali točneje, na njegov percepcijski in spoznavni aparat. Objekti so lahko fizične stvari ali procesi, lahko so druge osebe, njihov način vedenja, socialni procesi in produkti (npr. moda, umetniška dela...). Kljub takšni raznolikosti veljajo za vse objekte nekateri skupni zakoni zaznavanja in spoznavanja. Zanimivo je, da se že pri teh najsplošnejših zakonih zaznavanja in (pre)poznavanja objektov pozna vpliv socialnih procesov in dejavnikov.

Tradicionalno govorimo o **petih receptorjih** ali kanalih, po katerih dotekajo k nam informacije iz zunanjega sveta: vid, sluh, okus, vonj in taktilni občutki (dotik in telesna pozicija). Ko energija zadene čutni organ, deluje kot dražljaj. Dražljaj sproži živčni impulz, ki se preko nervnega sistema prenese v možgane. Naše sprejemnike lahko vzdražijo zunanji ali notranji dražljaji. Vendar čutnih dražljajev ne sprejemamo pasivno, temveč aktivno uporabljamo svoje organske receptorje za iskanje pomembnih informacij. To nam omogočajo naši udje in naše gibanje v okolju. Premikamo svoje oči, glavo, roke ali telo, raziskujemo dostopna področja vida, sluha, vonja, tipa in izbiramo tisto, kar je za nas pomembno in informativno. Torej dražljaje ne samo sprejemamo, temveč jih tudi »lovimo«.

Selekcija in organizacija informacij

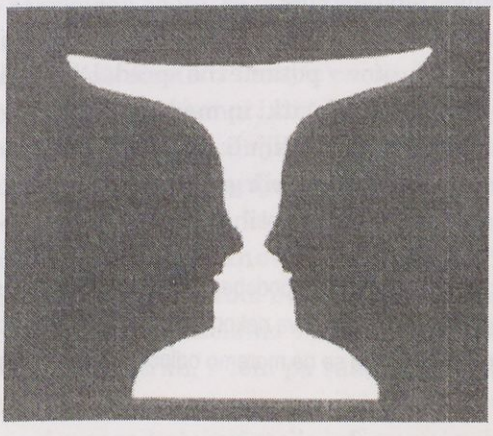
Raziskave zaznavanja kažejo, da posamezniki le delno sprejemamo signale iz okolja. Človek predela v svojih možganih in živčnem sistemu le manjši del od množice

informacij, ki mu jih vsak trenutek pošiljajo čutila oz. so mu na voljo v okolju, kjer se giblje. Toda še bolj kot količina informacij je pomembna njihova mnogovrstnost. Zato razvijamo različne strategije za zmanjševanje količine in mnogovrstnosti informacij, ki jih sprejmemo naprej v predelavo, ker bi bila sicer naloga predelave informacij pretežka. Te strategije so:

- selekcija informacij na pomembne in nepomembne,
- neobčutljivost oz. ignoriranje določenih informacij,
- prilagajanje novih informacij že obstoječemu kognitivnemu aparatu in izkušnjam,
- poenostavitve, popačenja informacij in podobno.

»Vsako zaznavanje je izbirčno: iz množice pojavov zaznavajoči subjekt tako rekoč izbere samo določene lastnosti in jih združi v bolj ali manj jasno obliko. Tako se zaznavni predmet začne s svojimi obrisi in drobnimi potezami dvigati nad nepregledni kaos ozadja« (Trstenjak, 1969, str. 336).

Slika 3: Dvoumna podoba lika in ozadja. Kelih s črnim ozadjem lahko vidimo tudi kot profil dveh obrazov (Trstenjak, 1969, str. 337).



Pomemben način reduciranja preobilja informacij v procesu zaznavanja je **kategorizacija objektov**. S tem mislimo na razvrščanje objektov v enote ali razrede, ki so zgrajeni na podlagi podobnosti med zaznavami. Ljudje izkušamo svet na podlagi konceptov (pojmov, kategorij). To so določene skupne značilnosti realnih ali imaginarnih dogodkov ali objektov (Vander Zanden, 1987).

Kategorizacija izvira iz naše potrebe po orientiranju v svetu. Pri tem se pogosto opiramo na sestavljanje skupin kategorij zaznanih objektov na osnovi naših želja in interesov. Ljudje moramo razvrščati dražljaje v obvladljive enote. Kategorizacija nam to omogoča, ko filtrira in kanalizira dražljaje v pomensko nove kategorije. S tem si poenostavljamo in skrajšamo reševanje problemov s prepoznavanjem objektov.

Vsakdo mora najprej prepoznavati objekte v okolju. Prepoznava jih tako, da jih registrira in jim daje »pomen«. Jih interpretira. Če je posameznik soočen z novim objek-

tom, ga najprej primerja z drugimi objekti, ki so mu že znani in katerih lastnosti si je zapomnil. Pri tem si pomaga s poenostavljenimi vzorci za identifikacijo objektov, ki so obenem najenostavnejši koncepti sploh, s kategorijami objektov.

Proces kategorizacije informacij

Proces prepoznavanja je torej **proces kategorizacije** objektov. V najenostavnejših primerih sestoji kategorija iz objektov, ki imajo enega ali več skupnih znakov (značilnosti). Ti znaki niso nujno notranje ali objektivne lastnosti zaznanih objektov.

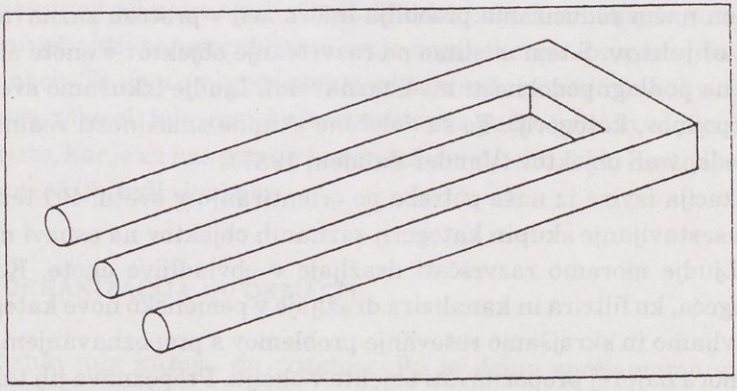
Razlogi za zbiranje objektov v določeno zaznavno kategorijo so lahko zelo različni:

- objekti so si npr. podobni v nekem pomembnem vidiku,
- pogosto so skupaj,
- uporabni so za isti namen,
- povezani so med seboj v vzročno-posledični niz ipd.

Pri ljudeh je proces kategoriziranja objektov raznolik in prepleten z zelo različnimi motivi, tako da lahko rečemo: vsak razlog, ki vodi ljudi h grupiranju objektov v eno skupino, je že skupni znak teh objektov.

Kategorizacija nas opremlja z vtisom reda, konstantnosti in pravilnosti v svetu. S pomočjo kategorizacije občutkov v posamezne »predalčke« si lahko ustvarimo **konstantne odnose** med trenutnimi občutki in med množicami preteklih občutkov. Tako lahko objekt vidimo kot isti objekt kljub spremembam v dražljajih – na primer, kljub spremembam vidnih kotov, s katerih ga opazujemo. Lahko prepoznamo dva objekta, ki se razlikujeta v nekaj značilnostih, kot ekvivalentna – kot istovrstna.

Slika 4: Poglejte spodnji lik. Desni konec lika je podoben črki U, levi konec pa se konča s tremi vilicami. Naš percepcijski sistem torej sprejme dva nekompatibilna detajla; tridimenzionalno obliko in dvodimenzionalno ploskev in zato se ne moremo odločiti, kako jo interpretirati (Vander Zanden, 1987, str. 36).



Vseh teh procesov se največkrat niti ne zavedamo, ker potekajo avtomatsko. Zato tudi ne razmišljamo o njih in se čudimo, ko nas npr. psihologija pouči o različnih napakah v zaznavah in o večpomenskosti zaznav.

Rezultat kategorizacije je lahko tudi bolj abstraktna kategorija; na primer koncept »modrega« zbira skupaj različne sorodne barvne vtise, kjer ne moremo natančno določiti meje med to barvo in drugimi barvami. Na spektru vidne svetlobe je zvezni prehod od modre k zeleni svetlobi na eni, k rdeči svetlobi pa na drugi strani. Vemo, da ljudje lahko ločimo približno 150 različnih barvnih odtenkov, vendar imamo le omejeno množico besed za njihovo poimenovanje (približno 60 besed v slovenščini).

Zaznavni koncepti in **kategorije** imajo naslednje glavne funkcije v človeškem spoznavnem procesu:

- **poenostavljajo zaznavo,** s tem ko vzpostavljajo mrežo ekvivalenc in tipičnih razlik med objekti. Otrok, ki je sposoben klasificirati določene dražljaje kot neprijetne ali ogrožujoče in druge kot prijetne, je že sposoben obvladovanja okolja. Uspešna prilagoditev na okolje se torej začne z razvrščanjem različnih dražljajev v različne kategorije in podobnih dražljajev v skupne kategorije;
- **pomagajo nam v mišljenju in spominjanju**: informacije, ki so zbrane v manjše in jasno razmejene enote, se laže vtisnejo v spomin in so primernejše za miselno operiranje kot pa neorganizirane in amorfne informacije (npr. kategoriziranje dolgih telefonskih številk v manjše enote, da si jih lahko zapomnimo). V načrtovanju politične kampanje npr. strategi spremenijo potencialne volilce v kategorije (npr. ženske, upokojenci, mladi itn.), ki jih skušajo pridobiti;
- koncepti nam **olajšajo komunikacijo** o objektih in izkušnjah; s pomočjo konceptov dosežemo, da različne osebe komunicirajo o »istih« stvareh;
- pomagajo nam **zmanjšati anksioznost** (strah pred neznanim); dokler ne vemo, kaj pomenijo situacije okrog nas, tudi ne znamo reagirati nanje. Svet, ki ni definiran, je za posameznika potencialno nevaren. Kategorizacija nam omogoča identifikacijo razlogov za strah, s tem pa tudi njegovo redukcijo (Gergen, Gergen, 1986, str. 36).

Pravzaprav je osnovni namen kategorizacije informacij upravljati z omejenimi kognitivnimi sredstvi. Zaznavanje je torej selektiven proces v tem smislu, da ne sprejemamo pasivno vsakega dražljaja iz sveta, ampak namesto tega raje konstruiramo pomensko reprezentacijo, ki nujno sprejme nekatere dražljaje, drugih pa ne.

Znani raziskovalec percepcije, Bruner, v svoji avtobiografiji o tem fenomenu piše takole:

> *»Misterij percepcije, vsaj zame, ni v tem, da nam naša čutila povedo tako veliko o svetu, ampak v tem, da nam povedo tako malo. Toda to, kar nam povedo, je od vsega prav tisto, kar moramo zvedeti... Toda to (selekcija dražljajev, op. M.N.U.) se ne dogaja kar na slepo srečo... To je filtriranje, izbiranje in končno konstrukcija slike o svetu. Osnova za to selekcijo in konstrukcijske procese – to je pravi kamen modrosti. Ta ne spreminja svinca v zlato, ampak fizične dražljaje v znanje – veliko bolj vredna preobrazba.« (Bruner, 1983, str. 66)*

Tipične kategorije in prototipi

Med objekti iz iste kategorije so pomembni tisti, ki najbolje definirajo ali reprezentirajo kategorijo: to so **prototipi**. Prototip je generalna kategorija, ki vsebuje različne podkategorije. Stopnja tipičnosti je mera značilnosti objekta za določeno kategorijo. Stopnja tipičnosti nam pove, kako blizu prototipu je dani objekt (Codol, Leyens, 1990). Prav prototipi in tipične kategorije so izjemno »občutljivi na kulturni kontekst«. V naši kulturi je na primer krava bolj tipična za kategorijo »sesalec« kot pa kit ali netopir, pa čeprav sta tudi ta dva sesalca.

Kategorije se močno razlikujejo v svoji **kompleksnosti** in **notranji diferenciranosti**. Kompleksnost kategorij variira odvisno od bližine objektov kulturi in skupini, kjer izvorno živi posameznik. Tako je znano, da imamo veliko bolj diferencirane predstave o ljudeh, ki so člani naše lastne skupine, kot o ljudeh, ki so člani drugih skupin. Zato drugače presojamo člane lastne skupine kot pa »tujce«.

Veliko dejstev govori o tesnih zvezah med kognitivno dejavnostjo in socializacijskimi procesi. Tako sta Bruner in Goodman odkrila, da revni otroci zaznavajo kovance za večje kot bogati otroci, če pa prave kovance zamenjamo z enako velikimi kartonastimi liki, ne bo razlik v ocenah (po Codol, Leyens, 1990). Razlike v ocenah lahko pripišemo različnemu **socialnemu izvoru**.

Kategorije, ki jih uporabljamo, tudi niso strogo ločene med seboj, saj se lahko različne kategorije delno prekrivajo, zajemajo del skupnih objektov. Vse kategorije so v osnovi kognitivne, celo tiste, ki so izrecno »socialne«. Lahko pa imajo velik praktičen, motivacijski pomen za posameznika. Posameznik na osnovi kategorij tudi vrednoti objekte in se različno vede do njih. Drastični primeri kategorizacij so primeri **rasizma**, kjer posameznik preprosto ni voljan trpeti v svoji bližini pripadnikov »manjvredne« rase (Codol, Leyens, 1990).

1.3 Socialno zaznavanje in socialna kognicija

Pojem **socialno zaznavanje** zajema zaznavanje drugih oseb, nas samih (samozaznavanje) in zaznave socialnih situacij. Pri socialnem zaznavanju igrajo pomembno vlogo različne »naivne« teorije, ki jih imajo posamezniki in jih ustvarjajo in uporabljajo zato, da bi opravičili svoje zaznave.

Pojem **socialne kognicije** pa zajema celotni proces mentalne predelave informacij, od zaznavanja, ocenjevanja in vrednotenja informacij do uskladiščenja znanja (spomina). Socialna kognicija je proces presojanja, ocenjevanja drugih ljudi, nas samih in socialnega sveta okrog nas na osnovi znanja, ki smo si ga pridobili. Kot objekti socialne kognicije nastopajo največkrat: posameznik sam ali druga oseba, imaginarna oseba, skupine, medosebni odnosi.

Pri **zaznavanju oseb** gre za procese, kjer spoznavamo druge, mislimo o njih – o njihovih značilnostih, kvalitetah in notranjih stanjih. Pri zaznavanju oseb in socialnih situacij ne gre prvenstveno za vlogo čutil, saj ta predstavljajo samo omejen izvor podatkov. Gre bolj za presojanje ter ocenjevanje ljudi in situacij, in ne toliko za opazovanje. Zato lahko bolj upravičeno govorimo o **kogniciji oseb** kot o zaznavanju. Bolj kot zunanje značilnosti nas zanimajo notranja stanja oseb, osebnostne lastnosti in značilnosti.

Socialno zaznavanje je tudi potencialno interakcijski proces. Ko zaznavamo drugega, tudi ta drugi zaznava nas, in to dejstvo zopet vpliva na naše zaznavanje drugega. V tem se socialno zaznavanje bistveno razlikuje od fizičnega zaznavanja.

Raziskave so pokazale, da nas v procesu socialne percepcije vodijo **tri značilne domneve**:

1. domneva o **namernosti (intencionalnosti) delovanja** drugega:

Drugo osebo vedno opazujemo kot izvor aktivnosti, ki ima določen namen. Predpostavljamo, da so vse aktivnosti posameznika vnaprej načrtovane in strateške. Predpostavljamo torej, da so vse dejavnosti usmerjane z določenimi cilji, ki jim posameznik sledi, so ciljno usmerjene. Da je to zmota, kažejo empirična dejstva našega vsakdanjega življenja, ki je v glavnem spontano, nenamerno, ali trenutno izzvano s kakšnimi zunanjimi situacijskimi dražljaji ali impulzi. Do zmote prihaja, ker mi naključno aktivnost jemljemo kot aktivnost z določenim ciljem in namenom. Npr. če aktivnosti neke osebe nismo naklonjeni, negativno ocenjujemo tudi osebo, in podobno, če aktivnost osebe sprejemamo, ocenjujemo bolj pozitivno tudi samo osebo.

2. domneva o **racionalnosti drugega**:

Drugo osebo dojemamo kot konsistentno v njenih ravnanjih, motivih in mišljenju. Predpostavljamo, da so vsa njena ravnanja vedno smiselna in racionalno vodena, da človek vedno ve, kaj dela, in vedno zavestno usmerja svojo dejavnost. Tudi to je zmota. Veliko naše dejavnosti je spontano iracionalne, afektivne, avtomatske brez posebne zavestne kontrole in vodenja.

3. težnja k **usklajenosti podatkov in predstav**:

V opažanju in ocenjevanju drugega težimo k usklajevanju podatkov in k ustvarjanju uravnoteženih predstav o njem. Ko si ustvarimo neko predstavo o drugem, nove informacije o njem sproti prilagajamo tej predstavi in ne obratno. Tako sicer ohranimo usklajeno predstavo o drugem, ki pa je lahko tudi močno izkrivljena.

Te tri domneve v percepciji druge osebe dokazujejo konstrukcijski značaj socialne percepcije oseb. V socialni percepciji zaznavamo ljudi ob pomoči konstruktov. Domneve o intencionalnosti, racionalnosti drugega ter o usklajenosti podatkov in predstav usmerjajo naše dojemanje in razumevanje drugih ljudi tako, da si ustvarjamo smiseln vtis o drugem človeku. Na osnovi teh domnev namreč lahko predvidevamo obnašanje in delovanje druge osebe. To pa olajša naše lastno obnašanje in delovanje v stiku z drugim človekom.

Navedene tri domneve so lahko tudi pomembni izvori napak v ocenah drugih ljudi.

Znano je, da ljudje le del dejanj, ki jih sprožajo, počno zares zavestno in namerno. Prav tako ni noben človek povsem konsistenten v svojem delovanju, motivih in mišljenju. Zato se zelo lahko zmotimo v ocenah dejanj drugih oseb, na primer kadar so ta dejanja povsem nenamerna, spontana ali pa izvedena z drugačnimi namerami, kot domnevamo.

Podobno se lahko motimo v oceni racionalnosti drugega, kadar gre za spontano, pretežno afektivno reagiranje osebe na situacijo. Tudi domneva o usklajenosti podatkov in predstav o drugem nas lahko zavede v zmoto, na primer tedaj, kadar na osnovi preskopih podatkov in svojih predstav o osebi sklepamo o njenih lastnostih, ki jih dejansko ne poznamo (tak je npr. vpliv socialnih stereotipov).

ODPRTOST IN REPRESIJA ZAZNAVANJA

Za socialno percepcijo sta značilna fenomena, ki odločilno vplivata na sprejemanje novih informacij:

- **budnost** ali odprtost za nove informacije,
- **represija** (izrinjanje) novih informacij.

Budnost pomeni odprtost za nove dražljaje in informacije. Določena budnost je vsekakor potrebna za sprejemanje novih informacij. Budnost osredotoči našo pozornost na nove dražljaje. Poveča se tudi pripravljenost na pozitivni sprejem informacije. Pozornost je lahko načrtna, vsiljena, spontana.

Načrtna pozornost je najbolj intenzivna. O njej govorimo tedaj, kadar ljudje aktivno iščejo nove informacije. O **vsiljeni pozornosti** govorimo tedaj, kadar se nam zunanji dražljaji zaradi svoje intenzivnosti naravnost vsilijo v zavest. **Spontana pozornost** je kombinacija prvih dveh.

Izrinjanje pa je strategija ignoriranja dražljajev. Je torej neke vrste obrambno vedenje, saj se pojavi predvsem pri dražljajih in informacijah, ki so neprijetne, ogrožajoče.

Budnost in represija zaznavanja lahko preideta v trajni kognitivni stil posameznika. Predvsem obrambna strategija odrivanja neprijetnih in ogrožajočih informacij je zanimiv psihološki fenomen. Posamezniku pomaga ohranjati prepričanje o lastni notranji trdnosti in integriranosti. Čeprav je do neke mere nujno potrebna strategija, pa lahko hitro postane nevarna tako za posameznika kot za skupnost. Npr. tedaj, ko posameznik ohranja togo podobo o samem sebi na račun prav tako togega odnosa do sveta, kar se vidi v njegovih trdnih in ostrih kategorizacijah pojavov v svetu, v izogibanju kompleksnim pojavom in metaforam, v ostrih delitvah drugih ljudi na »naše« in »drugačne (druge)«, v netoleranci do drugačnosti in do večpomenskosti in negotovsti. Tak tog kognitivni stil je značilen npr. za avtoritarne osebnosti, kot so pokazale raziskave.

Včasih se budnost in potlačitev zaznav tudi protislovno povezujeta med seboj v isti socialni situaciji. V stresni situaciji npr. lahko pride po eni strani do zaznavnih motenj in blokad, po drugi strani pa do povečane budnosti in aktivacije zaznavanja.

1.4 Pristranosti v organizaciji socialnega znanja

Ključni dražljaji

Salomon Asch je bil eden prvih psihologov, ki je raziskoval organizacijo socialne percepcije. Izhajal je iz predpostavke, da je vtis, ki si ga ustvarimo o drugem, več kot enostavna vsota posameznih značilnosti drugega. Predpostavko je empirično preveril.

V eni svojih pionirskih raziskav je Asch (1946) dal skupinama svojih študentov v oceno seznam sedmih lastnosti, ki naj bi bile značilne za neko neidentificirano osebo. Prva skupina študentov je imela naslednji seznam lastnosti: inteligenten, spreten, marljiv, topel, odločen, praktičen in previden. Drugi skupini pa je dal enak seznam lastnosti z edino razliko, da je lastnost »topel« zamenjala lastnost »hladen« (po Vander Zanden, 1987).

Asch je prosil obe skupini, da opišeta imaginarno osebo s tem, da iz dodatnega seznama osebnostnih lastnosti, ki je vseboval pare nasprotnih si lastnosti, izbereta tiste lastnosti, ki najbolje karakterizirajo imaginarno osebo.

Rezultati so pokazali tri pomembne značilnosti ocenjevanja oseb:

Študentje niso imeli nobenih težav v organiziranju dodatnih lastnosti v logično povezano celoto.

Zamenjava besede »topel« z besedo »hladen« je povzročila znatne spremembe v celotni predstavi študentov o zamišljeni osebi. Študentje, ki so imeli na seznamu besedo »topel«, so tipično ocenjevali osebo kot uspešno, priljubljeno, srečno, veselo itn. Študentje pa, ki so imeli na seznamu besedo »hladen«, so tipično opisovali osebo kot skopo, neuspešno, nepriljubljeno in nesrečno. Tako je ena sama razlika v lastnostih določala vse druge lastnosti osebe.

Besedi »topel« oziroma »hladen« sta daleč najbolj vplivali na celotno oceno zamišljene osebe. Če je namesto njiju na primer nastopal par besed »vljuden«, »robat«, so bili učinki veliko manjši.

Asch je na osnovi svojih raziskav prišel do sklepa, da so določene osebnostne lastnosti, kot sta na primer topel in hladen, centralne lastnosti, medtem ko so druge sekundarne. Če natančneje analiziramo oblikovanje vtisa o socialnem svetu, ugotovimo, da si vtise oblikujemo na osnovi **centralnih lastnosti ali ključnih dražljajev**, kot so jih tudi imenovali drugi avtorji, ki nam dajo bistvene informacije. Socialni psihologi so identificirali vrsto ključnih faktorjev, ki imajo odločilno vlogo pri formiranju vtisa o drugem.

V spodnji tabeli prikazujemo rezultate Aschevih eksperimentov o tem, kako se

vplivale posamezne ključne lastnosti na oceno neke neidentificirane osebe. Kot kažejo rezultati, sta na poskusne osebe najbolj delovali lastnosti topel/hladen. Če so dobile poskusne osebe informacijo, da je ocenjevana oseba »topla«, so jo zelo pozitivno ocenile. Če pa so dobile informacijo, da je hladna, so jo ocenile neprimerno manj pozitivno. Manj ali skoraj nič nista delovali na oceno neidentificirane osebe lastnosti vljuden/osoren, kar kaže primerjava z rezultati zadnjega stolpca v tabeli, kjer ni bila izpostavljena nobena centralna lastnost.

Tabela 1: Odstotek oseb, ki so spodnje lastnosti izbrale kot karakteristične lastnosti neidentificirane osebe:

(v %) informacije o lastnostih ocenjevane osebe

ocenjevane lastnosti	topel	hladen	vljuden	osoren	ni central. lastnosti
radodaren	91	8	56	58	55
pameten	65	25	30	50	49
srečen	90	34	75	65	71
dobrodušen	94	17	87	56	69
zanesljiv	94	99	95	100	96
pomemben	88	99	94	96	88

(Vir: Vander Zanden, 1987, str. 38)

Asch je razlagal pojav ključnih dražljajev s strukturo človeškega uma. Podatki iz okolja potujejo v naš kognitivni center. Pri tem se um opira na asociacijo predstav. Besede, ki se velikokrat pojavljajo v zaporedju ena za drugo, se povezujejo med seboj v celote. Usklajena predstava o neki osebi sloni na vzorcu asociativno povezanih konceptov. Če se v naši kulturi večkrat asociativno povezujeta osebnostni lastnosti priljubljenost in sreča, potem ju tudi naš kognitivni center povezuje med seboj. Nasprotno, če veste, da je oseba sivooka, to ne bo vplivalo na oceno priljubljenosti osebe. Barva oči in priljubljenost sta namreč v sedanji zahodni kulturi malo povezani. Zato bo sreča centralna lastnost pri oceni priljubljenosti neke osebe, barva oči pa za to oceno ne bo centralna.

POJAV PRVEGA VTISA V SOCIALNI PERCEPCIJI

Različni dejavniki lahko vplivajo na oblikovanje vtisa o drugem; videz, vedenje, interesi itn. Ob prvem srečanju z drugo osebo seveda ne razpolagamo z informacijo o vseh njenih značilnostih. Pogosto šele po daljšem času spoznamo stališča, način

mišljenja druge osebe itn. Vendar raziskave kažejo, da je že vtis, ki nastane po prvem srečanju z drugo osebo, kompleksen. Temu pojavu pravimo danes v socialni psihologiji **prvi vtis**.

Asch je v eni izmed svojih raziskav socialne percepcije skupinama študentov dal v ocenjevanje listo sedmih lastnosti izmišljene osebe, ki so bile razvrščene po stopnji »pozitivnosti«. Pri prvi skupini se je seznam lastnosti začel z najbolj pozitivnimi lastnostmi in končal z bolj negativnimi lastnostmi, pri drugi skupini pa je bil vrstni red teh lastnosti ravno obraten. Rezultati so pokazali, da so se ocene izmišljene osebe pri obeh skupinah močno razlikovale. Prva skupina študentov je ocenjevala osebo znatno bolj pozitivno kot druga skupina, ali drugače povedano, začetni vtisi so se obdržali ne glede na kasnejše informacije (po Gergen, Gergen, 1986).

Ta pojav je Asch imenoval **učinek primarnosti** oziroma »učinek novosti« (primacy effect).

Pomembne značilnost **prvega vtisa** so:

- da pride že ob prvem stiku z osebo ali ob prvih informacijah, ki jih dobimo, do kompleksne predstave o osebi,
- da se ohrani kasneje in kot učinek predhodnosti še naprej vpliva na oceno druge osebe ali oseb,
- da deluje kot pričakovanje, da se bodo naše sodbe o drugi osebi v poznejših srečanjih potrdile in ne spremenile.

Torej ob drugem in vseh kasnejših srečanjih z osebo ponavadi ne težimo k preoblikovanju in dopolnjevanju slike, ki smo jo dobili o drugi osebi na osnovi prvega vtisa, ampak prvi vtis vztraja in ponavadi oblikuje kasnejše interakcije z drugo osebo. Npr., če smo ob prvem stiku dobili neprijeten vtis o drugi osebi, se bomo izogibali stikov z njo oz. jo bomo v teh stikih ocenjevali bolj kritično in bomo bolj hladni do nje in obratno. Ti rezultati nas navajajo na ugotovitev, da se ljudje na splošno navežejo na prvi vtis o osebi in potem temu vtisu prilagajajo nove informacije.

V nizu raziskav o prvem vtisu, katerih namen je bil proučiti stabilnost zgodnjih sodb na obnašanje oseb, ne moremo mimo klasičnih eksperimentov H. Kelleya (1950), ki je proučeval vpliv **pričakovanja** poskusne osebe na formiranje prvega vtisa.

V Kelleyevih eksperimentih je pričakovanja sprožil eksperimentator z določenimi informacijami, ki jih je dal poskusnim osebam. Informacije so vsebovale tudi nekaj ključnih lastnosti. Te informacije s ključnimi lastnostmi so bile poskusnim osebam dane kot predinformacija o realni osebi, preden so se poskusne osebe sploh seznanile z realno osebo. To pomeni, da so te centralne lastnosti delovale kot pričakovanje in ne kot dražljaji v izpostavljeni situaciji.

To je pomembna ugotovitev, saj nam pomaga razložiti oblikovanje vtisov o drugih osebah. V začetku odnosa z drugo osebo so prvi vtisi o njej zelo pomembni, potem pa

težimo k takšni izbiri informacij, ki potrjujejo prvotni vtis. Pogosto ohranimo v spominu le splošno shemo o osebi, čeprav pozabimo vsa specifična dejstva, ki so sprva podpirala to shemo. Lahko se spominjate, da je bil na primer kak vaš učitelj zelo strog in dominanten, toda ne morete se spomniti nobene situacije, kjer je deloval strogo in dominantno.

Kelleyev eksperiment je potekal v treh skupinah psihološkega seminarja (55 poskusnih oseb) na Massachusetts Institute of Technology. Eksperimentator je na začetku seminarja podal študentom naslednje navodilo (Kelly, v: Lesko, 1991, str. 39):

»Ker nas zanima, kako študentje reagirajo na različne predavatelje, vam predstavljam novega predavatelja, ki nam še nikdar ni predaval. Na koncu seminarja vas bom prosil, da boste odgovorili na nekaj vprašanj o njem. Da bi vam dali nekaj informacij o njem, smo zaprosili osebo, ki ga dobro pozna, da je napisala nekaj njegovih biografskih značilnosti. Razdelil vam bom ta opis, ki ga lahko preberete pred njegovim prihodom.«

Eksperimentator je razdelil dve verziji opisa, ki sta se razlikovali samo v eni informaciji. V prvi verziji je bil novi predavatelj med drugim opisan kot »relativno hladna oseba«, v drugi pa je bil predstavljen kot »relativno topla oseba«.

Po predavanju je imel predavatelj dvajsetminutno diskusijo s študenti. Eksperimentator je spremljal diskusijo in beležil, kako pogosto je vsak študent sodeloval v diskusiji. Po predavanju je eksperimentator zaprosil študente, da napišejo svoj vtis o predavatelju in ga ocenijo z oceno od 1-15.

Analiza opisov je pokazala, da je **spremenljivka toplo-hladno** pomembno vplivala na razlike v ocenjevanju, in to konsistentno v vseh treh skupinah. Študentje, ki so dobili predinformacijo o »relativno topli osebi«, so veliko bolj pozitivno ocenili predavatelja kot študentje, ki so dobili predinformacijo, da gre za »relativno hladno osebo«. Prvi so ocenili osebo kot bolj socialno, prijudno, velikodušno, humano in zabavno.

V raziskavi je tudi ugotovil, da so študentje s predinformacijo »toplo« pogosteje sodelovali v diskusiji. Diskusijo s predavateljem je začelo 65% študentov s predinformacijo »toplo« in samo 32% študentov s predinformacijo »hladno«. Torej informacija »toplo« ni vplivala samo na ugoden prvi vtis o stimulusni osebi, ampak tudi na pogostost poznejše interakcije z njo.

Vendar to ne pomeni, da stare sheme o osebah vedno prevladajo nad kasnejšimi. Tu lahko govorimo le o povprečjih, ne o nujnih zahtevah. Velikokrat se naučimo gledati ljudi na nov način, presenečeni smo na primer, če nas do sedaj zvesta oseba prevara. Kadar začnemo gledati drugo osebo na nov način, reorganiziramo svoj spomin. Spominjamo se stvari, ki se jih prej nismo mogli spomniti, in ne več stvari, ki smo se jih spominjali prej (Gergen, Gergen, 1986, str. 49).

V raziskavi Codola in Harbina (1984) so poskusne osebe pisale dva prosta opisa enega za drugim: samopredstavitev in opis neke druge osebe. Če so testne osebe najprej pisale o samih sebi, so pri kasnejšem opisu drugega uporabljale iste lastnosti kot pri samopredstavitvi. Če pa je bil vrstni red opisov obrnjen, so testne osebe pri samopredstavitvi uporabljale druge značilnosti kot pri opisu drugih oseb (po Codol, Leyens, 1990).

Kognitivne sheme

Centralni pojem, s katerim v kognitivni socialni psihologiji razlagajo proces formiranja socialnih predstav, je pojem kognitivnih shem ali mentalnih map oz. zemljevidov. **Kognitivne sheme** so kognitivne organizacije znanja o določeni osebi, objektu, socialni situaciji ali tudi fizičnih objektih.

Oblikovanje kognitivnih shem je nujna sestavina vsake percepcije in konceptualizacije občutkov. Kognitivne sheme objektov vsebujejo temeljna in tipična znanja, izkušnje o objektih oz. situacijah, kot so zapisane v možganih. So neke vrste možganski zemljevid zunanjih situacij in objektov, kot so predstavljene in reprezentirane v naši zavesti.

Kognitivna shema naše percepcije neke osebe vsebuje tipične lastnosti te osebe in odnose med lastnostmi. V shemi našega prijatelja ali prijateljice so na primer lastnosti: njegova (njena) velikost, imidž te osebe, nekatere socialne in osebnostne lastnosti, pa tudi predstava o tem, kaj jaz čutim do nje ali njega in kaj ona ali on čuti do mene. Shema vsebuje tudi naše znanje o tem, kako se navedene lastnosti povezujejo med seboj – npr. domneva, da je ta oseba priljubljena, ker je prijetne zunanjosti oz. je atraktivna, oz. da je srečna, ker je uspešna in občudovana.

Kognitivne sheme določajo **način izbiranja** in **vrednotenja informacij** o osebi ali še natančneje: sheme določajo, kaj imamo za realno v svetu. Zaradi teh mentalnih shem naše zaznave in ocene presegajo obseg danih informacij. Z njimi delamo sklepe o osebi in o njenih namerah, stališčih, čustvih itn. Tako nam lahko na primer že relativno skromen podatek o neki osebi daje povod za številne sklepe; ne zato, ker bi bili ti sklepi upravičeni, temveč zato, ker so v skladu z našo shemo osebe.

Kognitivne sheme nam lahko razložijo tudi težnjo, da se ob podatku o kaki pozitivni lastnosti osebe v zaznavanju in ocenjevanju osebe asociativno pridružijo tudi druge pozitivne ocene, za katere ni realne podlage. In podobno, če je nekomu znan kakšen negativen podatek o določeni osebi, bo ta opazovalec voljan tej osebi pripisati še druge negativne lastnosti, in to brez utemeljitve. Temu fenomenu pravimo v psihologiji tudi »**halo efekt**«. Tako lahko na primer pojasnimo pojav iz pedagoške prakse, ko učitelji še dodatno negativno karakterizirajo učence, o katerih imajo kak »negativen« podatek (npr. nizek socialni status, kakšno osebnostno lastnost, kot je »trmogla-

vost«). Nasprotno pa dodatno pozitivno karakterizirajo tiste učence, o katerih imajo kak »pozitiven« podatek.

Kadar imamo na voljo malo informacij (ki pa so pozitivne) o sebi, uporabimo shemo »dobre osebe« in tako pridemo do predstave o osebi. Če pa imamo na voljo nekaj negativnih informacij o osebi, uporabimo shemo o »slabi osebi« za poznejše sklepe o njej. Takšni pristopi pri ocenjevanju oseb zmanjšujejo točnost percepcije, saj preprečujejo, da bi se učili na osnovi novih podatkov, in tako raje trdovratno ostajamo pri svojih shemah.

Ko enkrat pridobimo določeno kognitivno shemo o neki osebi, jo je pogosto zelo težko omajati ali ovreči, celo če je dokazano napačna. Kadar na primer podvomimo o nekom, tedaj se težko otresemo dvoma, pa četudi imamo na voljo dokaze o nasprotnem.

Implicitna teorija osebnosti

Sčasoma si na osnovi interakcij z drugimi ljudmi in na osnovi pridobljenih izkušenj oblikujemo naivne psihološke teorije, intuitivne osebnostne koncepte oz. predstave o osebnostnih lastnostih. Naredimo si teorije, katere lastnosti pri ljudeh sodijo skupaj in katere ne itn. Te vzorce predpostavk in prepričanj imenujemo **implicitna teorija osebnosti**.

Pojem implicitne teorije osebnosti sta razvila Bruner in Tagiuri (1954), da bi z njim pojasnila rezultate Aschevega in podobnih eksperimentov o socialnih vplivih na zaznavo in ocenjevanje situacij. Ti intuitivni koncepti temeljijo na nekaj tipičnih osebnostnih lastnostih ali potezah vedenja, ki jih posameznik zazna v svojih stikih z drugimi ljudmi. Implicitna teorija osebnosti povzema nakopičene socialne izkušnje posameznika, povzema pa tudi številne stereotipne predstave in predsodke, ki jih generira obstoječa kultura, religija ali kaka vplivna ideologija.

Implicitna teorija osebnosti je **kognitivna struktura**, s pomočjo katere predelujemo informacije o drugih in si nato ustvarjamo predstave o njih. Če npr. opazimo, da je nekdo zelo sramežljiv, je lahko naša implicitna predpostavka, da ni popularen, da je vase zaprt in da je težko vzpostaviti stik z njim. Če pa imamo kakega človeka za inteligentnega, potem pričakujemo, da je odprt, radoveden, velikoptezen.

Najsplošnejša implicitna predpostavka v ocenjevanju drugih oseb je, da se dobre lastnosti na eni strani in ravno tako slabe lastnosti na drugi strani običajno pojavljajo skupaj. Včasih so lahko naše **intuitivne predpostavke** o osebnostnih lastnostih, ki se pojavljajo skupaj, točne. Npr. naša običajna predpostavka je, da privlačne ljudi ocenjujemo bolj pozitivno kot neprivlačne. Ljudje, ki jih drugi ocenjujejo kot dobre, ponavadi kot posledico podpore od zunaj, tudi razvijejo ugodno samopodobo, kar se kaže tudi v odnosu z drugimi. In tako se zgodi, da imajo privlačni ljudje res pozitivne lastnosti, kot sugerira naša implicitna teorija osebnosti.

Največkrat pa so implicitne osebnostne teorije preveč poenostavljene in nas vodijo

v zmote pri ocenah drugih. V ljudeh so največkrat prisotne tako ugodne kot neugodne lastnosti. Ker pa si iz take mešanice teže ustvarimo predstavo o drugem, to predstavo poenostavimo, tako da bodisi prevlada ugodna bodisi neugodna predstava o drugem.

Gergen K. in Gergen M. (1986, str. 152) poročata o eksperimentu, v katerem so poskusne osebe prosili, naj zbirajo humanitarno pomoč in naj poročajo o svojih vtisih.

Zanimivo, da so poskusne osebe dokaj pristransko ocenjevale pripravljenost ljudi za dajanje prostovoljne pomoči. Če so prispevek dale osebe, o katerih so imele poskusne osebe pozitivno predstavo, so njihovo dejanje in njih same percipirale še bolj pozitivno.

Če pa so prispevek dale osebe, o katerih so imele poskusne osebe izrazito negativno predstavo (podel, prevarantski, egoističen), poskusne osebe zaradi tega dejanja niso spremenile podobe o tej osebi, ampak so skušale znižati pozitivno dejanje, da so ohranile svojo intuitivno oceno drugega; npr. ocenile to dejanje kot trik, kot nevarnost, da poskuša oseba z navideznim pozitivnim dejanjem prevarati okolico, kot nekaj, čemur se je treba izogniti, itn.

Implicitne teorije osebnosti so lahko tudi skupne več ljudem oz. si jih deli več ljudi. Tudi implicitne teorije osebnosti se namreč zgradijo okrog kakšnih ključnih lastnosti, ki so pri osebi, ki jo ocenjujemo, zelo prepoznavne. Zlasti podobno in zelo pozitivno vrednotimo take značilnosti in lastnosti, kot so ekstravertnost, prijaznost, emocionalna stabilnost. Vendar to velja za ocenjevanje ljudi, če so ocenjevalci in ocenjene osebe pripadniki zahodne kulture. V kitajski kulturi je npr. zelo pomembna pripravljenost na sodelovanje z drugimi ljudmi, vestnost, konformizem, obvladovanje svojih čustev itn. (Forgas, 1987).

Točnost zaznavanja drugih

Pomembno vprašanje socialne percepcije je seveda tudi, koliko so naše zaznave oziroma koliko so naše ocene drugih oseb korektne, točne. Mnogo ljudi se ponaša s tem, da so »dobri poznavalci« drugih oseb. V nekaterih poklicih je ta sposobnost naravnost odločilna. Ne gre le za ocene oseb, njihovih značajev, temveč tudi posameznih vedenjskih značilnosti, posameznih početij drugih ljudi ipd. Toda, koliko smo ljudje resnično zanesljivi opazovalci drugih?

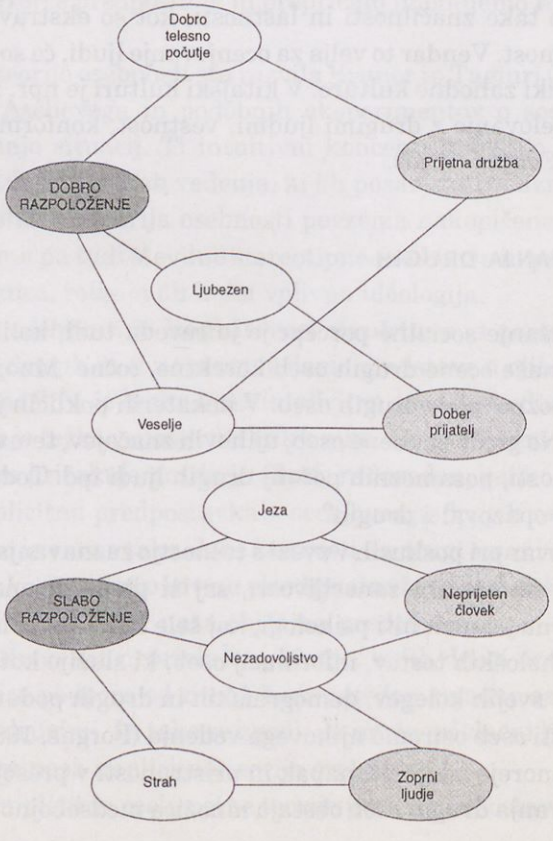
Najtežavnejša stvar pri poskusih v zvezi s točnostjo zaznavanja drugih oseb so **merila točnosti**. Tu namreč ni zanesljivosti, saj si glede dejanskih in objektivnih lastnosti oseb niso na jasnem niti psihologi, kaj šele laiki. Psihologi si tu pomagajo s kombinacijami psiholoških testov, informacij oseb, ki služijo kot objekti zaznavanja (ocenjevanja), ocen svojih kolegov, demografskih in drugih podatkov ter neposredno opaženih značilnosti oseb oziroma njihovega vedenja (Forgas, 1987). Toda tudi vse te metode skupaj ne morejo izključiti napak in pristranosti v presoji. Zato ni čudno, da na področju zaznavanja drugih oseb obstaja množica medsebojno nasprotujočih si re-

zultatov in teorij. Razlikovati moramo tudi med primarno zaznavo osebnostnih značilnosti, fizičnih znakov in vedenja (delovanja) drugih oseb in naknadno oceno oziroma naknadno podobo, ki si jo ustvarimo o drugih s kombinacijo podatkov in izkustev iz več virov.

Prvi avtor proučevanja zaznavanja drugih je bil pravzaprav že Darwin s svojim delom o izražanju emocij pri ljudeh in živalih. Gre za vprašanje, koliko lahko na osnovi izraza na človekovem obrazu prepoznamo njegovo čustveno stanje. Ali so ti izrazi konstantni ali kulturno specifični? Koliko smo zanesljivi v oceni čustvenega stanja druge osebe, če opazujemo izraz na njenem obrazu, njene geste ipd.? Ta vprašanja še danes zanimajo psihologe.

Rezultati psiholoških raziskav kažejo, da celo pri članih ožjih skupin ni velike točnosti v ocenah čustvenih stanj drugih oseb. Izjema so le čustva, ki jih sprožijo drastične okoliščine ali spremembe okoliščin (nenaden strah, radost, presenečenje, fizična stanja, kot so lakota, hlad ipd.). Pokazalo se je tudi, da opazovalci ne morejo pojasniti čustvenega stanja drugih oseb, če ne vedo ničesar o okoliščinah nastanka tega stanja (Forgas, 1987).

Slika 5: Modela asociacijske mreže, ki kažeta, kako čustvena stanja posameznika vplivajo na zaznavanje in ocenjevanje



Vendar smo v vsakdanjih okoliščinah redko prisiljeni razsojati o drugih le na osnovi njihovega izraza na obrazu, pač pa pritegnemo v oceno vse komponente okoliščin, prejšnja srečanja s temi osebami, dosedanji potek komunikacije ipd. S tem si znatno izboljšamo možnost pravilne ocene. Te kompleksnosti v oblikovanju vtisov o drugih osebah ne more nadomestiti noben eksperiment v laboratoriju.

Še težja naloga, kot je razpoznavanje čustvenih stanj drugih oseb iz njihovega izraza na obrazu, so prepoznavanja namer, značajskih potez in bodočega vedenja drugih oseb. Da se lahko pogosto zmotimo o drugih, o njihovih namerah, karakterju ipd., ali da imamo različni ljudje povsem različne sodbe o istem človeku, ki je lahko vsem enako znan, vse to so vsem znane izkušnje. Toda vseeno si ljudje pomagamo z nekakšno »**naivno psihologijo**«, ki včasih presenetljivo dobro deluje.

Na splošno velja, da je **točnost v presoji drugih** oseb zvezno določena sposobnost posameznikov, ki je močno odvisna tudi od **stabilne in realne podobe o sebi**. Ljudje, ki so sposobni vzpostaviti stabilno in realistično samopodobo, so tudi bolj stabilni in realni v presoji drugih. Drug pomemben faktor, ki poveča točnost zaznavanja in ocenjevanja drugih, je **podobnost in bližina** bodisi v sociodemografskih podatkih (starost, spol, poklic, bivanje) bodisi v osebnostnih značilnostih (stališčih, interesih, življenjskih stilih) med ocenjevalcem in ocenjevano osebo.

Pričakovana podobnost pa lahko postane tudi izvor motenj v zaznavi, ko posameznik kljub pomanjkljivim dražljajem pripisuje lastne značilnosti drugim ljudem, za katere pričakuje, da so mu podobni. Do izkrivljanja pride tudi zaradi prevelike generalizacije (stereotipizacije).

Predvsem pa je točnost zaznavanja odvisna od sposobnosti **vživljanja** (empatije) v drugo osebo. Gre za imaginarno prestavljanje v občutke, mišljenja in delovanja drugega človeka, sposobnost za postavljanje na pozicijo drugega.

Ko govorimo o točnosti zaznavanja in ocenjevanja lahko ločimo dve vrsti točnosti:

- **stereotipna točnost**; točnost pri zaznavanju in ocenjevanju skupnih lastnosti in začilnosti celih skupin ljudi,
- **diferencialna točnost**; zaznavanje posameznikov oz. individualnih razlik med ljudmi v neki skupnosti.

Razsikave kažejo, da ljudje, ki na primer dobro ocenjujejo tiste lastnosti, ki karakterizirajo cele skupine ljudi (stereotipna točnost), pogosto slabo zaznavajo individualne razlike med člani istih skupin (diferencialna točnost). Nekateri raje uporabljajo ekstremne ocene, drugi se najbolje znajdejo v območju srednjih vrednosti. Strokovnjaki pogosto pretiravajo z diferencialno natančnostjo (interindividualnimi razlikami), običajni ljudje pa so bolj nagnjeni k stereotipnosti ocenjevanja (zanemarjanje individualnih razlik).

Zanimivo je, da morebitni poduk o napakah v zaznavanju drugih nikakor ne privede nujno k zmanjšanju napak, lahko jih celo poveča, kar kažejo raziskave. Zdi se celo, da se stereotipna točnost obnese bolje kot diferencialna. Naša presoja na primer tujca bo toliko boljša, kolikor bolj se omejimo le na tipične značilnosti skupine, ki ji ta oseba pripada (Forgas, 1987). Seveda je to ugotovitev treba jemati v »zdravih mejah«, torej

velja tedaj, ko gre za normalne okoliščine, kjer zaznavanje posameznikov ni povezano s predsodki proti posameznim skupinam. Če gre za predsodke in ne za tipiziranje, potem bo zaznavanje oseb popačeno, ne pa boljše od diferencialnega zaznavanja.

Na točnost vtisa o drugih osebah končno vplivajo tudi naše **subjektivno razpoloženje** in naše lastne reakcije v trenutku oblikovanja vtisa. Tako na primer dobra volja ocenjevalca vodi k temu, da pri drugih osebah opaža pozitivne, zaželene lastnosti, slaba volja pa nasprotno k temu, da pri drugih opaža negativne, nezaželene lastnosti. Razburjeni ljudje se nagibajo k temu, da prav takšno razburjenost beležijo pri drugih osebah. To pa ne velja le za percepcijo oseb, temveč tudi stvari okrog nas (na primer potrošnih dobrin, podob itn.).

Točnost zaznavanja se lahko tudi izboljša; npr. ljudje, ki so veliko z drugimi ljudmi, ljudje v socialnih poklicih so ponavadi bolj realni in natančni v presojah drugih ljudi.

1.5 Zaznavanje medosebnih odnosov

Socialna percepcija se ne omejuje na zaznavanje drugih oseb, ampak se razširja tudi na zaznavanje medosebnih odnosov in kompleksnejših socialnih situacij. Mi na poseben način zaznavamo medosebne odnose in socialne situacije, obenem pa drugi ljudje v odnosih in socialnih situacijah pomembno vplivajo na našo zaznavo.

V raziskavah o socialni predelavi informacij in medosebnih odnosih obstajata dve raziskovalni tradiciji. V raziskavah, ki jih je začel angleški družboslovec **Moreno**, so skušali raziskovalci dognati, kako vsak član neke skupine zaznava medosebne odnose z drugimi člani skupine. Vsak posameznik v vsaki socialni situaciji razvije sistem antipatij in simpatij do drugih posameznikov. Zaznavanje medosebnih odnosov, torej tvorjenje simpatij in antipatij, pa je močno odvisno od tega, kako konkretni odnosi zadovoljujejo naše socialno-emocionalne potrebe in koliko drugi ljudje sprejemajo in potrjujejo našo samopodobo.

V raziskavah, ki slonijo na **Heiderjevi teoriji ravnotežja**, pa so raziskovalci zasledovali popačenja v zaznavah medosebnih odnosov. Največkrat so raziskovali situacije prijateljstva in sovraštva med člani iste skupine oziroma različnih skupin. Heider je tako v raziskavah o imaginaciji medosebnih odnosov dognal, da ljudje težimo k temu, da v percepciji medosebnih odnosov vzpostavimo »ravnotežje« odnosov (po Codol, Leyens, 1990).

V strukturi odnosov med tremi osebami na primer teži vsaka oseba k takšni zaznavi odnosov, da ostajajo prijateljski (pozitivni) in neprijateljski (negativni) odnosi med temi tremi osebami usklajeni. To pomeni, da vsak posameznik goji določena pričakovanja o odnosu drugih oseb do sebe, pri tem pa upošteva tudi odnos druge osebe do ostalih oseb, ki lahko nastopajo v strukturi odnosa.

Tako na primer domnevamo, da bo odnos osebe C, s katero je v pozitivnem odnosu oseba B, s to pa smo tudi sami v pozitivnem odnosu, tudi do nas pozitiven. Podobno

domnevamo, da bo odnos osebe C, s katero je oseba B v negativnem odnosu, sami pa smo prav tako v negativnem odnosu z B, do nas pozitiven (»sovražnik mojega sovražnika je moj prijatelj«). Osnovno pravilo naj bi bilo, da ljudje težimo k takšni percepciji medosebnih odnosov, v kateri bo skupni »produkt« pozitivnih in negativnih odnosov med osebami, ki so za nas relevantne, »pozitiven«.

Morenov in Heiderjev pristop sta komplementarna. Pri prvem gre za zaznavanje **realnih socialnih odnosov**, pri drugem pa za zaznavanje **globalnih pričakovanj** oseb o medosebnih odnosih. Zaznava medosebnih odnosov v vsakdanjem življenju pa je rezultat dejanskih medosebnih odnosov in idealnih pričakovanj posameznikov o lastnostih drugih posameznikov ali skupine, ki ji pripadajo.

Ljudje ne gradijo povsem enakega znanja, enakih stališč o socialnem in materialnem okolju, temveč vsak zase mentalno rekonstruirajo to, kar imajo za resnično. Razlike med temi mentalnimi rekonstrukcijami so odvisne od življenjskih izkustev, potreb, želja in namer posameznikov. Zaradi množice komunikacij in skupnih oblik življenja si morajo ljudje socialno deliti informacije, znanja, celo zaznave.

Raziskave socialne percepcije kažejo, da so naše zaznave močno odvisne od socialne okolice, v kateri živimo. Ne le ideologije in vrednotne predstave, tudi znanstvene teorije so odvisne od socialnega konteksta, v katerem se razvijajo.

Raziskovalca **Schachter** in **Singer** sta empirično ugotovila, da ljudje pod vplivom drugih ljudi socialno (pre)interpretiramo celo svoje občutke (po Codol, Leyens, 1990). Raziskovalca sta vbrizgala poskusnim osebam adrenalin z izgovorom, da testirata učinke nekega novega preparata »suproksina«. Adrenalin, kot je znano, povzroča razburjenje, rdečico, pospeši srčni utrip. Pri tem pa sta posredovala različnim skupinam poskusnih oseb različne razlage predvidenih učinkov: prvi skupini sta dala napačne napovedi, drugi točne, tretji pa nobenih. Poleg tega je vsaka poskusna oseba preživela »test« skupaj z drugo osebo, ki je po navodilu raziskovalcev kazala bodisi znake evforije bodisi razdraženosti.

Raziskovalca sta dognala, da so člani obeh skupin poskusnih oseb, ki sta dobili napačne ali nikakršne informacije o učinkovanju »suproksina«, razlagali svoje občutke v skladu z vedenjem druge osebe, ki je bila testirana skupaj z njimi. To pomeni, da so zaznavanje svojih občutkov prilagodili občutkom, ki so jih izražale druge oseb.

Samozaznavanje in samoocenjevanje

Tako kot neprestano zaznavamo, ocenjujemo in interpretiramo druge osebe in socialne situacije, v katerih se znajdemo, presojamo in prepoznavamo tudi lastne občutke, stališča in druga notranja stanja. Posameznik se pri ocenjevanju lastnih stanj najde pravzaprav v isti poziciji kot zunanji opazovalec. Mora se zanašati na konstrukte in izkušnje, na zunanje napotke, tudi ko presoja lastna duševna stanja,

posebej če so ta stanja nejasna ali šibka. Kako naj ocenimo lastna emocionalna stanja, kot so razpoloženja, potrtosti, strah, tesnobe itn.?

Pa vendarle obstajajo med **samozaznavanjem** in **zaznavanjem drugega** pomembne razlike:

- Prva razlika izvira že iz **pozicije opazovalca** (zunaj/znotraj). Mnoge informacije o naših notranjih duševnih stanjih zunanjemu opazovalcu niso dostopne.
- Druga pomembna razlika je v **zaupnosti/tujosti informacij**. Zunanji opazovalec ima le omejene informacije o preteklih duševnih stanjih in vedenju posameznika. Te informacije pa so večkrat nujne za interpretacijo trenutnih informacij o posamezniku. Zunanji opazovalec tudi teže ugotavlja, koliko je posameznik sam odgovoren za svoje vedenje, kaj pa je posledica zunanjih pogojev.
- Naslednja razlika pa izničuje prednost samozaznave pred zaznavo drugega. Raziskave namreč kažejo, da se pri samozaznavanju pogosto nagibamo k **pristranskosti**. Zaradi obrambe samopodobe si raje pripisujemo pozitivne lastnosti in spregledujemo negativne lastnosti.

V socialnopsihološki literaturi, pa tudi v psihologiji nasploh, obstajajo različne domneve o tem, ali je posameznikov jaz (self) nastal spontano iz notranjega razvoja posameznika ali pod vplivom zunanjih interakcij z drugimi osebami. Zlasti simbolni interakcionizem razvija teorijo o »interakcionističnem« izvoru jaza. To pomeni, da je konstrukcija socialnega sveta, ki jo »izdeluje« posameznik v interakciji z drugimi ljudmi, tudi izhodišče in izvor za nastanek jaza in samopodobe. To domnevo podpirajo tudi številne raziskave s področja samozaznavanja.

Samozaznava oz. samoocena torej poteka skozi filter primerjave posameznika z drugimi ljudmi, s katerimi je v interakciji ali so zanj pomembni. Ljudje skozi primerjavo z drugimi osebami pridobivamo ugodno ali neugodno oceno samih sebe. Lahko rečemo, da je samozaznavanje in pripisovanje dejanj in odgovornosti zanje samemu sebi celo zahtevnejši in bolj posreden proces, kot je **pripisovanje** dejanj in odgovornosti zanje drugim osebam.

Med samozaznavo in zaznavo drugega pa obstajajo tudi pomembne povezave in soodvisnosti. Oba fenomena torej potekata s pomočjo **socialne primerjave** med seboj in drugimi. Omenili smo že, da primerjava med samozaznavo in zaznavo drugega kaže, da so tisti, ki imajo realnejšo in bolj izdelano **samopodobo**, tudi realnejši v ocenjevanju drugega. Pri ocenjevanju drugih smo tudi bolj natančni in točni, če so nam druge osebe po kakršnihkoli karakteristikah podobne.

2. Temeljni kognitivni procesi pri konstrukciji realnosti

2.1 Socialna primerjava

Prvi socialni psiholog, ki je razvil problem socialne primerjave v teoriji, je bil **Leon Festinger**. Na problem socialne primerjave so ga napotile že raziskave znamenitega psihologa Kurta Lewina o skupinski dinamiki (teoriji polja). Lewin je namreč opozoril na pomen individualnih domnev o zahtevah drugih do posameznika v skupini in na dinamiko interakcij v skupinah. Na tej osnovi je Festinger zgradil svojo teorijo o **socialnih procesih primerjave**. Po tej teoriji imamo ljudje osnovno potrebo po primerjanju svoje predstave o sebi s predstavami drugih o nas oziroma predstavo o sebi primerjamo z učinki svojih dejanj v stvarnosti.

Svoje telesne sposobnosti lahko ocenjujemo na osnovi razvidnih fizičnih rezultatov svojih naporov. Toda ocenjevanje tega, kako dobri smo, na primer v vlogi moža, žene, učitelja, staršev ali kot prijatelji v skupini svojih vrstnikov, zahteva primerjavo z drugimi osebami. To velja tudi za oceno lastnih osebnostnih značilnosti (po Forgas, 1987).

Socialna primerjava se ne dogaja v nevtralnem prostoru in tudi ni stabilna. Festinger je ugotavljal, da tendenca po primerjanju z drugimi upada toliko bolj, kolikor bolj narašča razlika med lastnimi stališči in sposobnostmi ter ocenami drugih. Če so drugi neprimerno boljši ali slabši kot mi sami, ne figurirajo več kot osebe za primerjavo, temveč jih celo odklanjamo. Najraje se torej primerjamo s tistimi, ki so nam po socialnih karakteristikah najbliže.

Festingerjeva teorija daje le posreden odgovor na vprašanje, odkod sistematične razlike med samozaznavanjem in ocenjevanjem in zaznavanjem in ocenjevanjem drugih ljudi. Posameznik pride do samoocene šele z različnimi socialnimi primerjavami z drugimi, pri čemer skuša ohraniti pozitivno samopodobo. Ta težnja pa ni tako močna pri ocenjevanju drugih oseb. Zato bo posameznik bolj okleval s pripisovanjem odgovornosti za svoja dejanja svojim osebnim lastnostim in dispozicijam, kot če enaka dejanja pripisuje drugim osebam. Zato pa bo v nejasnih primerih raje pripisal vzrok za dosežen rezultat svojih dejanj zunanjim okoliščinam kot pa sebi.

Festingerjeva teza, da se lahko primerjamo le z osebami, ki so nam podobne po

uspešnosti in stališčih, po mnenju nekaterih drugih socialnih psihologov pretirava v svoji splošnosti, sicer ne bi bilo mojstrov svoje obrti, vrhunskih umetnikov ali znanstvenikov, ki so prav vzor za začetnike. Prej bi veljalo, da primerjava z ljudmi, ki se ekstremno razlikujejo od nas, vodi k neuporabnim, tj. netočnim in nihajočim samoocenam (po Forgas, 1987).

Postavlja se nam vprašanje, ali se samoocenjevanje kvalitativno razlikuje od ocenjevanja drugih ljudi, in v čem se razlikuje. Ugotovljene sistematične razlike v samoocenjevanju in ocenjevanju drugih oseb so namreč relativno majhne, tako da ne dovoljujejo sklepanja o kvalitativnih razlikah med obema načinoma pripisovanja. Tudi vodilni raziskovalci na področju samoocenjevanja zastopajo stališče, da med obema ocenjevanjema ni kvalitativne razlike (Bem, 1972). »Mentalna« oziroma subjektivna doživljanja pripadajo sferi zasebnosti vsakega posameznika; vedenje, dejanja pa k sferi javnosti, »zunanjosti«. Toda med njima ni načelne razlike.

Tako Bem dokazuje, da pri ocenjevanju naših »notranjih« stanj praviloma analiziramo dejavnosti, ki jih izvajamo v vsakdanjem življenju, ali pa analize lastnosti, ki jih opažamo pri sebi. Torej ljudje raje prilagajamo svoje samozaznave, stališča o sebi subjektivnim dejavnikom.

Nisbett s sodelavci (1973) je pri proučevanju razlik med samopresojo in presojo drugih ugotovil, da pri presoji drugih oseb bolj upoštevamo osebno odgovornost ali osebne značilnosti akterja, pri samopresoji pa bolj upoštevamo okoliščine, ki so vplivale na neko obnašanje (po Codol, Leyens, 1990).

Zdi se, da se spoznanja o razlikah med samoocenjevanjem in ocenjevanjem drugih vendarle bolj kažejo v zornem kotu »opazovanja« (situacijsko oziroma osebnostno poudarjen vidik ocenjevanja). Vendar je tako zaznavanje drugih kot samozaznavanje socialni konstrukt. Celo izkušnja lastnega telesa je socialno posredovana. To sta ugotovila **Schachter** in **Gross** s svojimi eksperimenti o doživljanju lakote (1968). Ugotovila sta, da ob uri, ko imamo običajno kosilo, občutimo lakoto ne glede na to, ali je res poldne ali le kazalci kažejo tako. Stuart Valins (1966) je celo postavil domnevo, da za izzivanje občutka ni nujno določeno fiziološko stanje, temveč je dovolj že ustrezna kognicija, npr. pogovor o hrani ali premišljevanje o hrani. Ljudje se pogosto zatekamo k socialnim oporam za identifikacijo svojih občutij, kadar gre za nejasne ali zmedene občutke. Tedaj lahko zadošča že kakšna jezikovna »etiketa« za samoocenjevanje (po Codol, Leyens).

Po teoriji **objektivne samopozornosti** (Duval, Wicklund, 1972) se ljudje v samozaznavanju selektivno obračamo k sebi oziroma k različnim »delom« ali »potezam« sebe in jih poudarimo. Pri tem smo zlasti pozorni na razcep med zahtevami ali željami o sebi in svojimi dejanji. Glede na to, ali so ti razcepi nam v prid ali ne (ali na primer ustrezamo pričakovanemu standardu ali ne), nastopijo pozitivni ali negativni občutki oziroma emocije. Samozaznavanje je torej vedno emocionalno obarvano stanje. V primeru negativne razlike nastopi težnja k redukciji razcepa (Graumann, 1984).

2.2 Proces pripisovanja odgovornosti za delovanje

Človekovo samozaznavanje je tesno povezano z razlikovanjem med tistimi procesi v naši okolici, na katere po lastnem mnenju sami vplivamo, in onimi, na katere ne moremo vplivati ter smo od njih pogosto odvisni.

Pri določenih aktivnostih se doživljamo kot pobudniki in **kreatorji dejavnosti** in v tem primeru je dejavnost osrednja sestavina zazavanja samega sebe kot osebnosti. Pri drugih aktivnostih pa se doživljamo kot pasivni izvrševalci aktivnosti, ki je bila načrtovana od zunaj.

To pomeni, da moramo osvojiti nekakšno mentalno shemo delovanja, ki nam narekuje, kdaj se dojemamo kot vzrok svojega vedenja in njegovih učinkov, kdaj pa dogajanje pripišemo kakim drugim situacijskim dejavnikom. To razlikovanje je le del splošne kognitivne strategije »**pripisovanja vzročnosti**«, ki jo uporabljamo pri razlagi vedenja/delovanja drugih ljudi ali samega sebe.

Tudi druge ljudi dojemamo kot osebe, ki imajo svoje cilje, želje in namere, ki jih skušajo uresničiti. Torej jih razumemo in občutimo kot iniciatorje svojih dejanj. S tem pa jim pripišemo tudi stopnjo odgovornosti za njihove aktivnosti ali dejanja. S procesom pripisovanja odgovornosti oz. avtorstva dejanj drugim ljudem uspevamo »**personalizirati**« **socialni svet**.

Personalizacija zajema seveda tudi zaznavanje in pojmovanje samega sebe, saj je proces samozaznavanja daleč od neposrednosti fizične zaznave. Je prav tako proces pripisovanja, v tem primeru samopripisovanja določenih lastnosti, motivov, razlogov za lastna dejanja ali vedenja.

Pomen pripisovanja v konstrukciji socialne realnosti

Proces pripisovanja je sicer sestavina zdravorazumske, »naivne« psihologije, s katero si pojasnjujemo dogajanja v svetu in nas same. Ne smemo pa si zato predstavljati, da gre le za nekakšno »naivno znanost«, za nekakšne implicitne teorije sveta. Razlaganje socialne stvarnosti je več kot njen »opis«. Je tudi oblikovanje, pripovedovanje in razumevanje zgodb, v katerih se nekaj smiselnega dogaja.

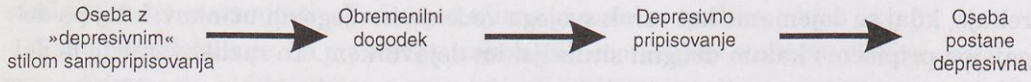
Proces pripisovanja spada v krog »vsakdanjega razlaganja« dogajanj v socialnem svetu, ki nas obdaja. Pripisovanje (in samopripisovanje) je pravzaprav centralni sestavni del **konstrukcije socialnega sveta**. Od tega, kako »razporejamo« odgovornost za dogajanja (dejanja) in kaj od zaznanega dogajanja imamo za rezultat zunanjih okoliščin, za kaj pa se čutimo sami (so)odgovorni, je odvisno, kako razumemo svet, kako načrtujemo svoja dejanja, kaj pričakujemo v raznih situacijah itn.

Oba procesa – tako pripisovanje odgovornosti za potek dogodkov okrog nas drugim) kot samopripisovanje (pripisovanje odgovornosti za dogodke samemu sebi) – sta

tesno povezana s socialnim zaznavanjem. Od tega, koliko imamo neko osebo odgovorno za določena dejanja, je odvisno, kako jo zaznavamo, ali nam je simpatična, ali jo zavračamo. Skozi proces pripisovanja in samopripisovanja se ljudje kot subjekti (kot osebe) »umeščamo« v konstrukcijo socialnega sveta in zaživimo v njem.

Sprva so socialni psihologi domnevali, da med pripisovanjem vzrokov za dejanja drugim osebam in med pripisovanjem vzrokov za dejanja nam samim ni bistvenih razlik, le da so objekti pripisovanja v prvem primeru druge osebe, v drugem primeru pa posameznik sam. Vendar je ta problem bolj zapleten, kot se zdi. Vanj je vpleten pojem sebstva (selfa), ki je vse prej kot jasen pojem.

Slika 6: Vloga samopripisovanja pri depresivnih osebah



Dognati, zakaj se ljudje obnašajo tako, kot se obnašajo, je nemara najpomembnejša in najbolj kompleksna naloga v zaznavanju oseb. Vsako človeško obnašanje namreč lahko razlagamo na zelo različne načine. Kak kolega se vam zdi npr. prijazen zato, ker vam lahko posodi denar ali ker je nasploh prijazen do ljudi, lahko pa tudi zato, ker mu je tako naročil šef. Odkod naj zvemo, katera od teh razlag je pravilna?

Zato je ta proces zelo privlačen za raziskovanje in za nove poskuse tolmačenja.Po teorijah pripisovanja ta proces poteka po nekaj zaporednih kognitivnih procesih. Ljudje moramo dognati:

- **vzročne začetnike dejanj**: kateri vzrok je privedel do določenih dejanj/vedenja,
- **intencionalnost dejanja**: kakšne namene je imela neka oseba pri tem.

Osebam potem pripišemo vzroke za njihova dejanja. Relevantni vzročni predhodniki dejanj so lahko:

- **notranji** dejavniki: npr. »simpatična sem mu, zato je prijazen do mene«;
- **zunanji** dejavniki: npr. »šef mu je ukazal, naj bo prijazen z menoj«.

Če ugotovimo, da je bilo dejanje posledica notranjih vzrokov, moramo naprej raziskovati, ali je bilo dejanje storjeno:

- namerno (intencionalno),
- nenamerno.

Logika pripisovanja sledi shemi tako imenovanega **praktičnega sklepanja**, po katerem iz ugotovitve namere (intence) subjekta in iz prepričanja o sredstvih za njeno uresničenje »sklepamo« na izvedbo dejanja. Dejanje povratno vzročno razložimo tako, da »izhaja« iz namere in omenjenih prepričanj (znanj) subjekta.[9]

9 Prvi je to shemo formuliral že Aristotel, in sicer kot obliko dejanskega logičnega sklepanja (silogizma). Še danes pa potekajo o njej obsežne razprave med teoretiki dejanja (Anscombe, 1983; Taylor, 1983; v. Wright, 1975; Davidson, 1980; Miščević, 1988).

Socialne in psihološke značilnosti pripisovanja

Pravzaprav je razlika med različnimi pripisovanji še bolj subtilna kot zgolj razlika med »zunanjimi« (situacijskimi) in »notranjimi« (osebnostnimi) vzroki za dogajanja. **Praktično sklepanje** namreč podaja predvsem **razloge za dejanja** in ne vzrokov, medtem ko sklepanje na vplive okoliščin navaja na **vzroke dejanj**. Tako je npr. po eni razlagi oseba A udarila osebo B zato, ker jo je hotela kaznovati, po drugi razlagi pa zato, ker je slučajno zamahnila z roko. Prva razlaga pripiše osebi A neko namero in s tem razlog za udarec. Druga razlaga pa osebo A razbremeni odgovornosti za dejanje, saj so le določene okoliščine v zvezi z njenim vedenjem vzročno privedle do udarca.

Čeprav so razprave o razliki med razlogi in vzroki dejanj v sodobni filozofiji zelo vnete in nedokončane, lahko rečemo, da nam vsaj vsakdanja intuicije govori, da gre za dve različni stvari. Če osebi pripišemo razloge za dejanje, potem smo nagnjeni k oceni, da je zanj odgovorna, če pa ji pripišemo (le) vzrok za dejanje, potem smo nagnjeni k sklepu, da za dejanje ni odgovorna. Empirične raziskave so pokazale, da je razlikovanje med razlogi in vzroki kulturno in ideološko specifično, skratka, je socialen in ne nevtralen kognitiven akt, ki bi se odvijal le »v glavi« posameznika (Sampson, 1991).

Medtem ko bo npr. za zahodnjaka samoumevno, da pripiše neko umetniško delo osebi, ki ga je ustvarila, bo to delo npr. v kakšni plemenski kulturi pripisano delovanju kakšnega duha, ki se izraža skozi to osebo in nemara še skozi kopico drugih oseb, ki so pripomogle k nastanku umetniškega dela. In nasprotno, medtem ko se nam zdi, da je za kako prometno nesrečo »krivo« naključje, skratka nesrečne okoliščine (npr. poledenela cesta ali okvara zavor), bo nemara Indijcu bliže razlaga, da je za nesrečo kriva »slaba karma« voznikov, torej vozniki sami. Podobne razlike so pogoste tudi v isti kulturi. Tako npr. prej pripišemo slabo dejanje osebam, ki so iz marginalnih družbenih skupin, kot pa osebam z višjim statusom v družbi.

Duncan poroča o eksperimentu, v katerem so poskusne osebe (belci in črnci) gledale posnetek incidenta, v katerem je ena oseba v razgovoru udarila drugo. Naloga poskusnih oseb je bila, da ocenijo odgovornost vpletenih za nastali incident. Če je na posnetku dogodka belec udaril črnca, so poskusne osebe le v 17% ocenile, da je šlo za nasilno dejanje. Ostali (83%) so menili, da je šlo za nesrečen slučaj. Če pa je na posnetku črnec udaril belca, je kar 42% poskusnih oseb (belcev in črncev!) menilo, da gre za nasilno dejanje (Duncan, 1976).

V zahodni kulturi je utrjena tudi ta zveza: če nekomu pripišemo razlog za določena dejanja, potem jih pripišemo njegovim osebnostnim lastnostim. Če imamo nekoga za agresivnega, potem bomo npr. dogodek, ko je ta človek udaril drugo osebo, pripisali njegovi osebnostni lastnosti, namreč agresivnosti. V kakšni drugi kulturi bi pripisali njegovo dejanje nemara zlim duhovom, ki so ga navedli v agresivno vedenje. Odgovornost za dejanje bi torej pripisali »nekomu drugemu« izza posameznika in ne določenemu posamezniku.

Raziskave procesa pripisovanja kažejo na zapletena razmerja med kognitivnimi, afektivnimi in motivacijskimi ter sociokulturnimi dejavniki pripisovanja. Razlike v pripisovanju in samopripisovanju so med drugim odvisne tudi od osebnostnih konceptov, ki prevladujejo v neki kulturi, od tega, koliko avtonomnosti in odgovornosti za lasten osebnostni razvoj se prizna posamezniku.

Po mnenju nekaterih raziskovalcev je pomembna tudi raven občutljivosti za medosebne odnose. Pokazalo se je, da tisti, ki so bolj občutljivi za odnose, delajo več situacijskih pripisovanj za lastno vedenje in več osebnostnih za vedenje drugih. Manj občutljivi pa poudarjajo bolj osebnostni vidik tudi, kadar ocenjujejo lastno vedenje (Graumann, 1984).

Nekatere druge raziskave kažejo, da je pojav različnega ocenjevanja obnašanj odvisen od tega, ali je bilo neko obnašanje povezano z ukazom ali s kakšno nagrado. V prvem primeru prevladujejo **situacijska pripisovanja**, v drugem pa prevladuje **osebnostna orientacija**.

Vrsta študij je razširila ugotovitve o sistematskih razlikah med samopripisovanjem in pripisovanjem drugim osebam tudi na pripisovanje vzrokov za določeno vedenje članov lastne skupine (in-group) in pripisovanje vzrokov za vedenje članov drugih skupin (out-groups). Tudi tu se namreč pokaže, da v prvem primeru bolj poudarjamo situacijsko, v drugem primeru pa bolj osebnostno pripisovanje. To velja še zlasti za oceno vzrokov negativnih dejanj. Če ta dejanja storijo člani naše lastne skupine, potem težimo k temu, da jih pripišemo »nesrečnim okoliščinam«. Če pa jih storijo člani drugih skupin, pa njim osebno (Hewston, Antaki, 1990; Sampson, 1991). Ta pojav je nedvomno eden od vzrokov za nastanek in ohranjanje stereotipov in predsodkov o lastnih in tujih skupinah.

Tipične napake v pripisovanju

Pogosta značilnost v pripisovanju vzročnosti je zanemarjanje razlike med perspektivo opazovalca dejavnosti in osebe, ki deluje. To lahko privede do **napak v pripisovanju**. Opazovalec nekega dogodka takorekoč avtomatsko pripisuje vzroke za opaženo vedenje osebnostnim lastnostim udeležencev dogodka, zlasti značajskim potezam in moralnim lastnostim osebe.

Oseba, ki deluje, ima lahko povsem različen pogled na dogajanje. Vzemimo, da opazujemo kolesarja, ki je pravkar nevarno zapeljal skozi križišče, čeprav je zasvetila rdeča luč na semaforju. Skoraj avtomatsko bomo dejali: »Kako nepreviden kolesar.« Kaj pa kolesar? Morda se mu je mudilo v službo ali na pomemben sestanek in ga je »situacija« prignala k hitenju skozi križišče. Skratka, njegov pogled na dogajanje je lahko povsem različen od našega. Na takšne in podobne razlike v pogledih in ocenah dogajanja naletimo vsak dan.

Zanemarjanje razlik med perspektivama opazovalca in akterja v pripisovanju vzrokov za vedenje/dejanje je gotovo tudi eden od razlogov za nastanek prej opi-

sane temeljne napake pripisovanja, saj težnjo k precenjevanju vloge akterja v dogajanju lahko pogosto pripišemo prav temu zanemarjanju.

Seveda pa je lahko »napačno« tudi videnje akterja. Akter teži k nasprotni napaki, namreč k **precenjevanju situacijskih vzrokov** in podcenjevanju morebitnih osebnih, intrinzičnih vzrokov za dogodke. To je zlasti pogosto tedaj, če je posameznik s svojim vedenjem povzročil drugim ljudem kako nezgodo ali neugodnost. Izgovarjanje na te ali druge vzroke v okolju oz. zunaj storilca je običajna strategija za odganjanje zavesti o lastni odgovornosti za nezgodo.

Spomnimo se npr. na pogosto izgovarjanje voznikov, ki so povzročili avtomobilsko nesrečo, na slabo vidljivost, mokro cesto, nenadno odpoved vozila itn.). Tej težnji v pripisovanju bi lahko dejali »**druga temeljna napaka pripisovanja**«.

Tipično je, da opazovalci težijo k pripisovanju vzrokov za vedenje akterjem oz. točneje, njihovim osebnostnim lastnostim. Akterji sami pa raje pripisujejo vzroke za dejanje zunanjim situacijam (Lalljee, 1996). Obstaja več psiholoških dejavnikov, ki povzročajo tovrstne napake. Raziskovalci običajno navajajo tri glavne vzroke za nastanek razkoraka med obema perspektivama v pripisovanju:

- **razlike v zaznavnem središču,**
- **razlike v izvoru informacij,**
- **razlike v motivaciji.**

Prvi vzrok je v različnem **središču zaznavanja**. Za opazovalca je dejavna oseba običajno bolj dinamičen element situacije kot sama situacija, tako da je dejavna oseba (akter) bolj privlačna za pripisovanje vzrokov za dogajanje kot situacija. Zanj je torej akter v žarišču pozornosti.

Nasprotno pa je akter usmerjen v okolico, ne pa na samega sebe. To pomeni, da bo zanj žarišče pozornosti v okolici in bo opisoval dogodke in svoje vedenje bolj v terminih situacije kot svojih intrinzičnih lastnosti.

Drugi vzrok razkoraka perspektiv je v **izvoru informacij**. Opazovalec opazi le dani dogodek in posplošuje na tej podlagi, zato pripiše odgovornost za dejanja akterju. Akter ima boljši in širši uvid v svoja dejanja in situacije, tako da je manj pripravljen razložiti svoje vedenje v terminih svojih intrinzičnih kvalitet, bolj pa s spremembami v okoliščinah.

Tretji vir razlike med perspektivo opazovalca in akterja je **motivacijski**. Razlaga dogajanja s pripisovanjem vzrokov za dejanje notranji motivaciji akterja omogoča zunanjemu opazovalcu večjo napovedljivost kasnejšega dogajanja. Akter pa želi ohraniti čim večjo svobodo zato, da se lahko prilagaja situacijam, v katerih se bo morda znašel. Zato raje pojasnjuje dogajanje v terminih situacije kot pa s svojimi osebnostnimi lastnostmi in dispozicijami (Lalljee, 1996).

Ugotovitvi, da pri ocenah vedenja drugih oseb raje pripišemo vzroke za njihovo vedenje njihovim osebnostnim značilnostim kot okoliščinam, pravimo tudi **osnovna napaka pripisovanja**. To težnjo srečamo povsod, kjer se pričakuje realna ali celo le imaginarna »osebna odgovornost« akterjev za določena dejanja. Npr. v javnomnenjskih anketah doživljamo spraševalca kot eksperta za področje, na katerega se nanaša

anketa, čeprav to običajno ni res. V teh primerih gre za »vzročnostno precenjevanje oseb« nasproti situacijam.

Ta napaka postane nevarna tedaj, ko s svojim **pripisovanjem odgovornosti** zunanji opazovalec oškoduje žrtev travmatskih dogodkov. Mnogi ljudje pripisujejo odgovornost za kako bolezen bolnikom, npr. bolnikom z aidsem, odgovornost za prometno nesrečo njenim žrtvam, odgovornost za nezaposlenost nezaposlenim samim, ali celo odgovornost za posilstvo posiljenim ženskam ipd.

Zdi se, da je enostavneje razlagati dogajanje s pomočjo osebnega dejavnika kot s pomočjo običajno zapletenih razmerij med posameznikom in okoliščinami. Poleg tega ljudje na splošno izenačujemo vzročno zvezo in odgovornost za posledice. Iskanje odgovornosti za določene dogodke je sestavni del družbenega življenja ljudi. Po Jonesu pa bi bil pomemben napredek družbe dosežen s tem, če bi ljudje v pripisovanju zmogli bolj upoštevati situacijske vplive in če bi bili bolj tolerantni do nejasnih okoliščin, tako da ne bi avtomatsko iskali vzrokov zanje v osebah namesto v okoliščinah (Jones, 1979).

Teoretske razlage procesa pripisovanja

Sprva so socialni psihologi razvijali izrazito kognitivno usmerjene teorije pripisovanja. Te so pojasnjevale proces pripisovanja z različnimi miselnimi strategijami ali pa s povezavo kognitivnih in motivacijskih dejavnikov, zanemarile pa so socialne dejavnike. Takšna je ena najbolj znanih teorij pripisovanja, to je **Heiderjeva vzročna teorija pripisovanja** (1958), ki so jo nato dopolnili še drugi avtorji.

Heider izhaja iz osnovnega prepričanja ljudi, da smo (so) vzročni akterji dejanj. Temeljna naloga pripisovanja je pravilno **prepoznati vzročni delež subjekta in okolice** za dejanja oziroma učinke dejanj, ki jih opažamo v socialni okolici. Ljudje včasih raztegnemo »akterski« model vzročnosti celo na fizične objekte. Na primer razlagamo gibanje fizičnih objektov, kot da gre za delo zavestnih akterjev. Tako imenovani magični pogled na svet ali nazori majhnih otrok o svetu sta vidna primera takšnih razlag dogodkov.

Heider in drugi teoretiki pripisovanja menijo, da ljudje sklepamo na obstoj notranjih vzrokov v (drugem) subjektu tedaj, kadar domnevamo, da drugi ni bil pod nobenim zunanjim pritiskom. Toda tudi tisto, kar posameznika od znotraj žene k dejanjem, ima dve komponenti: sposobnost za dejanja in napor, ki ga nekdo vloži v izvedbo dejanj. Heider je domneval, da se vzročni deleži iz okolja in notranji vzročni deleži subjekta seštevajo. Obe komponenti notranje vzročnosti pa sta v nekakšnem multiplikativnem medsebojnem odnosu; če manjka ena od njiju, potem ni dejanja. Sposobnost brez napora ali napor brez sposobnosti ne vodita k dejanju.

Heider imenuje subjektivno uravnavanje odnosov med notranjimi in zunanjimi vzroki dejanj zmožnost (sposobnost) osebe. Takrat ko zunanje težave presežejo naše sposobnosti, postane dejanje nemogoče. Ko pa so zunanje težave minimalne, lahko

posameznik tudi brez večje sposobnosti uresniči namere.

Pri Heiderjevi pa tudi pri drugih teorijah pripisovanja je bistveno spoznanje, da je zmotno govoriti o »zaznavanju« dejanj in oseb. Prvenstveno **pripisujemo** dejanja oziroma vzroke dejanj drugim osebam ali samim sebi in ne zbiramo zaznavnih vtisov o osebah ali nas samih. Torej gre za oblikovanje kompleksnejših miselnih operacij (sodbe, prepričanja, stališča), ne le za vtise o osebah. Posameznik skuša kljub sicer »naivni« drži ravnati čimbolj logično v razpoznavanju vzročnih dejavnikov dejanj. Temelj tega procesa je sklepanje na obstoj notranjih vzrokov (motivov, prepričanj, sposobnosti, napora) v subjektu, če ta ni podvržen nobenim (opaznim) pritiskom.

Druga teoretska tradicija razlaga proces pripisovanja s tezo o **socialnih skriptih**, zgodbah (Schank, Abelson, 1977), ki jim skušajo slediti posamezniki med svojimi pripisovanji. Ko razlagamo neke socialne situacije, fenomene, ko iščemo vzroke za neke dogodke, pripovedujemo zgodbe. Seveda je za pripovedovanje »dobre« zgodbe potrebno kaj več kot le kognitivna skladnost ali primerna teorija. Potrebno je poznavanje lastne kulture in taktike **manipuliranja z vtisi** (Goffman, 1969). Šele utečena praksa v uporabi kulturno specifičnih znanj in pripovedovalnih tehnik, tehnik predstavljanja sebe in drugih, omogoča posamezniku, da vidi ljudi kot konsistentne akterje določenih vlog ali kot »žrtve razmer« v socialni zgodbi (drami).

Nekateri teoretiki so poskušali povezati teorijo primerjave in teorijo pripisovanja. Obema teorijama je namreč skupna domneva o obstoju primarne človekove potrebe po kognitivnem urejanju lastnega (fizičnega in socialnega) okolja; potreba, da napravimo okolje »kontrolabilno« in napovedljivo. Okolje dojemamo kot »gnezdo vzrokov« in zato poskušamo povsod odkrivati vzroke dogajanj. Festingerjeva teorija ob tem poudarja še potrebo po ocenjevanju lastnih sposobnosti in znanja, da bi lahko predvideli lastno dejavnost oziroma uspeh te dejavnosti (Graumann, 1984).

V nasprotju s Heiderjem, pa so nekateri drugi avtorji ugotovili, da je nagnjenost k osnovni napaki pripisovanja odvisna od cele vrste osebnih in socialnih dejavnikov, npr. od splošnih političnih in ideoloških prepričanj ocenjevalcev dejanj/vedenja drugih oseb. Teorija **osebnih dispozicij** poudarja pomen osebnostnih lastnosti in sposobnosti nasproti situacijskim lastnostim.

Tako je npr. Feather (1985) ugotovil, da z večjo zavezanostjo konservativnim prepričanjem in protestantski etiki dela narašča tudi pripisovanje razlogov za nezaposlenost osebnostnim slabostim nezaposlenih, manj konservativni ocenjevalci pa so pogosteje iskali vzrok nezaposlenosti v družbenih okoliščinah (po Gergen, Gergen, 1986).

Kognitivne teorije pripisovanja in samopripisovanja

Zanimiva je tudi Kelleyeva »kovariantna« teorija pripisovanja (1973), po kateri opazovalec toliko prej pripiše neko stanje stvari A kot vzrok za kasnejši dogodek B, kolikor bolj koherentno in stalno se spreminja B, če se spreminja A. Nasprotno pa se

invariantnih stanj stvari, ki se ne menjajo, ko se menja A, ne prišteva k specifičnim vzrokom za B.

Pomembna novost Kelleyeve teorije je tudi, da je razširil prvotno »dvopolarno« teorijo pripisovanja, po kateri posameznik pripisuje vzroke za dogodke bodisi osebi ali pa situaciji, v kateri se je znašla oseba, na še eno možnost, namreč da pripisuje vzročnost samemu cilju oz. objektu dejanja. Vsako dejanje se namreč lahko pripiše bodisi njegovemu akterju, cilju dejanja ali situaciji. Ugotovimo npr., da je neka oseba vedno prijazna z nami.

Vzemimo npr., da oseba A pohvali osebo B zaradi njenega dela. Sedaj imamo naslednje tri možne razlage za to pohvalo:

- **pripisovanje vzroka osebi**: pohvali jo zato, ker je A posebej naklonjena osebi B;
- **pripisovanje vzroka cilju ali objektu dejavnosti**: pohvali jo zato, ker je oseba B dobro opravila svoje delo;
- **pripisovanje vzroka okoliščinam**: oseba A pohvali osebo B zato, ker je lep dan in se oseba A dobro počuti.

Kelley pozna tri vrste informacij, ki so potrebne za eno od navedenih pripisovanj:

- **(visoka) konsistentnost**: oseba A je npr. pogosto zadovoljna z delom osebe B in jo pohvali;
- **(visoka) distinktivnost**: oseba A je prijazna z osebo B in še nekaterimi prizadevnimi osebami, ne pa kar z vsemi ljudmi, s katerimi je povezana/ima stike;
- **(visoka) konsenzualnost**: ljudje so na splošno zadovoljni z delom osebe B.

Po Kelleyu smo nagnjeni k pripisovanju **vzroka za opaženo vedenje:**

- **osebi**, če vlada visoka konsistentnost, nizka distinktivnost in nizka konsenzualnost,
- **cilju (objektu)**, če vlada visoka konsistentnost, distinktivnost in konsenzualnost, ter
- **okoliščinam**, če vlada visoka konsistentnost, nizka distinktivnost in visoka konsenzualnost.

Osnovna razlika med Kelleyevo in Heiderjevo teorijo je, da Heider in Jones razlagata pripisovanje kot psevdologični sklep iz učinkov na dispozicije dejanj, medtem ko Kelley razlaga pripisovanje kot induktivno posploševanje iz opaženih kovariant med pojavi.

Toda v nasprotju s prvotnimi pričakovanji avtorjev teorije pripisovanja so raziskave pokazale, da pripisovanje odgovornosti za dejanja ni nujno ugotavljanje notranje vzročnosti pri akterju. Že vsakdanje življenje nam govori, da velikokrat drugim ljudem pripisujemo odgovornost za dejanja, ki jih le-ti sploh ne bi mogli storiti. Kot pravi Graumann (1984), lahko celo obtožimo žrtev, da je (so)kriva dejanja, na primer »posiljena ženska je (so)kriva«.

Tudi napredek v eksperimentalni tehniki ni zmanjšal zmede na področju raziskav o pripisovanju, tako da nobena teorija ni dokončno potrjena (ali zavrnjena). Koncepti odgovornosti se preveč razlikujejo, raziskovalci pa uporabljajo različne lestvice

merjenja. Premalo smo pozorni na razlike med sposobnostmi opazovalcev za razlikovanje med vzročnostjo in odgovornostjo.

Vendar sta Shaw in Sulzer (1964) empirično potrdila pet stopenj, ki jih je za pripisovanje odgovornosti za dejanja postuliral že Heider (1958):

1. Odgovornost na osnovi **asociacije**, »pri čemer naredimo osebo odgovorno za vsak učinek, ki se zdi opazovalcu kakorkoli povezan z njo ali spada k njej« (Shaw, Sulzer, 1964, str. 187).

2. Odgovornost na osnovi pojavne **vzročnosti**: nekoga imamo odgovornega za tisto, kar je domnevno ali očitno povzročil, torej tudi tedaj, ko sploh ni mogel predvideti posledic.

3. Odgovornost na osnovi **napovedljivosti**: nekdo je odgovoren za tiste posledice, ki jih je lahko predvidel.

4. Odgovornost na osnovi **namernosti**: nekdo je odgovoren za tisto, kar je nameraval storiti.

5. Obstajajo okoliščine, ki zmanjšujejo ali ukinjajo osebno odgovornost akterja.

Po Heiderju se ljudje na osnovi kulturnih shem in implicitnih osebnostnih teorij nagibajo k temu, da trdno asociirajo določene »karakterje« določenim »posledicam«. »Odnos med dobroto in srečo, med zlobo in nesrečo je tako močan, da tedaj, ko je podan pogoj za eno, sprejmemo tudi drugo. Nesrečo, bolezen, nezgodo imamo pogosto za znak zlobe ali krivde« (Heider, 1958, str. 277).

Učinki pripisovanja na motivacijo

Teorije pripisovanja domnevajo, da ima človekovo delovanje notranje ali zunanje vzroke. Delovanje, ki temelji na notranjih vzgibih, ne potrebuje dodatne zunanje stimulacije, motivacije. Delovanje zaradi zunanjih vzrokov pa je odvisno od zunanje stimulacije, nagrad, prisil, pohval in sankcij.

Kaj se zgodi, če so ljudje poplačani za delovanje, ki je nastalo zgolj iz **notranje (intrinzične) motivacije**? Ena od domnev je, da se čutijo prizadete, ker »nagrada« kaže na to, da imajo drugi to dejanje za zunanje povzročeno. Npr. če neko dejanje naredimo iz potrebe, da bi drugemu pokazali našo naklonjenost, drugi pa se čuti dolžan, da nam plača za storjeno uslugo. Empirične raziskave so potrdile domnevo, da imajo takšne nagrade nasproten učinek od zaželenega, namreč lahko celo znižajo motivacijo za podobne usluge (Hewston, Antaki, 1990).

Po drugi strani pa nematerialne nagrade, kot je npr. pohvala, zvišujejo motivacijo, ker se zdijo bolj v skladu z intrinzično motivacijo. So namreč podpora samopripisovanju vzrokov za dosežke. V obeh primerih posameznik ustvari asociativno zvezo med nagrado in motivacijo za delo. Če pride do tega, da posameznik začuti, da dela nekaj zaradi nagrade, potem intrinzična motivacija (ki je najbolj ustvarjalna oblika motivacije) upade ali se sploh ne razvije.

Še bolj drastične oblike zniževanja motivacije za neko početje zaradi neustreznih pripisovanj so **strategije samooviranja**. Ljudje smo namreč izjemno občutljivi na negativne sodbe o nas samih, ki si jih sami pripišemo. Dejansko poznamo celo vrsto strategij za obrambo pred tovrstnimi samopripisovanji.

Vzemimo npr., da smo pred težkim izpitom in smo prepričani, da ga ne bomo opravili, čeprav nam je veliko do tega, da ga opravimo. V takšnih primerih si pogosto sami »mečemo polena pod noge«. Konstruiramo si umetne pomanjkljivosti ali ovire, ki naj opravičijo in razložijo naš morebitni neuspeh. Skrajni primeri strategije samooviranja so begi pred odločilnimi dejanji ali situacijami, samodestruktivna dejanja, omame. Milejše oblike pa so različna samopomilovanja, slab spanec, jemanje različnih zdravil itn. Vse strategije samooviranja pa so variacije na isto temo: zaigranje simptoma, s katerim skušamo sebe prepričati, da nas nekaj ovira, da bi uspešno opravili neko dejavnost.

Vsem tem navidezno iracionalnim pomagalom je skupno to, da v tendenci pomaknejo vzrok za naš verjetni neuspeh »izven nas« oz. vsaj izven centralnih predelov osebnosti, npr. iz osebnostnih ali psiholoških pomanjkljivosti v fizično počutje. Tako vendarle ohranimo sami pred sabo podobo razumne, odgovorne osebe. Te težnje se še okrepijo, če vemo, da nas bodo pri težavni nalogi, ki je pred nami, opazovale druge osebe, in če vidimo, da tudi drugi, ki so v enaki situaciji, ravnajo podobno (znamenita »skupinska panika pred izpiti«).

Naučena nemoč

Če se tovrstno vedenje utrdi kot stalna strategija neke osebe, pride do fenomena, ki ga v psihologiji imenujemo **naučena nemoč**. Naučena nemoč je neprijetna, celo nevarna ovira za človekovo samopodobo, čeprav je v vsakdanjem življenju pogost pojav. Do naučene nemoči pride pogosto pri ljudeh, ki so dalj časa izpostavljeni močnim stresom, ki se jih ne morejo otresti na razumen način. Kronična apatija je tipičen znak naučene nemoči.

Nastanek tega pojava je močno odvisen od subjektivnih odzivov posameznika na stresno situacijo, namreč od tega, kako razlaga in razume situacijo. Zato se da nastanek naučene nemoči tudi preprečiti, če pravočasno interveniramo z ustreznimi nasprotnimi pojasnili, informacijami, realnimi ali simboličnimi nagradami itn.

Samouresničujoče se napovedi

Zanimiv je tudi proces poznejšega, skoraj avtomatskega samoohranjanja naučene nemoči. Razlog za to je drug zanimiv psihološki pojav, ki je tesno povezan s procesi samopripisovanja. To so »**napovedi, ki same sebe uresničujejo**« oz. samou-

resničujoče se napovedi (self-fulfilling prophecies). Prepričanja o lastni nemoči ali nesposobnosti posameznika namreč začno delovati v realnosti. Posameznik se značne obnašati v skladu s temi prepričanji. Tako praksa »potrdi« njegova prepričanja.

Če nekdo verjame, da je nesposoben za določeno delo ali študij, je dokaj verjetno, da bo nezavedno ravnal v skladu s svojim prepričanjem in bo občutil celo nekakšno zadovoljstvo v nezadovoljstvu, ko se bo njegova pesimistična »napoved« uresničila. Če ima pri roki še prikladno »zgodbo«, ki ga naredi za žrtev razmer, npr. slabe socialne razmere, težko otroštvo, spol, nacionalni izvor itn., je opravičilo še bolj prepričljivo.

Učinek takšnih napovedi ni le ta, da popačijo informacije in jih vnaprej prilagodijo sprejeti shemi samopripisovanja, temveč da vodijo posameznika v takšno vedenje, ki zares izzove ustrezne posledice. To seveda znova podpre njegovo prepričanje o sebi, nakar znova sledi ustrezno delovanje, ki privede do novega neuspeha. Iz takšnega začaranega kroga naučene nemoči in napovedi, ki se same uresničujejo, ni mogoče priti zgolj z lastnimi močmi. Nujna je pomoč drugih ljudi, ki včasih celo drastično spremenijo situacijo in vsilijo posamezniku nove definicije situacije, da se lahko odlepi od začaranega kroga negativnih samopripisovanj in pričakovanj.

Če otrokom, ki so npr. stalno neuspešni v matematiki, vsi po vrsti pripovedujejo, da so slabi v matematiki zato, ker se premalo učijo, pogosto reagirajo z naučeno nemočjo. Protiukrep je npr. v tem, da jih poskušamo prepričati, da je matematika pravzaprav zabavna stvar, da lahko rešimo naloge z domiselnostjo in igrivo in da ni potrebno, da se na vso silo »še več učijo«. Podobno bo brezposelna oseba, ki sama sebi pripiše vzrok za svojo brezposelnost in se začne nato samopomilovati, le zapirala vrata k novi zaposlitvi. Več možnosti ima oni, ki se razburja nad razmerami v družbi, ki so privedle do njegove brezposelnosti, da išče zaposlitvene niše in terja zase prostor v družbi. Najbolje pa je, da razume vzroke svoje brezposelnosti in se obenem trezno trudi za rešitev svojega problema.

2.3 Socialne reprezentacije

Socialna percepcija, pripisovanje in drugi procesi socialne kognicije največkrat opisujejo posameznika, ki je izpostavljen različnim socialnim učinkom. Sami procesi predelave informacij se zdijo povsem splošni. Tisto, kar jih dela »socialne«, so le izvori dražljajev, zaznav, kognicij (npr. drugi ljudje, skupine, institucije). Ena od pomembnih teorij in raziskovalnih smeri v socialni psihologiji, ki skuša globlje prodreti v družbeno naravo človekovih kognicij oz. subjektivne konstrukcije socialne realnosti, je teorija **socialnih reprezentacij**. Njen začetnik je francoski psiholog Moscovici (1961, 1984a). Tej smeri pa se je pridružilo še več socialnih psihologov (Doise, Farr, Herzlich, Nuttin, Mugny idr.). Ta socialnopsihološka šola je jedro evropske socialne

psihologije.

Po teoriji socialnih reprezentacij socialna interakcija, komunikacija, sistemi socialnih norm in vrednot bistveno vplivajo na kognitivne procese v posameznikih in sodelujejo v nastanku novih oblik znanja. **Socialne reprezentacije** so skupine pojmov, predstav, podob, izjav in razlag, ki jih imajo ljudje v vsakdanjem življenju o določenih pojavih v socialnem okolju. Socialne reprezentacije so razumljivi sistemi kognicij, ki jih razvijajo ljudje zaradi lažje vsakodnevne komunikacije; so delo socialnih subjektov, ki želijo v dogodkih, načinih vedenja in v medsebojnih interakcijah najti smisel. Ustrezajo mitom in sistemom verovanj tradicionalnih družb, lahko pa jih razumemo kot sodobne verzije »zdravega razuma« (Moscovici, Farr, 1983).

Pri osnovni konstrukciji teorije reprezentacij se je Moscovici naslonil na Durkheimov koncept »kolektivnih predstav«, le da jim je dal socialnopsihološko vsebino.

Socialne reprezentacije so družbene konstrukcije, in to na tri načine: po izvoru, po objektu in po načinu delitve med člani neke družbe ali skupine.

Po izvoru so reprezentacije socialne zato, ker izhajajo iz komunikacijskega procesa. Kadar ljudje razpravljajo o dogodkih, ki so se pripetili, drug drugemu gradijo podobe dogodkov in sveta. Mediji ohranjajo, ustvarjajo in omogočajo kroženje socialnih reprezentacij. Zato jih ne moremo zožiti na predstave in podobe v glavah posameznikov.

Po objektu so reprezentacije socialne zato, ker je njihov predmet kak del ali pojav socialnega sveta. Po načinu delitve pa so socialne zato, ker jih deli več članov iste skupine, družbenega sloja, razreda ali kulturne skupnosti. Po Moscoviciju prav skupne socialne reprezentacije ustvarijo skupino. Socialne reprezentacije omogočajo homogenizacijo skupine. Predstavljajo konvencionalni kod za komuniciranje in podobno razumevanje ter ocenjevanje socialnega sveta.

Bistveno za socialne reprezentacije je, da sočasno obstajajo v duševnosti posameznika kot del njegovega kognitivnega aparata in krožijo med ljudmi kot deli objektivne stvarnosti, npr. v načinih govora, diskurza, žargonih, v sporočilih medijev, v knjigah. Subjektivno in objektivno v socialnih reprezentacijah podpirata drug drugega, tako da eno ne more obstajati brez drugega. Zato procesi socialne kognicije nujno predpostavljajo delovanje socialnih reprezentacij.

Tudi pripisovanje vzrokov za določena dejanja ljudi posameznikom ali situacijam temelji na socialnih reprezentacijah. Socialne reprezentacije nam posredujejo informacije, ki nas vodijo v pripisovanje vzrokov. Kolikor bolj je kako dejanje drugega človeka pričakovano, v skladu z ustreznimi reprezentacijami okoliščin dejanja, toliko manj verjetno je, da njegov vzrok iščemo v posamezniku. In nasprotno, kolikor bolj odstopa kako dejanje od pričakovanj, ki nam jih narekujejo sprejete socialne reprezentacije okoliščin, toliko prej iščemo vzroke zanj v posamezniku (Augustinous, Walker, 1995)

Po Moscoviciju in Hewstonu tudi »temeljna napaka pripisovanja«, precenjevanje individualnih vzrokov vedenja v primerjavi s situacijskimi dejavniki, izhaja iz dominantnih socialnih reprezentacij v zahodnih družbah, namreč iz dominantne ideologi-

je individualizma (Moscovici, Hewstone, 1983). Dominantna reprezentacija posameznika v zahodnih družbah je, da je posameznik pomemben vzročni agens, ki presega situacijska in kontekstualna določila. Nasprotno pa v drugih družbah, kjer posameznika razumejo bolj v relaciji z drugimi ljudmi in z naravo in manj kot avtonomnega subjekta, ljudje v pripisovanju bolj poudarjajo situacijske vplive kot pa vzročne učinke posameznika (Augustinos, Walker, 1995).

Struktura socialnih reprezentacij

Socialne reprezentacije so **mentalne stvarnosti**, ki združujejo abstraktne in konkretne elemente (pojme, predstave, simbole itn.). V vsaki predstavi imajo ti elementi specifično strukturo, vsi elementi pa se razvrščajo okrog nekega »figurativnega jedra«. Posameznik si na podlagi tega jedra ustvari svojo lastno »individualno« socialno reprezentacijo, ki jo običajno spremljajo tudi čustveni odzivi posameznika na to reprezentacijo.

Tako na primer običajno raziskovanje javnega mnenja sprašuje ljudi o različnih temah, denimo o političnih strankah. Pri tem raziskovalci običajno upoštevajo le dve stvarnosti: stranke (objekt mnenja) ter mnenje samo. V nasprotju s tem teorija socialnih reprezentacij uvede socialne reprezentacije posameznikov o določenih strankah. Posameznikovo mnenje izhaja iz njegove socialne reprezentacije strank. Ta pa je rezultat socialne interakcije, komunikacije, učinka vladajočih ideologij na posameznike itn.

Socialne reprezentacije se razlikujejo tudi od stališč, ki so sicer soroden pojem v socialni psihologiji. Socialne reprezentacije namreč delujejo obenem na percepcijo socialne stvarnosti in na obnašanje posameznika, medtem ko stališča pretežno razumemo kot vzročne dejavnike socialnega obnašanja, ki šele sekundarno delujejo tudi na socialno percepcijo.

Tipičen primer socialnih reprezentacij je npr. **skupek predstav**, ki jih imamo o zdravju in boleznih, o prehrani ali medosebnih odnosih. Običajno povzemamo terminologijo in klišeje, ki nam jih »vsiljujejo« mediji, popularna dela o medicini, psihologiji, psihoterapiji itn. V urbanih zahodnih kulturah, zlasti med izobraženci, kjer je npr. psihoanaliza vsaj v orisu splošno poznana in ljudje obvladajo elementarni psihoanalitski žargon, se pojmi, kot so obrambni mehanizem, kompleksi, šibek jaz, ojdipski konflikt, uporabljajo v vsakdanjem govoru in z njimi pojasnjujejo odstopanja posameznikov od pričakovanega vedenja. V splošni rabi so besede, kot sta npr. »potlačenje«, »libido« ipd. V družbah, kjer psihoanalitska teorija in žargon nista vsakdanji pojav, pa iste pojave raje izražajo z bolj prozaičnimi termini, npr. »ljubosumje«, »pomanjkanje občutka za dolžnost« itn.

Teorija socialnih reprezentacij sugerira, da je naš vsakdanji zdravi razum in poznavanje stvari usedlina popularnih teorij, ideologij, mitov, ki krožijo v kaki družbi in si jih delijo ljudje v procesu komunikacije in socializacije. Ljudje spontano in neza-

vedno prisvajamo segmente teh teorij, ne da bi se sploh zavedali, da počnemo kaj teoretičnega. Seveda gre največkrat za močno poenostavljene teoretske komplekse, daleč proč od njihovih morebitnih znanstvenih izvorov (Potter, 1996).

Teorija socialnih reprezentacij je konstruktivistična teorija. Ljudje **konstruiramo svoj socialni svet s pomočjo socialnih reprezentacij**. Socialna reprezentacija omogoča posamezniku tako osmišljanje in ocenjevanje vsakdanjega in običajnega dogajanja kot tudi česa novega, nenavadnega in tujega.

Osmišljenje nevsakdanjega ali tujega dogajanja dosegamo s pomočjo dveh procesov:

- **vsidranja**,
- **opredmetenja**.

Vsidranje pomeni pripojitev kake kategorije ali elementa zaznave k obstoječi reprezentaciji. Nove predstave se morajo najprej »vsidrati« v že obstoječem sistemu predstav, na primer abstraktne koncepcije navežemo na kak tipičen pojem, termin ali osebo. Nato se morajo »opredmetiti« v sistemu s pomočjo kakšne tipične teze, misli, ideje, okrog katere organiziramo vse »znanje« o novih predstavah.

> Tako se mnogi ljudje, ki so kaj slišali o psihoanalizi, osredotočijo kar na ime njenega tvorca Freuda, za izvor opredmetenja pa vzamejo kakšen tipičen termin psihoanalize, npr. nezavedno ali libido. Podobno ljudje, ki so kaj slišali o teoriji relativnosti, vzamejo za sidro ime njenega tvorca, Alberta Einsteina, in za izvor opredmetenja znamenito formulo »$E = mc^2$«. Pri tem nikakor ni nujno, da ljudje o obeh teorijah karkoli točnega vedo. Že omenjena sidra in opredmetenja namreč večini ljudi zadoščajo za povprečen pogovor o teh teorijah v vsakdanjem življenju.

Stara reprezentacija dobi tako nov del, ki raste podobno kot veja na drevesu. Ta proces se dogaja vzporedno v duševnosti posameznikov in med njimi (izven njih). Mediji, pogovori, knjige itn. razširjajo novo reprezentacijo v socialni skupini. Kar se je sprva zdelo kot novost in izziv, s tem postane običajna stvar za člane skupine, ki si delijo dano reprezentacijo (Potter, 1996).

G. Jahoda je v sestavku o teoriji socialnih reprezentacij (1988) opozoril na nekaj šibkih mest v teoriji socialnih reprezentacij. Predvsem ji očita nejasnost glede načina obstoja socialnih reprezentacij. Moscovici se sicer ni strinjal s prvotnim Durkheimovim objektivističnim pojmom **kolektivnih predstav**, ki obstajajo nad ravnjo posameznih zavesti kot nekakšna kolektivna zavest, vendar ni pojasnil, kako so lahko socialne reprezentacije obenem individualne (psihološke) in socialne. Še več, zdi se, da se Moscovici ni odlepil od Durkheimove koncepcije. Po njegovem so socialne reprezentacije socialne stvarnosti, ki imajo svoje lastno življenje in komunicirajo med seboj.

Socialne reprezentacije vstopajo v zavest in vplivajo nanjo, vendar si jih zavest (misel) ne zamišlja, temveč jih le »ponovno misli«, re-citira in re-prezentira.

Reprezentacije se po Moscoviciju vsilijo z nezaustavljivo silo. Če je tako, se sprašuje Jahoda, kako lahko zlomimo moč socialnih reprezentacij, kako jih lahko reflektiramo? Toda Moscovici na drugih mestih zopet zavzema bolj psihološko stališče, meni namreč, da so posamezniki in skupine aktivni sprejemniki, kreatorji socialnih interakcij in jih tudi sporočajo drug drugemu.

Jahoda očita tudi nejasnosti v pojmovni opredelitvi socialnih reprezentacij in v razmerju do sorodnih pojmov (zdravega razuma, kulture, ideologije) ter do pojma znanosti (znanstvenih teorij in pojmov). Navedene in druge težave tudi zavirajo empirično preverjanje teorije. Njena velika odmevnost pa ni empirični test teorije. Zaradi tega ostajajo po Jahodi socialne reprezentacije preširoko koncipirane, saj zajemajo skoraj vsako kognicijo, razen morda znanstvenih spoznanj.

Kljub navedenim kritikam pa Jahoda ne zavrača socialnih reprezentacij, temveč meni, da gre pri omenjeni teoriji bolj za neko **pripravljalno (hevristično)** kot pa za razlagalno vlogo. Jahoda predlaga tudi tesnejšo navezavo te teorije na zgodovino in antropologijo, da bi raziskali nastajanje socialnih reprezentacij. S temi sklepi se je strinjal tudi sam Moscovici v obsežnem odgovoru na Jahodovo kritiko (Moscovici, 1989), v katerem pa mu ni uspelo zavrniti glavnih točk te kritike.

Očitno ostaja »socialnost« socialnih reprezentacij njihova bistvena, a obenem tudi najbolj nejasna lastnost.

Diskurzivni značaj socialnih reprezentacij

Vprašanje je, kaj daje socialnim reprezentacijam socialno objektivnost in duševno zasidranost. Ponuja se nam logična domneva, da je razlog za to intrinzična povezanost socialnih reprezentacij z jezikom, z vsakdanjo govorico, ker te reprezentacije zagotavljajo »skupno sprejeti kod« govorice o določenih objektih in ker omogočajo razlikovanje med različnimi socialnimi skupinami ter identifikacijo članov skupin s skupinskimi cilji, normami.

J. Potter in M. Wetherellova sta v svoji knjigi »Diskurz in socialna psihologija« (1987) kritizirala nejezikovni značaj socialnih reprezentacij v Moscovicijevi teoriji. Predstavila sta novo razlago socialnih reprezentacij, ki naj bi omogočila tudi boljše empirično preverjanje teorije.

Po njunem mnenju se je mogoče socialnim reprezentacijam empirično približati s pojmom **repertoar interpretacij**. To so sistemi besed, fraz itn., ki jih v vsakdanji govorni dejavnosti uporabljamo za označevanje in ocenjevanje dejanj, dogodkov in drugih socialnih pojavov. Repertoar sestavlja omejen obseg jezikovnih izrazov, ki so organizirani okrog specifičnih metafor in govornih figur.

Za razliko od socialnih reprezentacij pri Moscoviciju repertoarji interpretacij niso neposredno povezani s pripadnostjo posameznika določenim skupinam. Ljudje različnih skupin si tako lahko delijo iste repertoarje, ljudje istih skupin pa različne. Vezanost socialnih reprezentacij na skupine sicer še obstaja, a je posredna in manj

določna, kot to predpostavlja Moscovici.

Potter in Wetherellova poudarjata **situacijsko odvisnost** repertoarjev interpretacij. Posameznik ima na voljo spekter različnih repertoarjev in od situacije, v kateri deluje, je odvisno, kateri repertoar bo »izbral« v svojem delovanju in razumevanju situacije. Zato je potrebna razvita analiza diskurzov (na primer vsakdanje govorice), ki nam omogoči dostop do posameznikovih socialno-kognitivnih struktur. Avtorja tudi menita, da pojem interpretativnih repertoarjev ne nadomešča pojma socialnih reprezentacij, temveč razvija eno od komponent v raziskovanju diskurzov.

2.4 Modeli socialne predelave informacij

Leyens in **Codol** (1990) sta na podlagi primerjave med tipičnimi raziskovalnimi rezultati in teoretskimi modeli prišla do teze o **petih modelih** socialne predelave informacij. Razlikujejo se glede na to, kako racionalno ravna posameznik, ki predeluje informacije (Codol, Leyens, 1990).

Model konsistentne ali racionalizirajoče osebe:

Ta model je najbolj racionalen model predelave informacij. Po tem konceptu se skuša posameznik na vsak način izogniti možnim ali dejanskim nekonsistencam v kognicijah. Tipična teorija, ki zastopa ta model, je Festingerjeva teorija kognitivne disonance. Kognitivna disonanca pomeni, da imamo dve kogniciji, kjer iz ene izhaja nasprotje drugi kogniciji – primer kadilca, ki ve, da je kajenje škodljivo in da lahko povzroči raka. Disonanco odpravi bodisi tako, da preneha kaditi, ali s kakšno »racionalizacijo« (na primer s samoprepričevanjem, da ni »tak tip« človeka, pri katerem bi kajenje povzročalo raka).

Model naivnega psihologa:

Ta model je že manj racionalen model predelave informacij. Po tej koncepciji posameznik interpretira vtise in informacije v skladu z vnaprejšnjo teorijo o tem, kar zaznava. Ta teorija ni nujno eksplicitna, največkrat je celo implicitna, nezavedna. Tipičen primer takšne psihološke teorije je implicitna teorija osebnosti, do katere so privedli številni eksperimenti o zaznavanju in pojasnjevanju osebnostnih lastnosti drugih ljudi.

Po tej teoriji si posameznik oblikuje vtise o drugih na osnovi vnaprejšnjih implicitnih osebnostnih konceptov. Posameznik se ravna po implicitni teoriji osebnosti, ne glede na to, ali so ti implicitni koncepti resnični ali ne. Po tej koncepciji je posameznik, ko razsoja o ljudeh, bolj racionalist kot empirist. Lahko pa ima celo različne osebnostne teorije za različne sklope osebnostnih lastnosti.

Model učenja iz predelave podatkov:

To je model stohastičnega (verjetnostnega) izoblikovanja vtisov in predstav. Po tej koncepciji je posameznik bolj empirist kot racionalist in daje prednost izkušnjam

pred teorijami. Po mnenju Andersona in drugih avtorjev na primer učinek primarnosti v Aschevem poskusu izhaja iz zmanjšanja pozornosti poskusnih oseb pri upoštevanju lastnosti s seznama. Poskusna oseba največjo pozornost posveča prvim lastnostim na seznamu in veliko manjšo ostalim (morda zato, ker verjame, da so bile prve lastnosti pomembnejše tudi za vodjo poskusa). Tudi razlike med pari centralnih in pari obrobnih osebnostnih lastnosti po mnenju teh avtorjev ne izhajajo iz vnaprejšnjih teorij osebnosti, ki jih imajo poskusne osebe, temveč iz linearne kombinacije različnih »uteži« posameznih ocen in vrednotenj (po Codol, Leyens, 1990).

Po tej koncepciji je posameznik neke vrste »sistem za predelavo podatkov«, ki ocenjuje različne osebnostne lastnosti na lestvici »pozitivno-negativno«. Te ocene seveda variirajo od kulture do kulture. V ameriški kulturi npr. je »biti prijazen« bolj pozitivna lastnost kot »biti urejen«, medtem ko »biti neurejen« pomeni bolj negativno oceno kot »biti agresiven«.

Dokončna ocena neke osebe je po Andersonu funkcija ocen vseh znanih lastnosti te osebe. Vedeti moramo le, kako so te ocene medsebojno povezane: ali z enostavno vsoto, s tvorjenjem povprečnih vrednosti ali s kakšno drugo metodo. Te ocene lahko variirajo od enega socialnega konteksta do drugega. Če nekoga cenimo kot prijatelja, bomo na primer manj cenili njegovo lepoto kot prijaznost, če pa nekoga občudujemo kot fotomodel, bo ravno obratno. Po Andersonu je najboljši model ocenjevanja tisti, ki se ravna po povprečnih vrednostih posameznih ocen.

Model sheme dogodkov:

V ta model sodi tudi model **sheme dogodkov oz. pisanja zgodbe**. Ta model sestoji iz povezanega zaporedja dogodkov, ki jih pričakuje posameznik, in v katerih je on sam opazovalec ali udeleženec. Osnovni element zgodbe je okvir (»frame«) zgodbe. Več okvirjev, ki sestavljajo enoto, shemo dogodkov, predstavlja zgodbo. Čeprav so takšne sheme na filmu morda dolgočasne, pa so zelo koristne v vsakdanjem življenju. Omogočajo nam, da brez večjega napora predelamo veliko količino informacij, celo ne da bi se tega zavedali. Medtem ko to počnemo, smo odprti za druge informacije (Codol, Leyens, 1990). Poznamo kar nekaj eksperimentalnih potrditev te teorije. Tako na primer ne pripisujemo velikega pomena dogodkom, ki potekajo po pričakovanem zaporedju, toda brž ko začnejo odstopati od pričakovanj, dobijo pomen za nas.

Če uporabimo računalniške metafore za oba modela predelave podatkov, potem je po prvi varianti tega modela posameznik tudi »pisec lastnih programov« predelave podatkov, po drugi varianti modela pa zgolj mehanično sledi določenim »podrutinam«.

Tudi pri teh dveh koncepcijah bi lahko dejali, da je posameznik »naivni psiholog«, vendar ne zaradi vnaprejšnjih implicitnih teorij, temveč zaradi vnaprejšnjih programov predelave informacij. Pri tem pa posameznik podlega številnim napakam v presoji.

Model kognitivnega skopuha:

Ta model se usmerja na izvore napak v ocenah, v percepcijah drugih oseb. Po tej

koncepciji gre posameznik zaradi potrebe, da pride čim hitreje in enostavneje do ocene nekih informacij, po bližnjicah, ki pa vodijo do napak. **Tipične napake v oblikovanju ocen** o ljudeh so:

- zanašanje na bolj priročne (laže obvladljive) značilnosti oseb – »sovražnost« npr. se zdi nekomu bolj priročna kot »prijaznost«,
- kontrast glede na »ozadje« – na primer moški v množici žensk je bolj opazen, enako ženska v množici moških,
- presojanje na osnovi prototipov – na primer domneve o »tipični« ženski, moškem, tipičnem predstavniku neke nacionalne skupine ipd.
- presojanje na osnovi ukoreninjenih predstav – na primer učinek »primarnosti« v Aschevem eksperimentu, kjer se zanašamo na ukoreninjeno predstavo o večjem pomenu prvih predikatov na seznamu osebnostnih predikatov, napake zaradi različnega poudarjanja podobnosti in razlik.

Tajflovi poskusi na primer kažejo na pomembnejšo vlogo podobnosti kot pa razlik pri ocenah osebnostnih lastnosti in vedenja pripadnikov lastne skupine ter nasprotno, večji poudarek na razlikah kot podobnostih pri ocenah pripadnikov drugih skupin.

Model človeka kot kognitivno-afektivnega bitja:

To je zadnji tipični model. Ta model je najdlje od začetne »racionalistične« hipoteze. Po tem modelu se ljudje ravnamo po specifični »psiho-logiki«, to je po »logiki srca«, motivov in afektov in manj po racionalni logiki. Eksperimenti Bowerja (1981) kažejo, da se nečesa bolje spomnimo tedaj, ko smo v enakem čustvenem razpoloženju kot tedaj, ko se je izoblikoval spominski vtis (po Codol, Leyens, 1990). Kadar na primer zvemo, da je zmagalo naše priljubljeno športno moštvo, tudi druge dogodke in stvari iz našega življenja ocenjujemo bolj ugodno kot sicer. O ljudeh, ki jih spoznamo v prijetnih situacijah (na zabavi, počitnicah), si ustvarjamo ugodnejše vtise. Ljudje dobre volje so bolj kreativni in dosegajo boljše rezultate kot ljudje slabe volje, pesimisti itn.

Leyens in Codol (1990) sta pregled socialnega procesa predelave informacij sklenila z ugotovitvijo, da človekov kognitivni sistem ne organizira informacij v znanje na osnovi določenih formalnih operacij brez povezave s socialnopsihološkimi pojavi. Naša stališča, vrednotenja, emocije in pripisovanja pomenov so pomembna na vsaki ravni predelave informacij. A vse to se dogaja v tesni povezavi s socialnim kontekstom procesa. Po njunem mnenju je najpomembnejši socialni vidik tega procesa socialna vsebina oziroma **socialni objekt informacijskega procesa**. Zato je raziskava kognitivnih mehanizmov prisvajanja in rekonstrukcije dejanskosti ter preoblikovanja informacij pomembna stopnja v procesu socialne konstrukcije sveta.

Ključni pojmi in opredelitve:

Predelava informacij zajema pridobivanje, izbiro, transformacijo, organiziranje informacij v posamezniku. Sega od zaznave do nastanka različnih oblik individualnega znanja.

Zaznavanje oziroma percepcija je proces sprejemanja, predelave in primarnega interpretiranja informacij. Zaznavanje je proces, s katerim dovolimo sporočilom iz okolja dostop do zavesti in jih sprejmemo v mentalno obdelavo.

Kategorizacija objektov je razvrščanje objektov v enote ali razrede, ki so zgrajeni na podlagi podobnosti med zaznavami. Kategorije so najenostavnejši pojmi, ki združujejo določene skupne značilnosti realnih ali imaginarnih dogodkov ali objektov. Kategorizacija zmanjšuje preobilje informacij v procesu zaznavanja.

Prototipi so predmeti, ki so najbolj tipični za neko kategorijo, jo najbolje predstavljajo.

Socialna percepcija je kognitivni proces, ki zajema zaznavanje drugih oseb, nas samih (samozaznavanje), socialnih situacij, pa tudi »naivne teorije«, ki jih ustvarjajo ljudje, zato da bi opravičili te zaznave.

Socialna kognicija vsebuje socialno percepcijo, vključuje pa še proces presojanja in ocenjevanja drugih ljudi, nas samih in socialnega sveta okrog nas.

Kognitivne sheme so miselne organizacije znanja posameznika o določeni osebi, predmetu, socialni situaciji. Določajo način izbiranja in vrednotenja informacij o predmetu zaznavanja, določajo, kaj v svetu je za nas realno in kaj ne.

Značilna procesa socialne percepcije sta:

- **budnost (pozornost)** ali odprtost za nove dražljaje in informacije,
- **izrinjanje (represija)** novih (predvsem neugodnih) dražljajev in informacij.

Implicitna teorija osebnosti je naivna psihološka teorija o drugih ljudeh, njihovem vedenju, namerah, osebnostnih lastnostih, ki si jo ustvari posameznik na osnovi svojih izkušenj in socialnega učenja.

Razlika med zaznavanjem samega sebe in zaznavanjem drugih:

- informacije o naših duševnih stanjih zunanjim opazovalcem niso dostopne, zaznavanje drugih ne vključuje zaznavanja njihovih duševnih stanj;
- informacije o lastnih duševnih stanjih in razlogih za naše vedenje so nam neposredno dane, opazovanje drugih nam da le posredne in omejene informacije o njihovih duševnih stanjih in razlogih za njihovo vedenje;
- pri samozaznavanju smo pogosto pristranski, radi si pripisujemo pozitivne lastnosti in spregledujemo negativne.

Pripisovanje (atribucija): pripisovanje vzrokov (razlogov) in odgovornosti za socialna dejanja, v določenih situacijah. V procesu pripisovanja lahko večjo težo za vzroke ali odgovornosti pripišemo posameznikom, njihovim nameram, željam ali **osebnostnim lastnostim**. Lahko pa pripišemo več vzrokov **situacijskim dejavnikom**. V prvem primeru imamo posamezike za odgovorne za nastalo situacijo, v drugem primeru jih (delno ali povsem) razbremenimo odgovornosti.

Tipične napake v pripisovanju:

- **temeljna napaka** pripisovanja: v ocenah vedenja drugih ljudi raje pripišemo vzroke za njihovo vedenje njihovim osebnostnim značilnostim kot okoliščinam;
- **zanemarjanje razlike med perspektivo** opazovalca dejavnosti in perspektivo osebe, ki deluje: če opazujemo druge ljudi, pripišemo več odgovornosti za delovanje njihovim osebnostim, pri samopripisovanju pa več odgovornosti pripisujemo okoliščinam in situaciji.

Socialne reprezentacije so skupine pojmov, predstav, podob, izjav in razlag, ki si jih delijo ljudje v vsakdanjem življenju o določenih pojavih v socialnem okolju. So sodobne verzije »zdravega razuma«. Obstajajo v duševnosti posameznika kot del kognitivnega aparata in krožijo med ljudmi kot zgodbe, dogodki, miti, verovanja (Moscovici).

Procesi socialne reprezentacije:

- vsidranje (v mentalne sheme, okrog nekih temeljnih sidrišč),
- opredmetenje (v tipične zgodbe, ideje, dogodke).

Priporočena dopolnilna literatura:

- Asch, S. E. (1952): Social Psychology. Englewood Cliffs, Prentice-Hall
- Augoustinos, M., Walker, I. (1995): Social Cognition. Sage, London
- Moscovici, S., Farr, R. M. (izd.) (1983): Social Representations. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Pečjak, V. (1977): Psihologija spoznavanja. DZS, Ljubljana
- Vander Zanden, J. (1987): Social Psychology. Random House, New York

III. del

Psihologija stališč



1. STRUKTURA IN ZNAČILNOST STALIŠČ

1.1. POMEN POJMA STALIŠČA V PSIHOLOGIJI

Razglabljanje o socialni percepciji in socialni kogniciji nas je pripeljalo do vprašanja, kakšen je odnos med tem, kar si mi sami mislimo o sebi in o drugih ljudeh, ter tem, kar počnemo v svetu. Vedno znova se soočamo s tem vprašanjem, saj se vsakodnevno srečujemo z drugimi ljudmi, ki nastavljajo zrcalo našim dejanjem, obenem pa nastopajo s svojimi razmišljanji, predstavami, dejanji. Neprestano moramo primerjati in usklajevati svoje miselne konstrukte, motive, občutke s konstrukti, motivi in občutki drugih ljudi.

Stališče zagotovo sodi med najpomembnejše in nepogrešljive konstrukte socialne psihologije. G. Allport je leta 1935 koncept stališč opisal kot »verjetno najbolj značilen in nepogrešljiv koncept v sodobni ameriški socialni psihologiji in temeljni kamen ameriške socialne psihologije« (Allport, 1954, str. 43). Skoraj 40 let kasneje pa je njegov naslednik na Harvardu, H. Kelman, zapisal: »V letih po objavi Allportovega sestavka so postala stališča v socialni psihologiji še bolj centralna« (cit. po Gergen, Gergen, 1986, 160).

Zakaj je pojem stališč tako pomemben za socialno psihologijo?

Socialni psihologi, ki so definirali pojem stališča, so želeli s tem oblikovati teoretski koncept, ki naj omogoči povezovanje notranjih (duševnih) in zunanjih (fizičnih, socialnih) vidikov obnašanja ljudi. Po teh predpostavkah stabilnost stališč pomembno vpliva na stabilnost obnašanja, sprememba stališč pa nujno vodi do modifikacije obnašanja. Oglejmo si nekaj primerov povezave med stališči in **obnašanjem**:

- Vaša prijateljica želi zvedeti vaša stališča do preživljanja počitnic v Grčiji ali do uveljavljanja žensk v družbi, da bi na osnovi tega predvidela, ali jo boste spremljali na potovanju po Grčiji oz. podpirali v njeni karieri.
- Negativna stališča (na primer predsodki) do določenih socialnih skupin (imigrantov ali homoseksualcev itn.) lahko vodijo do aktivne diskriminacije pripadnikov teh skupin.
- Politiki poskušajo vzbuditi v ljudeh pozitivna stališča do svojega političnega programa ali do sebe, da bi lahko uresničili svoj program ali si izboljšali možnosti na volitvah.

- Potrošniki se soočajo s skrbno načrtovanimi reklamnimi spoti, ki jih skušajo prepričati o učinkovitosti novega pralnega praška ali novega modela avtomobila, da bi iz potencialnih postali dejanski kupci.

Kot kažejo zgornji primeri, igra pojem stališč centralno vlogo pri socialnopsihološkem modelu razlage in napovedovanja človeškega obnašanja. Stališča usmerjajo naše početje v svetu in obratno, spremembe v socialnem svetu se najprej odrazijo v naših stališčih, ki nato vplivajo na spreminjanje naših dejanj ali vedenjskih oblik. Zaradi tesne povezave stališč z obnašanjem so stališča ključna za izoblikovanje predstav o nas samih, naše motivacijske strukture itn., torej socialne konstrukcije subjekta, pa tudi za izoblikovanje predstav o drugih osebah in različnih sestavinah družbene stvarnosti.

Izhajajoč iz teh osnovnih domnev socialne psihologije o stališčih, lahko rečemo, da stališča igrajo centralno vlogo v socialni konstrukciji sveta. Stališča in njihova dinamika so postala eden najbolj raziskovanih pojavov v socialni psihologiji, zlasti v ameriški socialni psihologiji, kjer se je tudi najprej izoblikoval psihološki pojem stališča.

Pojem stališča torej omogoči zajeti tisto, kar je cilj vsakega znanstvenika – **predvidevanje** (Rot, 1972). Stališče je pomemben psihološki pojem tudi zato, ker zajema in prikazuje kompleksno soodvisnost človekove duševnosti in njegovega socialnega obnašanja. Nobena druga osebnostna lastnost ni toliko pod vplivom socialnih dejavnikov in nobena druga lastnost ne vpliva tako močno na dogajanja med ljudmi kot prav struktura stališč posameznika. Ljudje ne prihajamo v medsebojna sumničenja, konflikte, vojne zaradi razlik v inteligentnosti, spominu in podobnih psihičnih lastnostih, ampak prav zaradi razlik v stališčih.

1.2 Značilnosti stališč

V psihologijo sta vpeljala pojem stališča Thomas in Znaniecki, da bi pojasnila probleme poljskih imigrantov pri vključevanju v ameriško družbo. Od tedaj naprej je zanimanje za stališča v socialni psihologiji stalno raslo.

Del tega interesa je čisto teoretski:

- kaj so osnovne značilnosti stališč,
- kako se formirajo in pod kakšnimi pogoji se spreminjajo,
- kateri faktorji naredijo stališča tako odporna na spremembe.

Seveda obstajajo tudi pragmatski, uporabni razlogi velikega zanimanja za stališča:

- merjenje in ugotavljanje stališč določene populacije,
- vplivanje na spremembo stališč v čisto komercialne ali politične namene.

Rosenberg in Hovland dajeta naslednjo definicijo stališč (1960): »Stališča so predispozicije posameznikov za pozitiven ali negativen odgovor na določeno dogajanje ali situacijo v socialnem svetu« (cit. po Stahlberg, Frey, 1990, str. 145).

Še natančneje definirajo stališča Krech, Crutchfield in Ballachey (1962): zanje so stališča trajni sistemi pozitivnega ali negativnega ocenjevanja, občutenja in aktivnosti v odnosu do različnih socialnih situacij in objektov.

Te in druge definicije stališč poudarjajo naslednje značilnosti pojma stališča:

- **Dispozicijski karakter stališč:** stališča so trajna duševna pripravljenost za določen način reagiranja.
- **Pridobljenost stališč:** stališča pridobivamo v teku življenja, v procesih socializacije.
- **Delovanje na obnašanje:** stališča imajo direktivni in dinamični vpliv na obnašanje in vplivajo na doslednost oziroma konsistentnost človekovega obnašanja.
- Sestavljenost oziroma **kompleksnost stališča**: stališča so integracija treh osnovnih duševnih funkcij:
  - **kognitivne,**
  - **emotivne,**
  - **aktivnostne.**

Kognitivna komponenta stališč so vedenja, znanja, izkušnje, informacije, tudi vrednotne sodbe in argumenti v zvezi z objektom, dogodkom, osebo ali situacijo, o kateri oblikujemo stališče. Vsako stališče temelji na znanju in poznavanju situacij in stvari, do katerih imamo stališče. Najosnovnejša oblika kognitivnega elementa stališča so kategorije, s katerimi razvrščamo objekte v razrede.

Če je objekt stališč oseba, je kognitivna komponenta pogosto nek **stereotip**. W. Lippmann (1922), avtor pojma stereotip, ugotavlja, da »odkar je svet tako poln izvirnosti, različnosti, permutacij in kombinacij..., ga rekonstruiramo z enostavnejšim modelom, preden upravljamo z njim...« (Lippmann, 1922, str. 16). Stališča, ki so zasnovana na nepreverjenih dejstvih, govoricah, imenujemo **predsodki**.

Emotivna oziroma **evaluativna komponenta** stališč so pozitivna ali negativna občutja in ocenjevanja objektov stališč. Simpatija, obžalovanje, sovraštvo, jeza, privlačnost, zaničevanje so med emocijami, ki jih lahko vzbujajo določene osebe, socialne situacije itn. Tako na primer menimo, da je nogomet poln korupcije in brutalnosti, zato ga ne maramo; nasprotno pa o šahu menimo, da je to plemenita igra velikih umov, zato ga občudujemo.

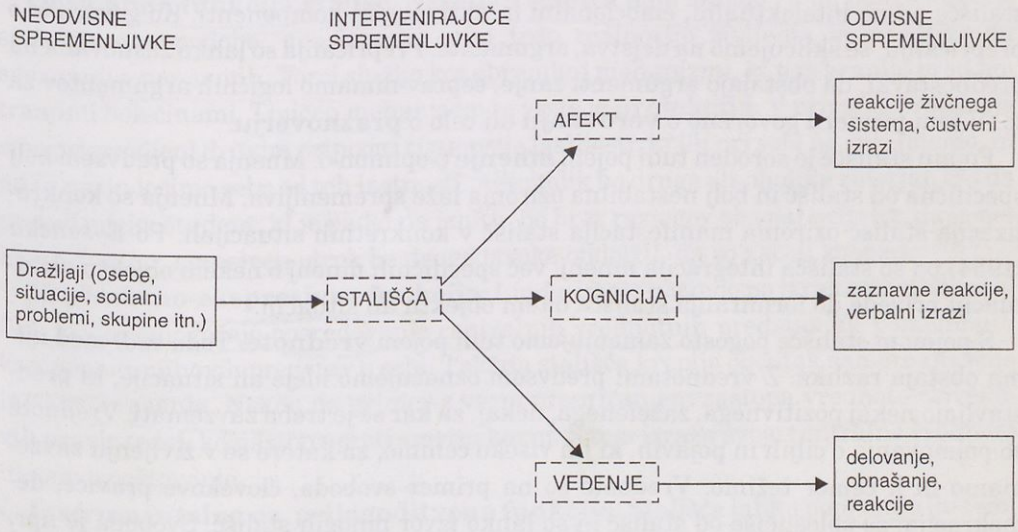
Včasih že celo kak simbolični reprezentant objekta stališč (na primer zastava, ki predstavlja državo) izzove močne emocije. Rokovanje s predstavnikom osovražene skupine pa lahko povzroči neugodje ali celo gnus.

Kognitivna in emotivna komponenta sta običajno usklajeni med seboj. Če pride do razlik med njima, to skoraj nujno vodi do spremembe stališča bodisi z dodajanjem novih informacij bodisi z apelom na naša čustva.

Konativna (aktivnostna, dinamična) komponenta je težnja ali dispozicija posameznika, da deluje na določen način glede na objekt stališč, ko na primer podpre tiste objekte ali situacije, do katerih ima pozitivna stališča, oziroma prepreči tiste poja-

ve ali situacije, do katerih ima negativna stališča. Poudarek je torej na **pripravljenosti za delovanje**, ne pa na dejavnosti sami. Pripravljenost za diskriminacijo tistih ljudi, za katere nekdo meni, da so manjvredni, še ne pomeni, da se bo ta težnja tudi spremenila v diskriminacijsko obnašanje (ista oseba se npr. boji negativnih odzivov na takšno vedenje pri ljudeh, ki jih spoštuje, ali pri institucijah države). Nekdo, ki ima negativen odnos do jedrskih elektrarn, lahko organizira manifestacije, aktivnosti za zaprtje jedrskih elektrarn, nekdo drug pa lahko o tem samo razpravlja v krogu znancev.

Slika 7: Model stališč



Med temi komponentami (kognitivno, emotivno, konativno) obstaja tesna povezanost – lahko jih ločimo pojmovno, ne pa realno. Seveda pa je odvisno od samih stališč in razmer, v katerih se pojavljajo, katera dimenzija bo bolj poudarjena.

Stališča so tipični teoretski objekti psihologije, saj jih zaradi njihove kompleksnosti in povezanosti z drugimi duševnimi sestavinami (emocijami, motivi, potrebami) ne moremo neposredno zaznati, opazovati ali meriti. Nanje lahko le sklepamo iz drugih empiričnih podatkov. Pač pa nam pomagajo razložiti obnašanje in spremembe obnašanja posameznikov ali skupin.

Stališča so lahko bolj ali manj **splošna** oziroma **specifična**. Nekatera stališča zavzemamo do vseh ljudi, druga le do pripadnikov nekaterih skupin. Nekatera stališča (na primer do oseb drugega spola) so lahko pomembnejša za posameznika, druga pa za skupino, ki ji pripadamo ali za vso družbo (na primer stališča do političnih strank).

Stališča so lahko tudi bolj ali manj **ekstremna**. Ekstremnost stališč pomeni stopnjo pristajanja na določeno stvar, oz. zavzemanja zanjo.

Stališča se razlikujejo tudi po **stopnji kompleksnosti** in **diferenciranosti**. Tako

sta »konvencionalnost« ali »konservativizem« zelo kompleksni vrsti stališč, ki vsebujeta razne sestavine (podstališča), te pa so spet bolj ali manj urejene v celote.

Razlika med stališčem in sorodnimi pojmi

Stališče v vsakdanji uporabi pogosto zamenjujemo z nekaterimi drugimi pojmi, ki so mu sorodni, vendar pa niso enaki.

Stališče pogosto zamenjujemo s **prepričanjem**. Bistvena razlika med prepričanjem in stališčem je, da je prepričanje zasnovano samo na intelektualni komponenti, stališče pa na intelektualni, emocionalni in aktivnostni komponenti. Ko govorimo o prepričanju, se sklicujemo na dejstva, argumente. Prepričanja so lahko zasnovana na predpostavki, da obstajajo argumenti zanje, čeprav nimamo logičnih argumentov za to. V tem primeru govorimo o **verovanju** ali celo o **praznoverju**.

Pojmu stališče je soroden tudi pojem **mnenje** (»opinion«). Mnenja so predvsem bolj specifična od stališč in bolj nestabilna oziroma laže spremenljiva. Mnenja so konkretizacija stališč oziroma manifestacija stališč v konkretnih situacijah. Po Eysencku (1954) pa so stališča integracija mnenj; več specifičnih mnenj o nekem objektu ali situaciji privede do formiranja stališča o tem objektu ali situaciji.

S pojmom stališče pogosto zamenjujemo tudi pojem **vrednote**. Toda tudi med njima obstaja razlika. Z vrednotami predvsem označujemo ideje ali situacije, ki predstavljajo nekaj pozitivnega, zaželenega, nekaj, za kar se je treba zavzemati. Vrednote so pojmovanja o ciljih in pojavih, ki jih visoko cenimo, za katere se v življenju zavzemamo in k čemer težimo. Vrednote so na primer svoboda, človekove pravice, demokracija; so splošnejše od stališč in so lahko izvor mnogih stališč. Svoboda je npr. vrednota, ki je lahko osnova in je sestavljena iz cele vrste stališč, npr. do svobode govora, gibanja, izbire načina življenja, izbire partnerske skupnosti itn.

Funkcija stališč

Kaj pomeni, da ljudje podlegajo kakšnemu stališču? To vprašanje so si zastavili mnogi socialni psihologi. Njihova osnovna teza je bila, da ljudje sprejemajo stališča zato, ker pomagajo zadovoljevati njihove osnovne potrebe. Nezaposleni bodo volili tiste kandidate in sprejemali stališča tistih strank, ki jim obljubljajo delo in rešitev socialnih problemov; podjetniki bodo volili tiste, ki jim bodo obljubljali večjo ekonomsko svobodo itn. V medsebojnih odnosih so nam ljubši ljudje, ki nam omogočajo samopotrjevanje, nas podpirajo v naših namenih, nam zagotavljajo varnost, izogibamo pa se tistih, ki povzročajo nasprotne učinke.

Stališča vplivajo na **mentalno pripravljenost** za določen način reagiranja in zato vplivajo na to, kako zaznavamo in doživljamo določene situacije in objekte, kako o njih mislimo in nanje emocionalno reagiramo. Stališča **usmerjajo pozornost**, torej

delujejo na selektivnost percepcije. Stališča vplivajo na to, da v množici vtisov in dražljajev izberemo in vidimo le tisto, kar se sklada z našimi stališči. Stališča **delujejo** tudi **na učenje in pomnenje** – laže se učimo in hitreje si zapomnimo stvari, ki so v skladu z našimi stališči.

Znani psiholog D. Katz v svoji **teoriji o funkcionalnem karakterju stališč** govori predvsem o naslednjih funkcijah stališč (Katz, 1967):

- obramba identitete in samospoštovanja,
- vrednostno-ekspresivna funkcija,
- instrumentalna oz. prilagoditvena funkcija,
- kognitivna funkcija.

Obrambna funkcija stališč: Nekatera stališča nam služijo za to, da ohranjamo stabilno samopodobo, nas branijo pred trdo realnostjo življenja in negativnimi spoznanji o nas samih. Torej služijo kot obrambni mehanizmi, ki nas branijo pred notranjimi bolečinami. Tipičen mehanizem te vrste je **projekcija**. V primeru projekcije smo pripravljeni drugim pripisati tiste svoje lastnosti, ki jih pri sebi ne sprejmemo, in na ta način ločimo sebe od teh lastnosti. Alkoholik bo druge alkoholike zmerjal, češ da preveč pijejo; študent, ki je padel na izpitu, bo brez razlogov obsojal učitelja, da je nekompetenten; agresiven otrok bo druge otroke obdolžil, da so začeli spopad.

Vrednostno-ekspresivna funkcija: Ljudje imajo potrebo po izražanju tistih stališč, ki jim omogočajo posredovanje centralnih vrednotnih predstav ali pomembnih komponent njihovih predstav o sebi. Takšna stališča krepijo občutek samorealizacije in samoizražanja. Nekdo na primer z vsem prepričanjem zastopa vrednoto človekovih pravic tedaj, ko nastopa proti smrtni kazni. S tem izraža svoje centralne vrednote in samospoštovanje.

Instrumentalna oz. prilagoditvena funkcija: Stališča lahko pomagajo ljudem, da se prilagodijo na trdo realnost življenja, da razvijejo in uveljavljajo svoj življenjski slog, da dosežejo zaželene cilje (nagrade) ali se izognejo nezaželenim dogodkom (kaznim).

Kognitivna funkcija: Predvsem pa stališča lahko pomagajo organizirati in strukturirati predstavo o svetu. Pomagajo nam klasificirati nove informacije in izkušnje, tako da nam pripravljajo že vnaprej obstoječe evaluativne dimenzije. S tem nam pomagajo poenostaviti in bolje razumeti kompleksni svet, v katerem živimo.

1.3 Struktura stališč

Naslednje vprašanje, ki se logično postavlja pri obravnavi stališč, je, ali se stališča pri posamezniku javljajo izolirano, nepovezano drug ob drugem ali pa se povezujejo med seboj. Raziskave stališč kažejo, da ljudje težijo k organiziranju svojih stališč v celoto tako, da so stališča medsebojno usklajena. Demokratsko usmerjen posameznik

se bo na primer zavzemal za pravico do svobodnega odločanja o rojstvu otrok, prav tako se bo zavzemal za svobodo govora in mišljenja ali za odpravljanje vsakršne diskriminacije, ker je to pač v skladu z njegovim osnovnim stališčem o svobodi posameznika.

Stališča posameznika so torej bolj ali manj usklajena med seboj in tvorijo neke vrste sindrome stališč. **Konsistentnost** stališč predpostavlja človeško racionalnost oziroma ljudje občutimo nekonsistentnost stališč kot boleče stanje, ki ga poskušamo eliminirati ali reducirati.

Pri proučevanju strukture stališč so šli raziskovalci še dlje in so skušali ugotoviti, ali obstajajo kakšna **primarna** ali osnovna stališča, okrog katerih se potem formirajo stališča, ki so usklajena s temi primarnimi stališči. Klasične študije v zvezi z osnovnimi stališči je izvedel Ferguson (Rot, 1972). Na populaciji študentov je preveril stališča do vojne, religioznosti, patriotizma, smrtne kazni, cenzure, kontrole rojstev, komunizma. Rezultate je faktoriziral. Dobil je tri osnovne faktorje ali osnovna stališča:

- **religioznost**, ki se manifestira v pozitivnem stališču do obstoja boga, negativnem odnosu do evolucije in kontrole rojstev;
- **humanizem**, ki se manifestira v negativnem odnosu do smrtne kazni in vojne in proti cenzuri;
- **nacionalizem**, ki se manifestira v negativnem odnosu do komunizma in v pozitivnem odnosu do patriotizma.

Najbolj znane raziskave v zvezi s strukturo stališč so raziskave znanega psihologa Guilforda. Guilford govori o osnovnih **dimenzijah stališč** in na osnovi raziskav pride do sklepa, da vsa stališča sestojijo iz **petih osnovnih dimenzij** stališč. Vsako osnovno stališče se manifestira v celem nizu stališč. Ugotovil pa je tudi, da so osnovna stališča povezana tudi z osebnostnimi lastnostmi in socialnim položajem posameznika. Osnovne dimenzije vseh stališč po Guilfordu so:

- liberalnost/konservativnost, ki je najpomembnejša in tudi najkonsistentnejša dimenzija od vseh,
- nereligioznost/religioznost,
- humanizem/nehumanizem,
- internacionalizem/nacionalizem,
- evolucionizem/revolucionarnost.

Poznejše raziskave so potrdile predvsem dve dimenziji osnovnih stališč, in sicer:

- **liberalnost/konservativnost**,
- **nacionalizem/internacionalizem.**

Ker spadajo stališča v sfero kognicij, se njihovi elementi in medsebojna razmerja kažejo kot posebna kognitivna struktura. Ta struktura sicer ne vsebuje vseh povezav stališč z drugimi psihofizičnimi sestavinami osebnosti, vendar je zelo pomembna za razvoj in spreminjanje stališč.

2. Oblikovanje in spreminjanje stališč

Stališča so eden najpomembnejših rezultatov socialne konstrukcije človeka. Zanje nimamo nobenih bioloških predispozicij. So torej **socialno pridobljene strukture** osebnosti in jih oblikujemo in spreminjamo pravzaprav skozi celo življenje. So pomemben rezultat socializacije človeka, saj jih sprejemamo in formiramo skupaj s sprejemom socialnega znanja, izkušenj, norm iz okolja.

Vprašanja o pogojih oblikovanja ali spreminjanja stališč spadajo v kontekst raziskav o socialnih spremembah, na primer raziskav o učinkih politične moči, o učinkih množičnih medijev, o učinkih skupinskih in medskupinskih odnosov na posameznika. Že ta sestav tem pove, da gre za zelo udarne teme, ki razumljivo pritegujejo pozornost ljudi, tako strokovnjakov kot tudi različnih »uporabnikov« znanj o tem, kako lahko vplivamo na ljudi.

Ugotovili smo že, da so stališča relativno stabilni kompleksi kognitivnih, emotivnih, motivacijskih, vedenjskih dispozicij. Zato je sprememba takšnega kompleksa praviloma povezana s spremembo v dejanskem obnašanju posameznika ali s spremenjenimi pričakovanji o njegovem obnašanju. Seveda pri tem predpostavljamo, da je ljudem dana vsaj določena možnost svobodnega odločanja in delovanja.

Stališča se lahko spreminjajo:

- v **intenziteti** (od bolj k manj ekstremnim ali obratno),
- v **smeri** (od pozitivnih v negativna ali obratno).

Spreminjanje stališč je odvisno tudi od karakteristik stališč – predvsem od:

- **ekstremnosti stališč,**
- **kompleksnosti stališč,**
- **usklajenosti stališč.**

Raziskave kažejo, da se bolj ekstremna stališča teže spreminjajo kot manj ekstremna. Bolj kompleksno stališče, ki je pri posamezniku povezano z večjim številom drugih stališč in usklajeno z njimi, je tudi bolj odporno na spremembe. Poskus spremembe takega stališča lahko izzove bumerang-efekt. Lahko pride torej do nasprotnega učinka, do povečanja intenzivnosti stališča namesto do spremembe (C. W. Sherif, 1984).

Spreminjanje stališč je povezano s **stabilnostjo** in **spreminjanjem socialnega sistema** (okolja) in **ideologije**. Longitudinalne raziskave tako kažejo na opazno konstantnost medetničnih stališč v ZDA, ne glede na to, v kako pogostih in intenziv-

nih medetničnih stikih so bile osebe. Raziskave tudi kažejo, da spremembe v družbenih odnosih sicer lahko vodijo do hitrega spreminjanja stališč ljudi, ki so jim podvrženi (oziroma te spremembe povzročajo), vendar ni nobenega avtomatizma ali neposredne vzročne zveze. Tako rekoč hipni propad velikih socialističnih režimov, ki so se hvalili z obsežnimi spremembami družbenih odnosov in zavesti, je pokazal, da je realna družbena zavest ljudi pravzaprav vseskozi ostala bolj ali manj enaka, tako da so ljudje v teh režimih sprejeli vrnitev kapitalizma kot »naravno stvar«.

Trdnost stališča je odvisna tudi od tega, koliko potrjuje predstavo o sebi (selfu) pri posamezniku. Če je stališče udeleženo pri oblikovanju in ohranjanju centralnih lastnosti podobe o sebi, bo seveda posameznik tako stališče želel obdržati (Sherif, 1984).

Na oblikovanje in spreminjanje stališč pa vendarle najpomembneje vplivajo naslednji faktorji:

- **skupinska pripadnost** (predvsem vpliv primarnih in referenčnih skupin),
- **informacije** in **znanje** (predvsem vpliv množičnih komunikacijskih sredstev kot izvorov informacij),
- **osebnostne lastnosti** in **značilnosti** (predvsem izkušnje, trenutne potrebe in motivacija posameznika).

2.1 Vpliv skupinske pripadnosti na oblikovanje stališč

Skupine, ki jim posameznik pripada, imajo pomembno vlogo pri oblikovanju stališč. Svoj vpliv uveljavljajo predvsem na naslednje načine:

- s poudarjanjem **skupnega vrednotnega sistema** skupine;
- z **dajanjem socialne podpore** tistim posameznikom v skupini, ki delujejo v skladu s skupnim vrednotnim sistemom;
- s **sankcioniranjem** tistih posameznikov, ki ne delujejo v skladu s skupnim vrednotnim sistemom (včasih se mora posameznik odločati med lastnimi stališči in članstvom v skupini);
- z **izborom in cenzuro informacij**, ki naj bi prišle do članov skupine. Tiste informacije, ki niso v skladu z vrednotnim sistemom skupine, praviloma ne pridejo do članov skupine.

Posebno pomembno vlogo imajo pri formiranju stališč **primarne** skupine, kot so družina ali vrstniške skupine. V primarnih skupinah človek odrašča, v njih dobi prva znanja in izkušnje, v njih se spletejo tesne emocionalne vezi in zato imajo tako močan vpliv na posameznika. Če so te skupine za posameznika tudi referenčne skupine, torej tiste skupine, katerih vrednotni sistem posameznik najbolj sprejema in se z njimi najbolj identificira, je njihov vpliv še posebej velik. V vsakem življenjskem obdobju

imajo na posameznika največji vpliv namreč prav referenčne skupine. Raziskave kažejo, da so referenčne skupine za posameznika lahko tudi tiste, ki jih posameznik ne pripada, pa jim želi pripadati.

Oblikovanje stališč pod vplivom referenčnih skupin: primer Bennington

Klasična študija, ki proučuje vpliv referenčnih skupin na oblikovanje in spreminjanje stališč, je raziskava T. Newcomba. Raziskava je potekala v letih 1935-1939 v dekliškem koledžu Bennington in je zajela preko 600 poskusnih oseb. Eden izmed namenov študije je bil ugotoviti, kako vzorci vedenja in stališč variirajo glede na različno stopnjo asimilacije v skupnost.

Dejstvo, da je bil koledž lociran na jugu ZDA in da so študentke prihajale iz privilegiranih družbenih slojev, je vplivalo na izrazito konservativnost stališč deklet ob vstopu v koledž. Raziskava je pokazala, da se stališča deklet ob vstopu v koledž ujemajo s stališči njihovih staršev. V nasprotju s tem pa je bil koledž izrazito liberalno usmerjen.

Po štirih letih študija in bivanja na koledžu je večina študentk spremenila osnovna stališča od konservativnih k izrazito nekonservativnim stališčem. Newcomb je ugotovil, da obstaja močna korelacija med nekonservativnimi stališči in identifikacijo s skupnostjo na koledžu. Čim bolj so se posamezne študentke identificirale s koledžem in se integrirale v življenje skupnosti, tem bolj so spremenile stališča. Tiste študentke, ki so v štirih letih študija le malo spremenile svoja stališča ali pa sploh ne, koledža niso jemale kot referenčno skupnost. Raziskava je ugotovila, da so te študentke ohranile močne zveze s svojo družino, ki jim je ostala referenčna skupnost.

Newcomb je še 25 let zasledoval razvoj teh študentk. Opazil je, da so mnoge študentke, ki so se na koledžu odlikovale s svojo liberalno miselnostjo, sčasoma zopet sprejele konservativna stališča, predvsem tiste, ki so imele konservativno usmerjene partnerje, prijatelje in prijateljice. Študentke, ki so po študiju ohranile svoje liberalno prepričanje, so se naselile v bolj liberalnih okoljih in imele v svojih socialnih mrežah več liberalno usmerjenih prijateljev in prijateljic vključno z liberalno usmerjenimi partnerji (Newcomb, 1965; Gergen, Gergen, 1986).

Kot je skupina eden najpomembnejših faktorjev pri formiranju stališč, pomembno vpliva tudi na **spreminjanje stališč**. Že Lewinovi eksperimenti (1947) so pokazali, da posamezniki veliko prej spremenijo svoja stališča, če je odločitev za spremembo stališč sprejeta v skupini, kot v primeru, če jo posameznik sprejme sam. Demokratično vodene skupine so bile pri tem uspešnejše kot avtokratsko vodene (skupine s hierarhično strukturo ali z avtoritarnim vodjem). Kasnejše raziskave so pokazale, da je spreminjanje stališč posameznikov pod vplivom skupin odvisno od mnogih pogojev, na primer od spoznanja, da lahko osebne probleme rešijo na kolektiven način, in od pripravljenosti, da prostovoljno sodelujejo v skupinskih procesih, ki vodijo v spreminjanje stališč.

Raziskave M. Sherifa in C. W. Sherifove (1969) v dveh nasprotujočih si skupinah

mladostnikov so pokazale, da pomembni kolektivni cilji pripeljejo do spontanega oblikovanja neformalnih skupinskih norm, načinov obnašanja in kolektivnih prepričanj. Na oblikovanje skupinskih prepričanj močno deluje tudi **konkurenca** med različnimi skupinami.

Tako je v znanih Sherifovih eksperimentih v poletnih taborih soočenje ene skupine mladostnikov z drugo, konkurenčno skupino povzročilo, da se je še okrepil pritisk skupine na posameznike oziroma je prišlo do večje homogenizacije stališč in obnašanja v skupini. Začetno rivalstvo med skupinama se je zmanjšalo, ko je Sherif organiziral sodelovanje obeh skupin v skupnih, za obe skupini pomembnih dejavnostih. Člani obeh skupin so sicer še vedno dajali prednost lastni skupini, vendar pa so tudi člane nasprotne skupine sprejemali kot svoje sodelavce. (Raziskava je natančneje opisana v poglavju o medskupinski primerjavi.)

Tudi raziskave drugih avtorjev z različnimi skupinami so pokazale, da je oblikovanje stališč članov ene skupine do članov drugih skupin odvisno od **aktivnega sodelovanja** članov skupin v različnih znotrajskupinskih in medskupinskih interakcijah (Sherif, 1984).

Obstoj različnih skupin v družbi tako preprečuje unifikacijo v »množično družbo«, tj. v družbo izoliranih, anonimnih posameznikov, ki jih povezuje le avtoriteta institucij, množičnih vodij in množični mediji. V tem je tudi smisel pluralnosti demokratičnih družbenih sistemov.

Različne **alternativne skupine** vnašajo v družbo alternativne vrednote, ideologije, statusna merila itn. Tudi marginalne skupine lahko opazno vplivajo na spreminjanje stališč večinske kulture neke družbe (velik vpliv mladinskih subkultur na množično kulturo od šestdesetih let do danes).

Splošna ugotovitev raziskovalcev in teoretikov skupinskega obnašanja je, da posamezniki z alternativnimi ali od večine odstopajočimi stališči le-teh ne morejo ohraniti, če si ne najdejo dovolj stabilne in trajne referenčne skupine somišljenikov. Na to skupino pa se toliko bolj navežejo, kolikor bolj zavračajo večinska stališča.

Poseben primer so **nagle spremembe stališč**, vrednot, predstav o sebi, ki jim pravimo »**spreobrnitve**« (konverzije); npr. religiozne, politične spreobrnitve. Te so običajno povezane z delovanjem močnih skupin, ki imajo za pridobivanje novih članov za svoje poglede tako dobro izdelane strategije, da včasih mejijo na »pranje možganov« (delovanje raznih religioznih sekt, terorističnih skupin ipd.).

2.2 Vpliv osebnostnih lastnosti na oblikovanje stališč

Za oblikovanje stališč so zelo pomembne tiste osebnostne lastnosti in poteze, ki določajo posameznikovo **samopodobo** in sploh odnos do samega sebe. Osebe, ki kažejo

veliko stopnjo samozaupanja, ki gojijo pozitivno podobo o sebi, bodo težile k bolj usklajeni in trdnejši strukturi stališč. Ta struktura bo trdna, toda ne nujno rigidna. Do rigidne strukture stališč (npr. dogmatskih stereotipov) pride tedaj, ko je samopodoba imaginarna, nerealistična, če sloni na racionalizacijah, potlačenih konfliktih.

Takšna je npr. samopodoba tako imenovane **avtoritarne osebnosti**. Avtoritarne osebnosti razvijajo sicer zelo trdno, toda ozko in nefleksibilno strukturo stališč, poznajo izjemno močno polariziranje stališč in nekritično poudarjanje lastnih stališč, kot so pokazale raziskave. Osebnosti s šibko samopodobo in z nizkim samozaupanjem razvijajo nestabilna, pogosto medsebojno nekoherentna stališča. Občutke disonance pa reducirajo z razvijanjem naučene nemoči in podobnimi obrambnimi strategijami.

Zelo pomemben izvor posameznikovih stališč pa so seveda njegove **neposredne izkušnje** in **znanje**. Posameznikova neposredna izkušnja je najenostavnejša oblika pridobivanja in spreminjanja stališč. Najenostavnejši primer tega predstavlja neposredna ponudba: trgovec npr. poskuša vplivati na naše stališče do novega proizvoda s tem, da nam brezplačno pošlje vzorec blaga za poskusno uporabo. Zajonc (1968) je v sestavku o učinkih neposredne izkušnje na stališča menil, da je dovolj, če osebo večkrat izpostavimo istemu dražljaju, in že se bodo pri njej izoblikovala pozitivna stališča do objekta dražljaja. To pretirano tezo so kasnejše raziskave relativizirale z ugotovitvijo, da se to zgodi v primerih, ko pride do identifikacije objekta dražljaja s posameznikovimi implicitnimi ocenami, ki jih ponavljanje istega dražljaja aktualizira (Stroebe, Jonas, 1990).

Posameznikove neposredne izkušnje z objekti stališč so praviloma povezane z množico interpretacij in pričakovanj, s katerimi tako sam posameznik kot socialno okolje opremljata vsako izkušnjo. Nekdo na primer lahko razvije močan odpor do alkohola s tem, ko se mu pri misli na alkohol vzbudijo boleči spomini na jutranjega »mačka« po pijančevanju. Tudi nenehno ponavljanje negativnih opazk o pripadnikih neke skupine (o ženskah, nacionalni manjšini, homoseksualcih ipd.) lahko izzove negativna stališča do članov teh skupin.

Seveda pa je že načelno težko razmejiti vlogo »čiste izkušnje« od vloge »**socialno posredovane izkušnje**«. Čeprav ima na primer večina ljudi radioaktivne padavine po eksploziji v Černobilu za direktno posledico katastrofe, smo naše reakcije na katastrofo vendarle izoblikovali bolj pod vplivom množičnih medijev kot z neposredno izkušnjo. Tudi evropske vlade so zelo različno ocenjevale ogroženost prebivalstva in strupenost prehrambenih proizvodov, ki so prihajali s kriznih območij. Zato je imela v Nemčiji ta katastrofa drugačen vpliv na spreminjanje stališč do uporabe nuklearne energije kot v Franciji ali Sloveniji.

Vpliv neposredne izkušnje na oblikovanje stališč se v psihologiji pojasnjuje predvsem s **pogojevanjem** in **učenjem po modelu**. Če smo dalj časa izpostavljeni podobnim dražljajem oz. podobnim situacijam, potem težimo k takšnim stališčem, ki so skladna z našimi odzivi na te dražljaje oz. situacije. Ta stališča potem sama vplivajo na vedenje, tako da se ohranjajo podobni odzivi na podobne situacije. Če je npr. ne-

ka oseba dalj časa konstantno izpostavljena negativnim verbalnim izrazom za določeno stvar ali izrazom, ki izražajo negativna čustva do objekta (npr. negativnim in slabšalnim oznakam za nek narod), potem bo tudi sama začela sprejemati in tvoriti negativna stališča do tega objekta (npr. do določenega naroda), tudi če je poprej do njega gojila pozitivna stališča. Res pa je, da proces pogojevanja le redko nastopa v čisti obliki – običajno nastopa v povezavi z drugimi dejavniki, tako da težko rečemo, kolikšen delež ima v nastanku ali spreminjanju stališč.

Podoben, a bolj kompleksen proces je **učenje po modelu**. Ljudje se pri oblikovanju in spreminjanju stališč pogosto ravnamo po tem, kako se vedejo tiste osebe, ki so nam vzori, avtoritete, ali so za nas kako drugače pomembne. Pri tem na nas delujejo tudi pozitivna poplačila ali negativne sankcije, ki jih s seboj prinaša posnemanje modelov. Če npr. agresivno vedenje drugih ljudi v določenem socialnem okolju prinaša pozitivne učinke za tiste, ki se tako vedejo, potem bodo te osebe razvile pozitivna stališča do agresivnosti. Učenje po modelu izkoriščajo npr. v reklamah, kjer nastopajo znane osebnosti, filmske zvezde itn. Občudovanje, ki ga ljudje gojijo do teh modelov, se posredno prenaša tudi na pozitivna stališča do tega, kar nam ti modeli želijo sporočiti ali sugerirati.

2.3 Vpliv informacij na oblikovanje stališč

Informacije so pomembne pri formiranju stališč v tistih primerih, kjer ne moremo dobiti neposrednih izkušenj, na primer zaradi časovne ali prostorske oddaljenosti dogodka ali objekta. Tako imenovana **stališča iz druge roke** (second-hand attitudes) so rezultat informacij, ki jih dobimo iz nekega vira torej prek različnih komunikacijskih procesov in kanalov. Pomemben vir informacij so množična komunikacijska sredstva. **Komunikacijski proces** razumemo kot izmenjavo sporočil skozi različne informacijske kanale od izvora do prejemnika sporočil.

Pomembni elementi procesa komunikacije so torej:

- **komunikator** (izvor sporočil),
- **vsebina sporočila**,
- medij ali **kanal komuniciranja**,
- **prejemnik sporočil**.

Uporaba komunikacijskega procesa za spreminjanje stališč imenujemo **prepričevanje**. Cilj prepričevanja je predvsem spreminjanje prepričanj in stališč, to je osebno interpretiranih pomenov sporočil ob predpostavki, da bo to privedlo tudi do spremembe vedenja.

Ker prepričevanje sloni na komunikacijskem procesu, je potrebno pri prepričevanju upoštevati osnovne zahteve in lastnosti komunikatorjev, sporočil, medija, prejemnika in zaželenih stališč oz. vedenja, pa tudi interakcijo med temi elementi komuni-

kacijskega procesa (Gergen, 1986; Sampson, 1991).

KOMUNIKATOR

Komunikator je oseba, ki izvaja komunikacijski učinek na prejemnike informacij. Raziskave so poudarile predvsem tri pomembne značilnosti dobrega komunikatorja:

- **verodostojnost,**
- **privlačnost,**
- **jasnosti komunikatorjevih namer,**
- **socialna moč komunikatorja**

Verodostojnost komunikatorja

Verodostojnost je kompleksna lastnost komunikatorja, ki mu jo podeljujejo prejemniki sporočil. Temelji na **resnicoljubnosti komunikatorja**, dobri **informiranosti** in **zanesljivosti njegovih virov informacij**. Vse to vpliva na občutek prejemnikov informacij, da komunikator uporablja »fair argumente« za predstavljanje svojih stališč. Samo če je prejemnik prepričan o verodostojnosti komunikatorja, bo pripravljen slediti komunikatorjevim sporočilom. Verodostojnost je kompleksen vtis, ki ga naredi komunikator v javnosti. Je kombinacija dejanskih lastnosti komunikatorja in interpretacij njegovega vedenja in sporočanja v javnosti. Torej ni nekaj, kar komunikator kratko malo ima, temveč je prej nekaj, kar prejemnik verjame o njem. Strokovnost je torej treba razumeti v tej objektivno-subjektivni zvezi. Nekdo je lahko še tak strokovnjak na svojem področju, toda če mu javnost ne prizna te kakovosti, ne bo uspešen komunikator.

Vpliv verodostojnosti komunikatorja je toliko večji, kolikor bolj strokovno je komuniciranje; namenjeno spoznanju resnice, dejstev itn. Osebe, ki se zdijo javnosti bolj verodostojne, vplivajo predvsem na to, da javnost hitreje in v večjem obsegu sprejema vsebino sporočil, ki jih pošiljajo komunikatorji, manj pa na to, da si javnost to vsebino tudi zapomni (Cohen, 1964).

Od komunikatorja je najbolj odvisna javnost, ki je bolj pasivna in manj vpletena, je »**nizko vpletena**« v problematiko. Tedaj ne sledi toliko lastnim stališčem kot prepričevalni moči komunikatorja in sporočil. Zato se tedaj bolj opira na vtis o zanesljivosti in verodostojnosti komunikatorja (Secord, Backman, 1976). Vpliv komunikatorja in s tem vpliv njegove zanesljivosti in verodostojnosti pa se zmanjša, če je javnost **močno zainteresirana,** je »**visoko vpletena**« v problem, o katerem govori komunikator. Tedaj jih zanimata predvsem vsebina in utemeljenost stališč, ne pa, kdo jih zastopa in koliko mu lahko zaupajo.

S časom lahko zbledi povezava sporočila z vtisom o verodostojnosti osebe, ki nam ga je poslala. Zato postajamo vedno bolj dovzetni za samo vsebino sporočila, ne glede na našo prvotno stopnjo zaupanja ali nezaupanja v govorca. Tako npr. pri sporočilih

verodostojnih oseb sčasoma opazimo različne pomanjkljivosti, pri sporočilih manj verodostojnih oseb pa opazimo (morebitne) pozitivne lastnosti sporočila. Zanimivo je, da se ta učinek uniči, takoj ko osebe spomnimo na identiteto komunikatorja in če znova povežejo sporočilo z izvorom (Gergen, Gergen, 1986).

Vsi modeli komuniciranja in prepričevanja navajajo dva temeljna načina za doseganje ali povečanje verodostojnosti komunikatorja:

- **strokovnost komunikatorja,**
- **zanesljivost komunikatorja**, da se komunikator izkaže vreden zaupanja.

Oba pojava pravzaprav opisuje že prvi klasik retorike, Aristotel. **Aristotel** je namreč pri opisu **prepričevalne moči** prepričevalnega govorca razlikoval med **patosom, logosom** in **etosom**. Prvi zajema **emocionalni vpliv govora**, drugi **vpliv racionalnih argumentov** in tretji **vpliv komunikatorja kot osebnosti**. Po Aristotelu mora biti komunikator bistveno etičen človek oz. mora javnosti izkazati svojo moralno držo. To doseže s tem, da javnosti kaže dober občutek za problem (good sense), dober moralni značaj in dobro voljo. Prva lastnost ustreza komunikatorjevi strokovnosti. Drugi dve pa sta nujna pogoja za to, da ga javnost sprejme kot zaupanja vrednega.

Komunikator, ki kaže dober občutek za problem, ima visoko sposobnost za reševanje problemov. Tako osebo ali organizacijo ljudje sprejmejo kot upoštevanja vredno, ker od nje pričakujejo modrih nasvetov in stališč. Komunikator, ki ima dober moralni značaj, uporablja svoje znanje in sposobnosti za etične cilje in ne bo zlorabljal in zavajal javnosti. Zato mu javnost, ki ga pozna kot dobrega človeka, spontano zaupa. Komunikator, ki kaže dobro voljo, pa se povsod zanima za blaginjo ljudi, zato si javnost od njega nadeja pomoči in sprejema njegova sporočila.

Vpliv komunikatorja je največji v **nejasnih razmerah**, npr. ko javnost ne more dobiti zanesljivih informacij ali ko rešitev problema ni pri roki. Tedaj se javnost najbolj zanaša na komunikatorjev ugled, inteligenco in častivrednost.

Raziskave so pokazale, da traja izkustvo **nizke zanesljivosti** komunikatorja dlje kot izkustvo **visoke zanesljivosti**. Zanimivo je tudi, da se neverjetna sporočila zanesljivih komunikatorjev dlje oziroma močneje ohranjajo v spominu poslušalcev kot verjetna sporočila. Res pa je, da mora biti pri neverjetnih sporočilih komunikator za prejemnike zelo zanesljiv, sicer zelo hitro upada pripravljenost poslušalcev za sprejemanje takih stališč.

Privlačnost komunikatorja

Privlačnost je najbolj osebna in emocionalna lastnost komunikatorjev. Giblje se med dvema skrajnostima: med ljubeznijo in občudovanjem ter med sovraštvom in odbijanjem. Tako kot niso vsi ljudje enako verodostojni komunikatorji, tudi niso enako privlačni. Nekatere ljudi imajo drugi ljudje raje, jih bolj občudujejo kot druge. Oseba, ki je za javnost privlačna, ima izjemno močne zmožnosti prepričevanja.

Raziskave kažejo, da je privlačnost komunikatorja povezana predvsem z nasled-

njimi njegovimi značilnostmi:

- **poznavanje oz. domačnost,**
- **fizična privlačnost,**
- **socialna poplačila oz. nagrade,**
- **podobnost s prejemniki sporočil.**

Obstaja več razlag osebne privlačnosti:

- **Identifikacija**: Po nekaterih razlagah je privlačnost posledica močnega identificiranja oz. potrebe javnosti, da si prilasti prepričanja občudovane osebe in ji tako postane bolj podobna.
- **Pozornost:** Po drugih razlagah je privlačnost preprosto posledica tega, da privlačnejše osebe znajo pritegniti pozornost javnosti. Ljudje pozorneje spremljajo in sprejemajo sporočila privlačnih kot neprivlačnih oseb. S tem se poveča tudi možnost vplivanja privlačnih oseb na javnost.
- **Užitek:** Privlačen komunikator vpliva s tem, da omogoči javnosti, da uživa pri sprejemanju sporočil. Privlačnost komunikatorja je posebno pomembna v vizualnih medijih. Poslušanje ali gledanje privlačnega komunikatorja povzroča pri poslušalcih (gledalcih) užitek. Vpliv privlačnosti je posebno močan pri sprejemanju nepopularnih, nevsakdanjih stališč.
- **Podobnost:** Privlačna oseba vpliva na javnost tudi zato, ker javnost domneva, da ima komunikator raje tiste ljudi, ki se strinjajo z njim ali z njegovo pozicijo. Raziskave kažejo, da so privlačni komunikatorji posebno uspešni pri zastopanju nepopularnih stališč. Če zastopajo verjetna in sprejemljiva stališča, potem je razlika v vplivu med privlačnimi in neprivlačnimi komunikatorji praviloma minimalna.

Včasih pa deluje privlačnost tudi kot negativna sprejemljivka. Včasih se namreč zgodi ravno nasprotno. To je npr. v situacijah, ko želi biti javnost čim bolj avtonomna, ko meni, da ni dobro, če sledi mnenjem komunikatorja. Tedaj bo imel kljub vsemu neprivlačen komunikator več uspeha kot privlačen.

Poznavanje namer komunikatorja

Vrsta opažanj v vsakdanjem življenju in psihološki poskusi nas pripeljejo do zanimivega sklepa: komunikator doseže s svojo komunikacijo toliko manj, kolikor bolj očitno izraža svoje namere. Vendar pa doseže malo tudi komunikator, ki ne izraža svojih namer oz. kadar si javnost ne more ustvariti mnenja o njegovih namerah. Zelo pomembno je torej ugotoviti »**pravo mero**« pri izražanju svojih namer. Najboljše rezultate so dobili tisti komunikatorji, ki so izražali **splošne namere**, vendar ne kot svoj osebni (ali kakor koli »strankarski«) motiv, temveč kot objektivno dejstvo.

Različna javnost tudi različno reagira na poznavanje namer komunikatorja. Če je javnost že sicer nagnjena k temu, da sodeluje s komunikatorjem, informacija o njegovih namerah ne škodi komunikatorju. Ta informacija deluje celo pozitivno. Naklonjena javnost (npr. pristaši iste politične stranke, religioznega prepričanja, subkulture

itn.) bo komunikatorju celo zamerila prikrivanje njegovih namer. Če pa je javnost sprva nevtralna ali celo negativno, kritično razpoložena do komunikatorja, potem bo informacija o njegovih namerah delovala negativno, namreč tako, da bo javnost izrazito pozorna in kritična do njegovih namer in mu bo manj pripravljena slediti kot tedaj, če ne ve za njegove namere.

Razlogov za odklanjanje komunikatorja, ki odkrito izraža svoje namere, je več:

- Eden od njih je želja, da sprejmemo spremembo svojih mnenj in prepričanj tedaj, ko to lahko obrazložimo z dobrimi razlogi. Če pa nam nekdo vnaprej pove, da nas želi o nečem prepričati, potem se zdi, kot da smo postali odvisni od njega, zato smo pripravljeni **braniti svojo avtonomnost**.
- Drugi razlog je, da izražanje namere privede do **tekmovalne situacije**, kdo bo prevladal v komunikaciji; komunikator s svojo namero ali mi, ki ga poslušamo. Tudi to zmanjša možnosti za uspeh komunikatorja.
- Tretji razlog je, da poznavanje namere komunikatorja izzove **sum** javnosti, da ne bo pošten in objektiven v svojem nastopu, da želi zapeljati javnost itn. Vzpostavi se začetno nestrinjanje med komunikatorjem in javnostjo.

Nekatere raziskave kažejo celo na fizične posledice odkritega začetnega nestrinjanja pri javnosti. Poslušalci, ki zaznajo namero, da jih komunikator želi o nečem prepričati, nezavedno otrpnejo, zavzamejo obrambno držo (Gergen, Gergen, 1986). Poznavanje namer komunikatorja je lahko posebno negativno za komunikatorja tedaj, kadar ima opraviti z javnostjo, ki ima že izdelana stališča o podani stvari. Tedaj se javnost tako rekoč že vnaprej pripravi na odpor in pripravi svoje protiargumente.

Poznavanje namer komunikatorja je pozitivno tedaj, ko javnosti ne grozi ta pritisk, spopad mnenj ipd. Tako npr. religiozni govorniki svojim vernikom pogosto vnaprej povedo, da želijo na določen način vplivati nanje, in odgovor javnosti je pozitiven. Tedaj imamo opraviti z javnostjo, ki je naravnost željna tega, da jih komunikator prepriča. Ljudje, ki se ne želijo upreti komunikatorju, lahko spremenijo svoja stališča, še preden se začne resno prepričevanje (»prepričevanje prepričanih«).

Socialna moč komunikatorja

Tu mislimo na sposobnost komunikatorjev, da kakorkoli **nagradijo prejemnike** sporočil. Seveda so komunikatorji, ki razpolagajo z večjo socialno močjo, vplivnejši kot oni, ki takšne moči nimajo. Vendar ta dejavnik ni tako močan, kot se zdi na prvi pogled. Učinki prepričevanja, ki izhajajo iz socialne moči, so namreč običajno kratkotrajni in odvisni od tega, kako konstantno je zaznavanje vpliva komunikatorja pri prejemnikih sporočil. Takšno prepričevanje lahko hitro doseže, da se prejemniki nameram komunikatorja prilagodijo le navzven, to pa ne vodi v resnično spremembo stališč. Bolj subtilni vplivi na osnovi socialne moči so, če komunikator na osnovi svoje avtoritete dopusti, da prejemniki sporočil postanejo nosilci določene socialne moči, da podeljujejo nagrade in kazni. V tem primeru pride do večje in trajnejše spremembe stališč in obnašanja pod vplivom prepričevanja (Milgram, 1974).

Speči učinek: gre za velikokrat opaženo težnjo, da postane neko sporočilo vplivno šele pozneje, ne pa neposredno po njegovem sprejemu. Lahko se zgodi, da s časom njegov vpliv vedno bolj narašča. Ena od razlag za ta pojav je, da prejemniki na začetku ne razlikujejo komunikatorja od vsebine sporočil in komunikator ni privlačen ali se zdi kako drugače neustrezen za prejemnike sporočil, toda le-ti polagoma vedno bolj razlikujejo med komunikatorjem in vsebino sporočil in začno slediti sporočilu, tako da postane sporočilo vedno bolj vplivno. Sčasoma namreč pozabimo na neustreznost komunikatorja in se bolj usmerimo na vsebino sporočil.

Sporočilo

Vsi vemo, kako zelo pomembna je izbira besed v sporočilu, njegova razumljivost itn. Te lastnosti sporočila so pri poskusih prepričevanja brez dvoma najpomembnejše. Toda ob tem so pomembne še druge, manj očitne značilnosti sporočil. Naj omenimo dve: enostranost nasproti večstranosti sporočil ter izzivanje strahu pri poslušalcih.

Enostranska in dvostranska sporočila: pri enostransko ali dvostransko formuliranih sporočilih gre za to, ali komunikator posreduje samo argumente v prid stališču ali posreduje argumente za in proti nekemu stališču. Na splošno ni dobro, če se pri poslušalcih ustvarja vtis o enostranskem sporočilu. Tedaj že prva, rahla razočaranja poslušalcev v zvezi s tem stališčem povzročijo upadanje zaupanja v sporočilo. Bolj ko je neko stališča podano stvarno in vsestransko argumentirano, trajneje se utrdi v zavesti poslušalcev.

Čeprav raziskave tega učinka ne potrjujejo v celoti, saj je odvisen tudi od osebnostnih lastnosti poslušalcev, njihove izobrazbe, inteligentnosti, dominantnosti oziroma submisivnosti itn. Bolj izobraženi poslušalci raje sprejemajo dvostransko informacijo in se na podlagi dobljenih informacij sami odločajo o vseh straneh nekega pojava. Manj izobraženi pa bolj zapadejo pod vpliv enostranskih informacij (Rot, 1972; Gergen, Gergen, 1986).

Izzivanje strahu pri javnosti: učinek izzivanja strahu pri prejemnikih informacij je prav tako močno sredstvo prepričevanja. Uporabljajo ga mnogi komunikatorji. Spomnimo se na filme o nevarnosti kajenja, mamil, vožnje brez varnostnega pasu, pa političnega zastraševanja z »zunanjim« ali »notranjim« sovražnikom. Toda strah deluje lahko tudi kot bumerang; takrat je opozorilo manj učinkovito, kot bi bilo brez zastraševanja. To se zgodi na primer tedaj, ko imajo ljudje občutek, da se ne morejo izogniti ali da se zelo težko izognejo grozeči nevarnosti. Zatečejo se k obrambnemu mehanizmu izogibanja sporočilu ali zmanjševanja njegove sporočilne vrednosti (Stroebe, Jonas, 1990).

Pomembni sta tudi **pozitivna** ali **negativna formulacija** oz. vsebina sporočil. Nekatere raziskave kažejo, da so negativno oblikovana sporočila na splošno nekoliko vplivnejša kot pozitivno oblikovana, vendar je ta vpliv omejen in opazen le v nekate-

rih pogojih, npr. tedaj, kadar so sporočila namenjena neposredno spreminjanju mnenj o objektu sporočil, kadar spremlja sporočila spraševanje o namerah prejemnikov, ali če se v sporočilu nagovarja prejemnike, naj spremljajo spreminjanje svojega vedenja. Prepričevanje o škodljivosti cigaret (primer negativno formuliranih sporočil) je npr. bolj učinkovito, če ga spremlja spraševanje kadilcev o tem, zakaj kadijo in zakaj bi želeli opustiti kajenje, in če se jih motivira, da spremljajo svoje opuščanje kajenja in poročajo o njem.

Prejemniki sporočil

Vemo, da prejemniki sporočil niso pasivna množica, temveč **občinstvo**, ki selektivno izbira informacije. Raziskovalci kot poglavitne selekcijske dejavnike predvsem poudarjajo:

- **težnjo ljudi po ravnotežju,**
- **težnjo ljudi po izogibanju napadov nanje,**
- **osebnostne značilnosti prejemnikov.**

Ljudje običajno želijo doseči strinjanje z drugimi, torej so pripravljeni na soglasje z drugimi, na primer s komunikatorjem. Šele ko so v tem stremljenju razočarani, se odvrnejo od osebe, ki jih je razočarala. Raziskave navajajo, da ljudje pozitivneje ocenjujemo posamezne osebe kot pa skupine – praviloma predsedniki strank dobivajo boljše ocene kot stranke. Vendar se zdi, da je ta težnja posebej pri srcu Američanom, saj raziskave v Evropi, pa tudi v Mehiki, kažejo na bolj kritičen odnos ljudi do političnih vodij kot v ZDA. Gergen domneva, da je za razliko odgovoren šolski sistem v ZDA, ki že od malega navaja šolarje k izogibanju konfliktom glede političnih mnenj (Gergen, Gergen, 1986).

Močan dejavnik, ki nasprotuje prej omenjeni začetni pripravljenosti občinstva, da bi se strinjalo s komunikatorjem, je težnja ljudi, da se »**branijo**« **pred argumenti komunikatorja**. Velikokrat se namreč strinjajo s povedanim preprosto zato, ker ne poznajo načina, kako bi se »obranili« pred »napadom komunikatorja«. Ko pa se seznanijo s protiargumenti, so precej manj pripravljeni brez zadržkov sprejeti sporočilo.

Tretji pomemben dejavnik, ki močno pospešuje ali zavira sprejemanje stališča komunikatorja, so osebnostne lastnosti. Od teh je najpomembnejše **samospoštovanje** prejemnikov sporočil. Ljudje z nizkim samospoštovanjem postanejo hitro odvisni od drugih oseb, torej hitro sprejmejo stališča drugih, in prav tako hitro podvomijo o lastnih stališčih.

Močan izvor sprejemanja stališč in pripravljenosti na spremembo le-teh so naša stališča do sebe, naše samozaznavanje, **samovrednotenje**. Če ste na primer uspešni v nekem športu, boste gojili pozitivna stališča do tega športa, če pa se vaši športni rezultati dan za dnem slabšajo, se bodo začela vaša stališča spreminjati v negativno smer. Toda prav težnja po jasni samozaznavi nas včasih privede do tega, da sledimo mnenjem in stališčem drugih ljudi. Na primer tedaj, ko imamo zmedene občutke ali

čustva, ko nismo prepričani o tem, kar čutimo. V teh primerih se velikokrat brez pomislekov opremo na stališča drugih ljudi, ki obetajo, da nam bodo razjasnila lastno stanje.

Značilnosti prepričevalnega procesa

Vpliv prepričevanja je pogosto v nasprotju s predstavo o ljudeh kot racionalnih bitjih, saj želijo posamezniki velikokrat spremeniti svoja stališča že zato, ker je tisti, ki jih prepričuje, simpatičen ali jim je podoben; ali zato, ker se poskušajo s tem približati (višjemu) socialnemu položaju, ali preprosto, ker se želijo strinjati (Gergen, Gergen, 1986). Kako je mogoče takšno početje uskladiti s predstavo o tem, da so ljudje na splošno racionalni?

Odgovor na to vprašanje se v psihologiji in v vsakdanjem življenju v grobem ponuja z dveh smeri.

Prva razlaga se imenuje **centralna smer**. Po tej razlagi ljudje aktivno razmišljajo o stvareh, o katerih skušajo izoblikovati stališča. Tedaj je stališče rezultat racionalnega premisleka.

Drugo razlago ponuja **periferna smer**, ki je zlasti v vsakdanjem življenju bolj pogosta in predstavlja nereflektirano reakcijo: ljudje spreminjajo stališča že zato, ker jim je enostavneje spremeniti stališče, kot pa se s premislekom prebiti do lastnega stališča. Precej raziskav o spreminjanju stališč zajema ravno ta način spreminjanja stališč.

Od česa je odvisno, ali bo posameznik izbral raje centralno kot pa periferno smer? Predvsem od tega, ali se je pripravljen resno ukvarjati s problemom ali ne, oziroma kako pomemben se mu zdi problem (predmet stališč).

Naslednji pomembni razlog izbire smeri je **število informacij** oziroma argumentov, ki nam jih ponuja komunikator. Na začetku oblikovanja stališč o neki stvari, ko še nimamo nobenih informacij, je pomembna vsaka nova informacija ali argument za oblikovanje stališč. Ko ima nekdo že izoblikovano stališče, bo toliko bolj spremenil stališče v skladu z namero komunikatorja, kolikor več dodatnih informacij mu bo ponudil komunikator.

Vendar ta učinek ni linearen, kajti kmalu se doseže prag informacij (argumentov), ko nove informacije in argumenti ne morejo več bistveno spremeniti pridobljenega stališča. To se zgodi, ko si je posameznik že izoblikoval svoje stališče.

Pomemben izvor informacij je **spomin**. Če imamo do nečesa negativen odnos, potem bomo tudi iz spomina potegnili same negativne dogodke, izkušnje, občutke ali misli o tem. Podobno velja za stvari, do katerih imamo pozitiven odnos. Hovland s sodelavci (1953) je ugotovil, da posameznik selektivno oziroma pristransko bere v svojem spominu in tudi pristransko izbira argumente za svojo pozicijo. To je odkril s tem, da so poskusne osebe morale igrati različne vloge in ob tem poiskati argumente zanje. Pokazalo se je, da je ta naloga poskusne osebe zelo motivirala v iskanju dobrih argumentov

za podporo svoji poziciji, pri tem pa so se aktivno izogibale nasprotnim argumentom.

Teorija o **pristranski spominski izbiri** delno nasprotuje teoriji kognitivne disonance. Po večletnih razpravah in po seriji novih raziskav pa so raziskovalci prišli do sklepa, da vsaka od omenjenih teorij usmerja pozornost na drugačen vidik obnašanja. Leta 1978 je Tesser preusmeril pozornost raziskovalcev. Menil je, da ljudje poenostavljajo, ko se iz svoje izkušnje ozirajo nazaj. Poskušajo organizirati svoje spominske vtise v koherentno podobo, pri tem pa hitro pozabijo nekonsistentne ali irelevantne podobe. Zaradi tega postaja spomin na pretekle izkušnje vedno bolj zgoščen in intenziven: če se spomnite privlačne osebe, ki ste jo srečali prejšnje poletje, boste verjetno pomislili na tiste vtise, ki podpirajo vaš koncept privlačnosti, in pozabili na vtise, ki motijo to podobo (Gergen, Gergen, 1986).

Tako boste lahko razvili bolj pozitivno stališče do neke osebe v njeni odsotnosti kot v njeni prisotnosti (če vam je seveda všeč). »V odsotnosti je ljubezen močnejša«; to razmišljanje nam sugerira, da postajajo pozitivni občutki sčasoma bolj pozitivni in negativni bolj negativni. Z drugimi besedami: globlje nekdo poseže v spomin, bolj se polarizirajo njegova stališča. Iz tega lahko tudi sklepamo, da bo imel komunikator toliko večji uspeh v poskusu spreminjanja stališč prejemnikov, kolikor bolj bo uspel v njihovem spominjanju na ugodne vtise in izkušnje s predmetom svojih sporočil.

Prepričevanje in manipuliranje

Bistvena razlika med manipulacijo in prepričevanjem je, da prepričevanje vsebuje »zaznavanje možne izbire glede sprejemanja ali nesprejemanja določenega simbolno posredovanega poziva«, **zaznavanje svobode izbire**. Prepričevanje temelji na argumentih in govornih učinkih in pušča posamezniku določeno mero svobode. Zato ni **prisilna sprememba** (coercion) oz. vplivanje na ljudi zgolj z močjo. Prepričevanje je oblika vplivanja, ki deluje na podlagi predispozicij, ne pa vsiljevanja. Spreminja stališča drugih oseb in ne zgolj njihovega obnašanja. Vpliva na njihov občutek, kaj je res ali ni res, verjetno ali neverjetno, na njihovo presojanje ljudi, dogodkov, idej, predlogov, njihovih javnih ali zasebnih zavezanosti določenim dejanjem in tudi njihovih temeljnih vrednot in ideologij.

Kljub tej opredelitvi ni lahko razmejiti spreminjanja stališč na silo od spreminjanja stališč pod vplivom prepričevanja. Veliko je namreč »vmesno« področje, ki mu lahko rečemo področje manipuliranja z drugimi, kjer je lahko prisotno tako prepričevanje kot (prikrito) nasilje. Ali npr. velik strah pri sogovorniku spremeni sporočilo govornika, ki ga hoče prepričati, v vsiljevanje stališč? So grožnje prepričevanje ali vsiljevanje? Kakšna je razlika med podkupovanjem in plačilom?

Vse navedene strategije prepričevanja dopuščajo veliko zlorab, ki jih ni mogoče vnaprej preprečiti z zakoni. Vsekakor ni jasnih meja tudi zato, ker posamezniki različno postavljajo oz. čutijo razliko med svobodnim pristajanjem na spremembo stališč in nesvobodnim prilagajanjem vsiljenim stališčem. Prepričevanje je torej resna stvar, ki vsebuje pomembne in **težavne etične izbire**.

3. Vpliv stališč na obnašanje

Raziskave niso docela potrdile pričakovanj psihologov (teoretikov in praktikov) o tesni zvezi med stališči in obnašanjem ter o ključni vlogi stališč pri kontroli človekovega vedenja. Pokazale so namreč, da ni mehanične zveze med simboličnim in dejanskim obnašanjem oziroma med besedo in akcijo.

Vpliv stališč na obnašanje je odvisen od nekaj bistvenih pogojev:

- od **okoliščin oz. situacije,** v katerih se izražajo stališča,
- od **značilnosti samih stališč,**
- od **osebnostnih lastnosti nosilca stališč,**
- od **stopnje vpletenosti** posameznika v vsebino stališč.

3.1 Pogoji spreminjanja stališč

Okoliščine

V danih okoliščinah lahko nastopajo zelo različna stališča in nasprotno, ista stališča lahko posameznik izraža v različnih okoliščinah. Na primer, osebe s predsodki do črncev so se znašle v konfliktu med dvema nasprotujočima si motivacijama: med svojimi predsodki na eni in željo po nakupu v najbližji ali najcenejši trgovini, ki jo vodi črnec na drugi strani. Dilemo skušajo te osebe razrešiti tako, da se napotijo v trgovino, kjer streže črnec, vendar nakup opravijo kar se da hitro. Poleg tega je bil pri osebah z rasnimi predsodki prisoten še en konflikt, namreč konflikt z demokratičnimi ideali ZDA, saj so pričakovale, da bo javnost odobravala nakupovanje v »črnskih« trgovinah (Vander Zanden, 1987). Naše vedenje je odvisno od spremenljivih okoliščin, zato je težko ugotoviti, kako nanj vplivajo določena stališča.

Dostopnost stališč:

Ni težko uvideti, da so nekatera naša stališča »hitreje pri roki« kot druga. Tako lahko zelo hitro odgovorimo na vprašanja o kvaliteti TV programa, precej teže pa na vprašanja, kako prestrukturirati bančni sistem. Razlika v hitrosti, s katero smo pripravljeni zavzeti stališče do nekega objekta ali stanja stvari, pomeni razliko v dostopnosti stališč. V prvem primeru gre za zelo dostopno, v drugem za manj dostopno

stališče. Razlika v **dostopnosti stališč** je pomembna zaradi možnosti spremembe stališč, kajti dostopnejša stališča so bolj podvržena spremembi kot manj dostopna (Gergen, Gergen, 1986).

Različni dejavniki odločajo, katero stališče je bolj in katero manj dostopno. Kadar gre za stvar, ki je pomembna za naše življenje, potem so stališča do te stvari tako rekoč »na jeziku«. Nekateri avtorji menijo, da na dostopnost stališč vpliva tudi način oblikovanja stališč (Fazio, Zanna, 1981). Kadar stališče gradimo na neposredni izkušnji z objektom stališča, potem je stališče prej na voljo kot tedaj, ko ga gradimo na indirektni izkušnji. Stališče do TV programa je na primer prej na voljo zato, ker sloni na neposredni izkušnji z medijem. S prestrukturiranjem bank običajni posamezniki nimamo kaj dosti izkušenj, zato manj razpolagamo s stališčem o tem.

Centralnost stališč:

Stališča se razlikujejo tudi v **stopnji centralnosti**. Nekatera stališča so močno odvisna od drugih stališč, medtem ko so spet druga bolj obrobna in laže stojijo sama zase. Naša stališča do lastne osebnosti so praviloma zelo centralna za nas, medtem ko je nemara naše stališče do nakupa novih čevljev manj centralno. Centralnost stališč je povezana z njihovo dostopnostjo – bolj centralna stališča so običajno tudi dostopnejša. Vendar je centralnost pomembna tudi sama zase, kajti bolj centralna stališča so bolj konsistentna med seboj in odpornejša proti spremembam. Toda če dosežemo spremembo kakšnega centralnega stališča, potem dosežemo precejšnjo spremembo, ker se tako spremenijo tudi vsa druga, z njim povezana stališča.

Osebnostni faktorji

Raziskovalci so ugotovili tudi pomembne povezave med nekaterimi **osebnostnimi razlikami** v sprejemanju in oblikovanju stališč ter skladnostjo med stališči in obnašanjem. Fazio in Williams sta npr. v svoji raziskavi ameriške predsedniške kampanje l. 1984 (Reagan proti Mondalu) ugotovila, da osebe, ki so hitro oblikovala svoja mnenja o objektu stališč, npr. o predsedniških kandidatih, kažejo večjo skladnost med svojimi stališči in vedenjem kot pa osebe, ki so svoja mnenja oblikovala počasneje. Odločitev slednjih je na volitvah odstopala od njihovih stališč (Stahlberg, Frey, 1990).

Drug pomemben osebnostni dejavnik, ki posreduje pri »prevajanju« stališč v vedenje, je poudarjena **samopozornost**, tj. fokusirana pozornost na svoje duševne procese. Tudi vsakdanje izkustvo nam pove, da večja pozornost do lastnih misli in občutkov poveča skladnost med našimi stališči in vedenjem. To so potrdile tudi psihološke raziskave. Toda zanimivo je, da ni vsaka samopozornost tako vplivna, temveč le pozornost na podobo o sebi v javnosti (objektivna samopozornost), tj. na »**javno samopodobo**«, ne pa nemara na vse, kar občutimo ali razmišljamo.

To ujemanje tudi ni splošno, temveč je odvisno od tega, kateri vidik naših stališč

opazujemo in katera vedenjska komponenta naše samopodobe je za nas pomembna. Če osebe npr. razvijajo objektivno samopozornost do kognitivnih vidikov svojih stališč in se potem znajdejo v situaciji, v kateri je pomemben racionalno-analitičen vidik reševanja problemov, potem lahko pričakujemo visoko skladnost med njihovimi poročili o svojih stališčih in njihovim vedenjem, če pa bodo morale delovati v afektivno nabitih situacijah, potem skladnost ne bo tako visoka (Sampson, 1991).

Tudi osebe, ki se v svojem obnašanju zanašajo predvsem na svoje občutke, misli, stališča in manj na to, kaj od njih pričakuje socialno okolje, kaj terjajo situacije, na splošno kažejo večje ujemanje med svojimi stališči in vedenjem kot osebe, ki se prilagajajo različnim situacijam in so bolj pozorne na mnenja drugih kot na lastna stališča.

Te ugotovitve so v skladu z dognanji Bema in drugih raziskovalcev, da le pri osebah, ki se v različnih situacijah **vedejo konsistentno**, lahko pričakujemo skladnost stališč in vedenja. Pri osebah, ki se od situacije do situacije vedejo različno, pa lahko pričakujemo nizko stopnjo konsistentnosti stališč ter skladnosti med stališči in vedenjem. Domnevamo lahko, da se prve osebe v svojem vedenju zanašajo predvsem nase, na svoje občutke, stališča itn., medtem ko se druge bolj opirajo na mnenja drugih ljudi, na zahteve skupin, institucij itn. (Stahlberg, Frey, 1990).

Stopnja vpletenosti posameznika

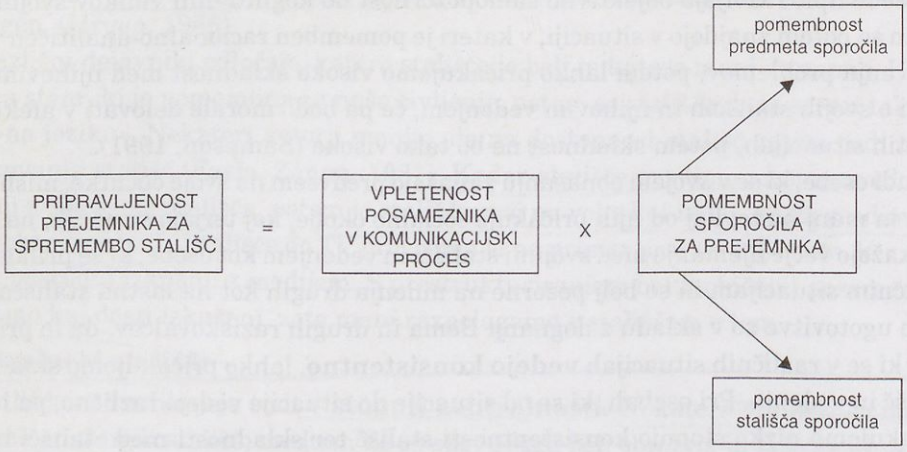
Nekateri raziskovalci ugotavljajo, da je stopnja pripravljenosti prejemnika sporočil, da sprejme ponujeno stališče ali da spremeni svoje vedenje, odvisna od **vpletenosti** posameznika v vsebino stališč oz. od **relevantnosti** sporočila zanj. Če ima posameznik zgrajena svoja stališča o tem, o čemer ga skuša prepričati komunikator, potem bo uspeh prepričevanja navadno majhen. Če pa je predmet sporočila pomemben za prejemnika in le-ta nima posebno trdnih lastnih stališč o tem, potem je uspeh prepričevanja večji.

Pomembnost sporočil je lahko dvojna:

- pomembnost samega predmeta sporočila (npr. pomembno za zdravje ali za prihodnost prejemnikov sporočila),
- pomembnost stališč, ki jih vsebuje sporočilo.

Čeprav obe obliki pomembnosti sporočil sledita pretežno centralni, ne pa periferni smeri komunikacijskega procesa, se razlikujeta glede na prepričevalni učinek. Osebna pomembnost predmeta sporočila ima večji **prepričevalni učinek** kot pomembnost stališč (Sampson, 1991).

Slika 8: Stopnja pripravljenosti prejemnika za spremembo stališč oz. vedenja



3.2. Dvofaktorski model prepričevanja

McGuire je predlagal **dvofaktorski model** spreminjanja vedenja pod **vplivom prepričevanja**. Model vsebuje pet stopenj in temelji na ideji, da mora posameznik preiti vseh pet stopenj, da pride do ustrezne spremembe vedenja:

- pozornost,
- razumevanje vsebine sporočila,
- sprejemanje argumentov in spreminjanje stališč,
- trdnost spremenjenih stališč,
- vedenje, ki ustreza spremenjenemu stališču (Stroebe, Jonas, 1990).

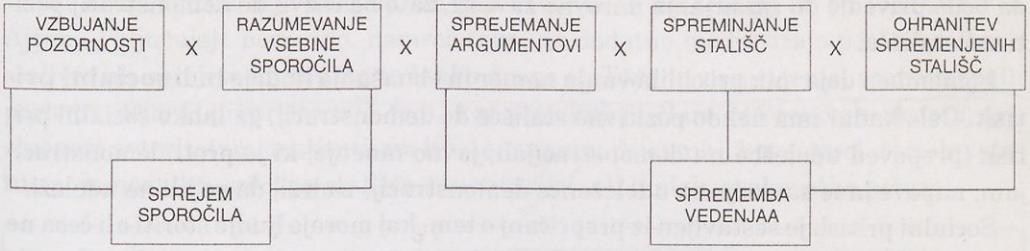
Poglavitna dela tega procesa sta:

- **recepcija sporočila**: vzbujanje pozornosti, razumevanje vsebine sporočila,
- **učinek sporočila na spreminjanje stališč**.

To sta dva osnovna faktorja prepričevanja. Vzemimo politika, ki pred volitvami nastopi na TV in poskuša pridobiti gledalce za svoje politične nazore in namene. Politik mora najprej vzbuditi pozornost s svojim nastopom. To seveda ni dovolj, kajti poslušalce mora pripraviti do tega, da razumejo njegov govor, in jih z argumenti pridobiti za svojo stvar. Toda tudi to ni dovolj za politični uspeh, če poslušalci ne ohranijo pozitivnih stališč do njega vse do volitev in če namesto njega volijo njegove nasprotnike.

Po tem modelu mora vsak prejemnik narediti vse omenjene korake v procesu prepričevanja, in vsak naslednji korak sledi šele potem, ko je uspešno končan predhodni. Tako je prepričevanje podobno teku čez ovire, ko mora vsak tekmovalec preskočiti prav vse ovire, da priteče do cilja. McGuire domneva, da je verjetnost, da se preskoči katera od ovir (tj. izvede faza v prepričevalnem procesu) premo sorazmerna produktu verjetnosti, da se uspešno pretečejo vse prejšnje faze procesa.

Slika 9: McGuirov dvofaktorski model spreminjanja stališč pod vlivom prepričevanja



Ker je verjetnost za dovršitev kateregakoli koraka običajno manj kot ena, se verjetnost za določen korak zmanjšuje, kolikor bliže koncu prepričevanja smo. S tem se razloži, zakaj je tako težko doseči poln uspeh v prepričevalnih kampanjah.

McGuire tudi predpostavlja, da vsakokratni učinek komunikacije na spremembo stališč najbolje razumemo, če na vsakem koraku prepričevanja analiziramo značilnosti komunikacije, socialni kontekst komunikacije oz. ciljne osebe. Pri tem se zgodi, da lahko učinek nekaterih stranskih dejavnikov krepi ene korake prepričevanja in nasprotuje drugim. Tako npr. inteligentnost vpliva sicer pozitivno na razumevanje stališč v sporočilu, toda negativno na njihovo dejansko sprejemanje in obdržanje.

McGuire postavi nato poenostavljeno hipotezo, da je verjetnost, da prepričevanje pripelje do spremembe stališča ciljnih oseb, enaka produktu verjetnosti same recepcije sporočil (pozornost + razumevanje) in verjetnosti za spreminjanje vedenja (sprejemanje argumentov + spreminjanje stališč).

3.3 Vpliv sprememb v obnašanju na stališča

Znano je, da posamezniki, skupine in institucije uporabljajo različne nagrade in/ali prepovedi, s katerimi skušajo vplivati na to, da bi se drugi ljudje obnašali na zaželeni način. Pa ne le na to, da bi se obnašali na ta način, temveč tudi, da bi imeli ustrezna pozitivna stališča do svojega obnašanja. Zato je sprememba obnašanja pomemben izvor spreminjanja stališč.

Povezanost obnašanja in stališč pojasnjuje predvsem novejša teorija **Fishbeina in Ajzena** (1975, 1980), ki sta predpostavila, da ljudje primarno delujejo na osnovi svojih **namer** (ciljev). Toda na namere močno vplivajo stališča in socialni pritiski. Posameznik, ki ima negativno stališče do demonstracij kot oblike političnega pritiska, se najbrž ne bo udeležil mirovnih demonstracij (in obratno!).

Vendar je povezanost stališča in obnašanja odvisna še od dveh dejavnikov:

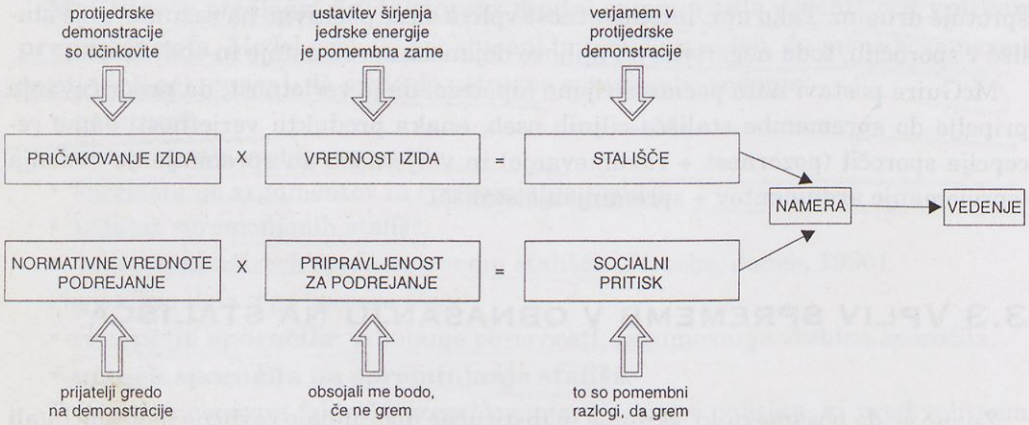
- od **pričakovanja** rezultata dejanja,
- od **vrednosti** rezultata.

Potencialni protestnik bo morda pred demonstracijo razmišljal o rezultatih demonstracij: ali bodo uspešne ali pa bodo privedle le do razočaranja? Lahko domneva, da bodo privedle do razširjanja mirovne zavesti, zato bo razvil do demonstracij pozitivno stališče.

Pomemben dejavnik pri oblikovanju namer in obnašanja ljudi je tudi **socialni pritisk**. Celo kadar ima nekdo pozitivno stališče do demonstracij, ga lahko socialni pritisk (prepoved udeležbe na demonstracijah; javno mnenje, ki je proti demonstracijam; napovedane sankcije za udeležence demonstracij) zadrži, da se jih ne udeleži.

Socialni pritisk je sestavljen iz prepričanj o tem, kaj morajo ljudje storiti ali česa ne smejo storiti – ta prepričanja so utemeljena z normativnimi pričakovanji. Zaznavanje moči pritiska pa je odvisno tudi od potrebe, da bi ustregli drugim. Fishbein in Ajzen zato ugotavljata, da je namera, da sodeluje, odvisna od vsote stališča posameznika in od njegovih domnev o pričakovanjih drugih ljudi, skladno z motivacijo posameznika za sodelovanje.

Slika 10: Fishbeinov model predvidevanja obnašanja posameznika iz poznavanja njegovih stališč (Gergen, Gergen, 1986, str. 188).



Fishbein in Ajzen sta v več svojih delih in raziskavah predstavila zelo eleganten in pregleden model spreminjanja vedenja in stališč (Fischbein, Ajzen, 1975, 1980). To je danes eden najbolje zgrajenih **kognitivnih psiholoških modelov** za spreminjanje vedenja. Preseneča, da je tako uspešen kljub svoji enostavnosti.

Po tem modelu je osnovni dejavnik, ki povzroči spreminjanje vedenja ali stališč, posameznikova **namera**. Toda namera je odvisna od dveh drugih dejavnikov, od **stališč** posameznika do (spremembe) vedenja ali stališč in od **norm**, ki jim sledi ali jih upošteva. Pri tem je pomembno, kakšen je zanj relativni pomen omenjenih stališč in norm. Če ima npr. nekdo šibka pozitivna prepričanja o črncih kot posameznikih, obenem pa je močno odvisen od skupnosti, ki odklanja črnce, potem so zanj norme skupnosti pomembnejše kot njegova siceršnja pozitivna osebna stališča. Zato bodo te nor-

me bolj določale njegove namere kot njegova stališča. Tako lahko pojasnimo dejstvo, da ne bo sprejel na delo črnca, čeprav ga osebno ceni.

Vsi drugi možni dejavniki sprememb vedenja in prepričanj se po Fishbeinu in Ajzenu vključujejo posredno, namreč tako, da dodatno modificirajo posameznikova stališča ali sprejete norme (to so lahko druga stališča in prepričanja, ocene možnih posledic dejanj, prepričanja o tem, kaj pričakujejo člani referenčnih skupin, poslušnost avtoritetam, institucijam itn. ter zunanji dejavniki, kot so spol, socialni status posameznika, splošna stališča o institucijah ali ljudeh, osebnostne poteze).

Fishbein in Ajzen sta predlagala tudi **matematični izračun možnosti za nastop spremembe** vedenja. Stališče posameznika do spremembe vedenja (stališča) lahko predstavimo kot matematično funkcijo tako imenovanih **uteži**, ki pripadajo vsem prepričanjem, ki so pomembna za posameznika pri oblikovanju stališča do spremembe vedenja, in pomembnosti teh prepričanj za posameznika.

Podobno lahko predstavimo subjektivno (od posameznika sprejeto) normo kot matematično funkcijo uteži in pomembnosti, to je uteži, ki pripadajo vsem za posameznika in za spremembo vedenja pomembnim normativnim prepričanjem, in pomembnosti teh prepričanj za posameznika. Takšni najbolj enostavni funkciji sta kar vsoti.

Fishbein je vzel za podlago merjenju prepričanj semantični diferencial, kjer vsakemu mnenju priredimo neko število med +n (popolno strinjanje z mnenjem) in -n (popolno nestrinjanje z mnenjem). Fishbein običajno vzame lestvico od +3 do -3. Prav tako vsakemu prepričanju priredi neko število (npr. od 0 do n), ki označuje moč tega prepričanja v posameznikovi strukturi prepričanj.

Skupna psihološka teža prepričanj, ki npr. vplivajo na stališče posameznika glede spremembe vedenja, je potem enaka vsoti produktov uteži in moči posameznih (relevantnih) prepričanj. Podobno je skupna psihološka teža normativnih prepričanj, ki npr. vplivajo na ustrezno subjektivno normo, enaka vsoti produktov uteži in moči posameznih relevantnih normativnih prepričanj, pomembnih za posameznikovo percepcijo norme.

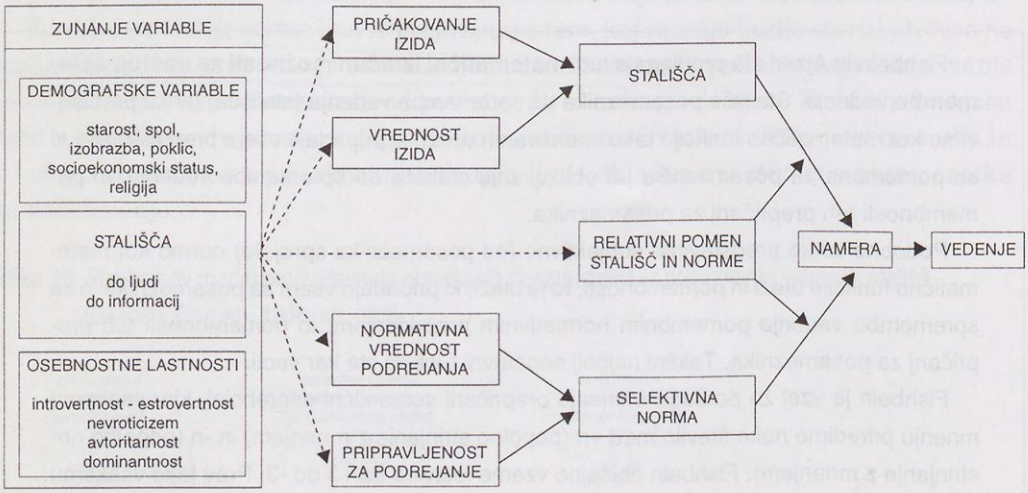
Nato se oceni, kakšna je vsota obeh matematičnih ocen. Če je npr. rezultat pozitiven, potem predvidevamo, da bo posameznik spremenil svoje vedenje, če je negativen ali 0, pa predvidevamo, da ga ne bo spremenil.

Zanimivo je, da Fishbein/Ajzenov model spreminjanja vedenja zelo dobro razlaga in napoveduje spreminjanje vedenja ter stališč, seveda, če imamo res zadostne in ustrezne podatke o posamezniku. V primerih enostavnih modifikacij vedenja, ki so odvisne od manjšega števila prepričanj, to še gre, odpove pa pri bolj kompleksnih primerih. Tam mora Fishbein vključiti tudi stranske in eksterne dejavnike, ki dodatno modificirajo strukture prepričanj.

Njuna temeljna teza pa še vedno ostane ista, da stranski in zunanji dejavniki delujejo le tako, da uvajajo modificirano strukturo relevantnih prepričanj, ki jih posameznik upošteva v odločitvah, ne delujejo pa neposredno na namero ali na vedenje.

Fishbein in Ajzen menita, da razne teorije, ki povezujejo zunanje spremenljivke z vedenjem posameznika, le zavirajo znanstveni napredek, in da v resnici potrebujemo le malo osnovnih pojmov in teorijskih prijemov, da razložimo posameznikovo vedenje (Fishbein, Ajzen, 1980).

Slika 11: Indirektni vpliv zunanjih variabel na vedenje (Fishbein, Ajzen, 1980, str. 84)



Ko torej razmišljamo o učinkih norm, nagrad in prepovedi na spremembo obnašanja in s tem na spremembo stališč, moramo upoštevati predvsem razmerja med pričakovanimi rezultati obnašanja in socialnimi pritiski na akterje. V središču pozornosti bo torej **vplivnost** (compliance) novih stališč na vedenje; torej kakšne vedenjske učinke imajo stališča, ki jih moramo sprejeti, če hočemo doseči neko »nagrado« ali se izogniti »kazni«.

Pomembno vprašanje pri tem je, ali bo vedenje, ki ga inducira sprememba stališča, **konsistentno** z že obstoječimi stališči. Če bi na primer država uvedla zakon, ki bi silil ljudi k jutranjemu joggingu, potem bi bilo za nasprotnike jogginga takšno vedenje v nasprotju z njihovimi stališči. Nasprotno pa bi bilo isto vedenje skladno s stališči pristašev zdravega življenja. Pravimo, da je v prvem primeru »vplivnost« nasprotna stališčem posameznikov, v drugem primeru pa je v skladu z njimi.

Ljudje težimo k temu, da to, kar počnemo, opravičujemo kot pravilno in dobro. Raziskave rasizma so opozorile, da vsakdanje obnašanje ljudi, ki so podvrženi rasnim predsodkom, bistveno vpliva na reprodukcijo rasnih predsodkov. Torej ne le, da branimo svoja stališča s svojimi dejanji, temveč tudi s svojimi stališči branimo svoja dejanja (Myers, 1988, 1994). Učinek obnašanja na stališča s pridom uporabljajo razne psihoterapije, žal pa tudi tehnike spreobračanja in »pranja možganov«.

3.4 Kako vplivati na spremembo obnašanja in navad?

Sedaj, ko smo si ogledali učinke prepričevanja in medsebojno povezanost obnašanja in stališč, se lahko vprašamo, katera sredstva in dejavniki v vsakdanjem življenju najmočneje učinkujejo na spreminjanje obnašanja/stališč ljudi.

S tem problemom se zlasti pogosto soočajo institucije oblasti. Kaže se na primer v vprašanju, katere ukrepe je treba sprejeti, da bi ljudi odvadili škodljivih navad, kot so: pretirano pitje, kajenje, vožnja brez varnostnega pasu; ali v vprašanju, kako motivirati ljudi za sprejem novih navad in potreb, kot je na primer vgradnja katalizatorja v avtomobil. Ali naj institucije v teh primerih posežejo po boljših in dostopnejših informacijah ali po zakonskih sankcijah ali nagradah?

Primeri uvajanja uporabe varnostnih pasov v različnih deželah kažejo, da so na to kratkoročno najbolj vplivale grožnje s kaznijo. Vse prejšnje akcije množične propagande in informiranja o prednosti uporabe varnostnih pasov so bile namreč neuspešne. Preverjanje stališč voznikov – pred in po uvedbi kazenskih sankcij – pa je pokazalo, da se je po uvedbi sankcij močno povečal odstotek voznikov, ki so imeli do uporabe varnostnih pasov pozitivno stališče (Stroebe, Jonas, 1990).

Ta primer govori v prid **neposrednemu vplivanju** na spremembo obnašanja (in neučinkovitosti **posrednega vplivanja** skozi informiranje). Močan pa je tudi ugovor tovrstnemu eksternemu »pogojevanju« obnašanja in spreminjanja stališč ljudi, ki pravi, da so učinki takšnega pogojevanja sicer takojšnji in množični, vendar tudi zelo kratkotrajni in površinski. Če odpade grožnja z negativnimi sankcijami, se ljudje zelo hitro vrnejo k »starim« načinom obnašanja in k starim stališčem. Enako se zgodi tudi tedaj, če ni mogoč učinkovit in stalen nadzor nad obnašanjem ljudi: omejitve hitrosti vožnje postajajo zelo hitro neučinkovite, če jih ne spremlja redna radarska kontrola na cestah.

Teh slabosti pri »posrednih« vplivih s pregovarjanjem in informiranjem ne srečamo. Tu so sicer spremembe obnašanja zelo počasne, nemnožične, vendar so tudi trajne, ko se enkrat vzpostavijo. Ljudje sprejmejo te spremembe skozi splet intrinzičnih razlogov, torej na osnovi lastnega premisleka in lastnih razlogov. Če uporabimo terminologijo Pettyja in Cacciopa (1981), lahko rečemo, da so tiste spremembe stališč, ki se zgodijo prek »**centralne smeri**«, trajnejše kot tiste, ki se zgodijo na način »**periferne smeri**«. Prve so bolj odvisne od posameznika, so počasnejše in nemnožične, druge pa so kolektivne in množične, hitrejše ter manj odvisne od posameznika (Sampson, 1991).

Ko je v družbi potrebno na hitro uvesti relativno površinske spremembe v obnašanju/stališčih, je gotovo primernejše zanašanje na neposredne in **eksterne vplive**. Ko pa gre za globlje in dolgoročnejše spremembe, je primernejša uporaba posrednih in **internih vplivov**. Tragično in v glavnem negativno izkustvo družbenih

revolucij v dvajsetem stoletju kaže, da ni mogoče hkrati doseči obojega: hitre in učinkovite spremembe obnašanja/zavesti na osnovi zunanjega pritiska institucij oblasti ter dolgoročne spremembe obnašanja/zavesti ljudi, zasnovane na notranje sprejetih stališčih. Kolikor bolj se je povečeval pritisk institucij, ideologije na ljudi, toliko bolj so se ljudje le na zunaj prilagajali tem pritiskom, in toliko večji je postajal razkorak med stvarno družbeno zavestjo ljudi in ideološkimi zagotavljanji o uspehu revolucionarnih sprememb.

4. Teorijski modeli stališč

Socialni psihologi so razvili več teorij, ki pojasnjujejo nastanek in ohranjanje stališč. Tem teorijam je skupna predstava, da ljudje usklajujemo svoja stališča tako, da prilagajamo novo sprejeta stališča že obstoječim, s čimer ohranjamo konsistentnost mišljenja in vedenja. S težnjo po uravnoteženem mišljenju in socialnem delovanju lahko pojasnimo tudi relativno trajnost že obstoječih stališč.

Osnovne teorije, ki pojasnjujejo konsistentnost stališč, so: **Heiderjeva teorija ravnotežja, Sherifova teorija polarizacije, Abelsonova in Rosenbergova teorija afektivno-kognitivne konsistence, Osgood-Tannenbaumova teorija kongruence in Festingerjeva teorija kognitivne disonance.**

4.1 Kognitivne teorije ravnotežja

Fritz Heider (1958) je postavil tezo, da skušamo ljudje nenehno vzpostavljati in ohranjati **ravnotežje** med stališči. Stališča, ki se nam zdijo v neskladju z drugimi stališči, povzročajo neugoden občutek kognitivnega neravnotežja, zato ljudje težijo k odpravljanju neravnotežja. Torej spreminjajo mrežo stališč tako, da se ponovno vzpostavi ravnotežje med njimi.

Abelsen in Rosenberg (1958) sta povsem kognitivistično Heiderjevo teorijo ravnotežja dopolnila z emocionalno komponento in tako razvila teorijo **emotivno-kognitivne konsistence**. Nekonsistentnost stališč lahko odpravimo z:

- redefinicijo stališč,
- redefinicijo posameznih emocionalnih povezav med stališči,
- vključitvijo celotnega nekonsistentnega sistema stališč v kak obsežnejši kognitivni sistem, v katerem ni več nekonsistentnosti (Gergen, Gergen, 1986).

Na vzpostavljanje konsistentnosti v stališčih vpliva tudi to, koliko je neko stališče v mreži stališč dostopno ali »blizu« posamezniku. Sherif in Hovland (1961) sta ugotovila, da lahko vsako stališče razvrstimo na nekem kontinuumu »**bližine**« oziroma »**oddaljenosti**« za posameznika (Sherif, Sherif, 1969). Tista stališča, ki se nam zdijo bližja (oziroma so tudi bolj dostopna za nas), zaznavamo za še bližja, kot so glede na svojo objektivno vsebino (asimilacija stališč), medtem ko stališča, ki so za nas bolj od-

daljena (manj dostopna), ocenjujemo za še bolj oddaljena, kot so glede na svojo objektivno vsebino (kontrastiranje stališč). Ta pojav imenujemo polarizacija stališč.

Polarizacija stališč je tudi način, kako ljudje vzpostavljamo kognitivno konsistentnost med stališči. Skladnost dosežemo s tem, da si poenostavimo kognitivno polje tako, da izberemo centralna stališča in razdelimo ostala stališča na tista, ki se ujemajo s centralnimi stališči, in druga, ki jim nasprotujejo. Bolj ko je ta delitev ostra, laže je ohranjati kognitivno skladnost, seveda za ceno nujnih poenostavitev in izkrivljenih ocen. Zato med bolj oddaljenimi stališči ne občutimo tako močne neskladnosti kot med bližnjimi stališči. Ljudje vzpostavljamo **skladnost stališč** tako, da v primeru neskladja poskušamo najprej spremeniti bolj oddaljena stališča, šele nato pa stališča, ki so nam blizu. Nasprotno pa smo pripravljeni dolgo braniti stališča, ki so nam blizu, in pri tem radi vztrajamo čez vsako razumno mero.

Po Sherifu in Hovlandu predstavljajo stališča neke vrste »**sidra**«, glede na katera ocenjujemo vse druge možne odnose med lastnim vrednostnim sistemom in sistemi, ki odstopajo od našega. Sherif in Hovland sta v svojem raziskovanju stališč o rasizmu pokazala, da npr. osebe, ki zavračajo rasizem, dojemajo stališča naprotnikov črncev za bolj negativna kot povprečni belci, ki tudi ne nasprotujejo črncem. To sta razložila s svojo tezo o »**vpletenosti osebe**« v problematiko, ki jo zadevajo določena stališča. Po tej hipotezi je polarizacija stališč višja pri posameznikih, ki so bolj vpleteni v situacijo, ki jo ocenjujejo (**ego-involvement**). Za osebo, ki npr. ostro nasprotuje rasizmu, bo značilno, da zelo ostro zavrača nasprotnike črncev in močno simpatizira z borci zoper rasizem. Nasprotno seveda velja za rasiste.

Za osebe, ki so do te problematike bolj mlačne, čeprav ne sprejemajo rasizma, pa je značilno, da ocenjujejo stališča manj ekstremno. Posameznik doseže polarizacijo stališč s tem, da drugače razlaga in sistematsko deli »vmesne« informacije (tiste, ki same po sebi niti jasno ne zagovarjajo niti jasno ne nasprotujejo centralnim stališčem), ki jih deli na »za in proti« svojim centralnim stališčem. To doseže tudi z drugačno razlago informacij v skladu s svojimi stališči. Tako razpade **kognitivni prostor** posameznika na dve vedno jasneje polarizirani enoti. Ta kognitivni proces je po Sherifu podlaga stereotipov, fanatizma, ekstremizma itn. (Sherif, Sherif, 1969).

Osgood in Tannenbaum (1955) sta na osnovi spoznanj o neenaki teži različnih neskladnosti med stališči razvila teorijo **kongruence oz. skladnosti**. Na splošno velja, da ljudje občutimo neskladnost stališč šele tedaj, ko ta stališča zares povežemo med seboj. Zato sta Heiderjevo enostavno klasifikacijo na pozitivna in negativna stališča razširila tako, da sta vpeljala skalo z več enotami v razponu od maksimalno negativne vrednosti prek nevtralne vrednosti (0) do ustrezne maksimalno pozitivne vrednosti. Ljudje imamo do različnih objektov svojih stališč različno močne pozitivne ali negativne vrednosti, ali pa imamo do nečesa nevtralen odnos. V procesu odpravljanja neskladnosti moramo najprej urediti razmerja med stališči, ki imajo največjo (negativno ali pozitivno) vrednost. Res pa je, da stališča, ki imajo ekstremne vrednosti, najteže spreminjamo (Faßheber, 1984).

4.2 Teorija kognitivne neskladnosti (disonance)

Najbolj znana in razdelana teorija skladnosti je Festingerjeva teorija **kognitivne neskladnosti** (1957). Po Festingerju gre v procesu odpravljanja nekonsistentnih stališč za vzpostavljanje skladnosti stališč. Njeno nasprotje imenujemo **neskladnost**. V primeru neskladnosti gre za navzkrižje med stališči, namreč eno stališče nasprotuje drugemu oz. temu, kar iz njega izhaja. Poudarjam pa, da gre za občutek neskladnosti in ne nujno za stvarno neskladnost. Ljudje namreč reagiramo na tisto neskladnost, ki jo čutimo in kakor jo čutimo. Ta pa je lahko enaka dejanski neskladnosti stališč ali pa se od nje razlikuje. Torej le psihološka neskladnost izziva potrebo po njeni redukciji. Odpravi neskladnosti pravi Festinger **redukcija** neskladnosti.

Stališče lahko na različne načine nasprotuje drugemu stališču:

- **logično**, ko prihaja do klasičnega protislovja stališč (npr. družba, ki se razglaša za demokratično, pa zakonsko omejuje pravico posameznikom do svobodne izbire o rojstvu otrok);
- **normativno-kulturno**, kjer se eno stališče ne ujema z drugim zaradi določene kulturne norme, ki tega ne dopušča (npr. oče, ki je agresiven in nasilen do otrok in žene in je prepričan, da je dober oče);
- **nepovezanost stališč**, ki imajo svoj splošni javni pomen (npr. nekdo, ki vedno znova voli leve stranke, se nenadoma ogreje za kandidata desnice);
- **neujemanje s preteklimi izkušnjami**; npr. negativen odnos do omejevanja hitrosti na cesti kljub poznavanju statistik o prometnih nesrečah.

Občutek neskladnosti običajno ni odvisen le od posamezne neskladnosti, temveč ustreza prej razmerju med neusklajenimi in usklajenimi elementi v strukturi stališč za posameznika. Točneje, neskladnost v odnosu do določenega stališča je enaka razmerju med občutenimi kognitivnimi elementi, ki se s tem stališčem ne skladajo, in občutenimi kognitivnimi elementi, ki so z njim skladni. Zato npr. lahko reduciramo neskladnost s tem, da zvišamo psihološki pomen tistim svojim kognitivnim elementom, ki potrjujejo neko stališče, ali tako, da znižamo psihološki pomen elementom, ki so z njim v neskladju (ali pa kombiniramo obe metodi).

Pomembno pa je, da je Festinger pri pojmu neskladnosti upošteval tako neskladje med komponentami stališč kot tudi neskladje med stališči in obnašanjem posameznika. Po njegovem mnenju imamo tako lahko tudi neskladnost med občutki, ki jih vzbujajo stališča (odpor do uporabe varnostnih pasov v avtu), in kognitivnimi vsebinami stališč (sprejemanje razlage o potrebnosti varnostnih pasov). Tako so se ob nekem potresu v Indiji govorice o nevarnosti novih potresov najbolj razširile v tistem okolju, ki ga je potres manj ogrozil, medtem ko so bili ljudje na ogroženem ozemlju manj prestrašeni.

Festinger, ki je razlagal ta primer, je menil, da sta si občutek strahu in odsotnost

ustreznega razloga za strah v neskladju. Govorice o novih potresih so dale razlog za strah in so tako zmanjšale neskladnost med občutkom strahu in odsotnostjo razloga za strah. Te govorice so bile nov, dodatni element k mreži stališč posameznikov, ki so bila v skladu s strahom. Nasprotno pa so ljudje, ki doživijo vso moč potresa, že zato dovolj prestrašeni in jim ni treba »dodajati« novih elementov (govoric).

Kognitivna neskladnost in obnašanje

Festinger je prav tako veliko raziskoval neujemanja med stališči in vedenjem neke osebe. Tudi to je imel za primere kognitivne neskladnosti, ki terja svojo odpravo. Sprememba stališč, ki so v neskladju z drugimi stališči ali z obnašanjem, je poleg dodajanja novih elementov h kognitivni mreži pogosta metoda za **redukcijo neskladnosti**. Primer za to je kadilec, ki se uspe prepričati, da zanj cigarete niso škodljive.

Najbolj racionalna oblika reševanja te neskladnosti bi seveda bila, da bi prenehal kaditi. Ker pa je tudi občutek za racionalnost odvisen od motivov posameznika in od drugih okoliščin, bo kadilec pogosto ravnal drugače, kot bi velevala »najboljša strategija« za odpravo neskladnosti. Npr. tako, da ostane kadilec in se pri tem sklicuje na svoje znance, ki tudi kadijo, pa so še vedno zdravi. Ali sklene, da bo kadil le cigarete, ki so manj nevarne (s filtrom), ali zgolj pipo. Bolj drastična varianta redukcije neskladnosti pa je, če nekdo trdi, kako obožuje »nevarno življenje« (torej tudi kajenje), ker je bolj romantično. Itn. Načinov redukcije neskladnosti v primeru kadilcev je seveda toliko, kot je kadilcev.

Teorija neskladnosti se zdi včasih v nasprotju s pričakovanji o vedenju ljudi. Po tej teoriji namreč velja, da bo sprememba stališč toliko večja, kolikor manjša je pričakovana nagrada za takšno spremembo. In manjši ko je pritisk, potreben za to, da se čutimo odgovorne za spremembo stališč, večja je možnost za spremembe stališč. Ljudje namreč ne občutimo neskladnosti med svojimi stališči in dejanji, ki se zdijo v nasprotju z našimi stališči, če imamo za takšno početje močan eksterni razlog. Tedaj lahko neusklajenost odpravimo z jasnim opravičilom, na primer »Kako pa naj bi odklonil tako veliko nagrado?«, »Oni so me prisilili v to« (Vander Zanden, 1987).

Osebe, ki zaradi majhne nagrade ali majhnega zunanjega pritiska spremenijo svoje stališče, se morajo bolj potruditi v racionalizaciji svojega početja, posledica tega pa je težja spremenljivost stališč. Že Festinger sam je napravil nekaj eksperimentov, ki so potrjevali to hipotezo in razlago, vendar so kasnejši raziskovalci njegove eksperimente dokaj kritizirali, oz. so opozorili na posebne pogoje za njihov uspeh (npr. tedaj, kadar poskusne osebe nimajo občutka, da so prisiljene sprejeti pogoje eksperimenta ali da so omejevane v svojih odločitvah), tako da opaženi pojav velja le za nekatere primere nagrajevanj.

Kognitivna neskladnost in potreba po svobodi

Pomembno dopolnilo k Festingerjevi teoriji je Brehmova in Cohenova teorija (1962) **vezanosti** (commitment) in **prostovoljnosti** (volition). Vezanost pomeni, da smo s sprejemanjem neke odločitve, z nekim dejanjem (ali z ne-dejanjem) tako ali drugače aktivno vpleteni in soodgovorni za dogajanje okrog nas. Ljudje smo torej vezani na odločitve, dejanja in na njihove posledice. Zato težimo k reduciranju vseh neskladnih elementov, ki izvirajo iz nepovratnosti naše vpletenosti v dogodke. Če nekdo bolj ceni zasebne šole kot državne, pa se kljub temu znajde v državni šoli, bo moral nekako zmanjšati neskladnost med stališčem in dejanskim stanjem (ki je zanj nepovratno), na primer tako, da bo začel bolj hvaliti državne šole ali pa manj ceniti zasebne (racionalizacija po načelu »kislo grozdje«; Bem, 1967).

Občutek neskladnosti med stališči je odvisen tudi od **občutka svobode** posameznika pri izbiri in spremembi stališč. Le ljudje, ki imajo tak občutek, lahko občutijo neskladnost med svojimi stališči (namerami, cilji) in rezultati svojih odločitev (dejanj). Če so namreč prisiljeni v neko početje, potem že zametke neskladnosti lahko zelo hitro odstranijo s tem, da se sklicujejo na zunanjo prisilo oziroma na lastno neodgovornost za dejanja. Če je npr. posameznik, ki je moral oditi v državno šolo, to naredil zaradi ekonomske nuje in ne nemara zato, ker ni opravil sprejemnega izpita na zasebni šoli, bo verjetno čutil le majhno neskladnost med svojimi ambicijami in realnostjo. Morebitne neuspehe v šoli bo razlagal kot posledico vsiljene izbire, ne pa kot posledico svojega slabega znanja.

Za teoretike neskladnosti človek ni »razumna žival«, temveč je »žival, ki racionalizira«, tj. skuša dajati sebi in drugim vtis racionalnega obnašanja (Secord, Backman, 1976). Po teoretikih neskladnosti ljudje nikoli nismo v popolni konsistenci glede svojih prepričanj, saj se jih v vsakem trenutku le malo zavedamo. Res pa je, da se tudi ne zavedamo vseh neskladnosti svojih stališč. Vendar pa smo v praksi tako rekoč stalno na tem, da moramo reducirati to ali ono občuteno neskladnost. Seveda pa je vprašanje, kakšne strategije za redukcijo neskladnosti se oprimemo. To pa je odvisno od osebnostnih, kulturnih in socialnih dejavnikov.

Teorija neskladnosti in samopodoba

Teorija neskladnosti se neposredno povezuje s **teorijami socialne percepcije in pripisovanja**. Tako npr. lahko z redukcijo neskladnosti pojasnimo, zakaj posameznik sebi težko pripiše odgovornost za svoje dejanje in ga raje pripiše drugim. Posameznik namreč občuti močno neskladnost med svojimi prepričanji, da ravna svobodno in odgovorno, in svojimi dejanji, ki jih ima za socialno nezaželene, oz. je prepričan, da jih drugi negativno vrednotijo. Zato bo posameznik skušal zreducirati neskladnost tako, da socialno nezaželenih rezultatov svojih dejanj ne bo pripisal sebi, temveč okolici.

Nekateri avtorji, npr. Aronson, sploh dopolnjujejo teorijo neskladnosti s trditvijo, da posameznik občuti bolečo neskladnost le tedaj, kadar je ogrožena njegova samopodoba; npr. neskladnost, ki se kaže v ugotovitvi, da »sem moralen in dober človek, toda naredil sem napako, ko zaradi lastnega udobja nisem pomagal prijatelju v stiski«.

Zato so Aronson in njegovi sodelavci razvili teorijo, v kateri povežejo **koncept sebe** in neskladnosti. Neskladnost se ne pojavlja preprosto med dvema ali več stališči, temveč je predvsem med pozitivnim odnosom posameznika do sebe in drugimi ugotovitvami o sebi. Po Aronsonu ta težnja nastane zaradi nasprotja med visokim samovrednotenjem posameznika in nizkim vrednotenjem početja, ne pa zgolj zaradi velike neskladnosti med oceno, da je nekaj manj vredno, in stališčem, da je neko početje (kljub temu) zanimivo. To pomeni, da neskladnost postaja toliko bolj nevzdržna, kolikor pomembnejša za posameznika, za njegovo samopodobo so stališča v neskladnosti (Aronson idr., 1965). Kolikor večja je neskladnost, toliko večja je motivacija posameznika za zmanjšanje neskladnosti.

4.3 Socialne razsežnosti kognitivne neskladnosti

Po mnenju nekaterih kritikov pa pri neskladnosti sploh ne gre za neko notranje kognitivno stanje in reakcije nanj, temveč za željo, da se v odnosih z drugimi ljudmi vedemo konsistentno. Tudi Secord in Backman mislita, da je za zmanjšanje neskladnosti stališč pomembnejše to, ali posameznik verjame, da tudi drugi ljudje vedo za njegovo neskladnost. Le v tem primeru bo posameznik sklenil reducirati neskladnost. Če nekdo izvaja dejanje, ki ni v skladu s sprejetimi normami, pa ga npr. nihče ne vidi, ga bo neskladnost med ravnanjem in njegovimi moralnimi stališči le malo motila. Do močnega **občutka neskladnosti** pride tedaj, če gre za dejanje, ki ga vidi javnost in so njegove posledice zelo pomembne za ljudi, a niso v skladu z normami skupnosti, katere del je tudi delujoči posameznik (Secord, Backman, 1976).

Te ugotovitve so teorijo neskladnosti pripeljale do njenega roba, saj je ni več mogoče razumeti kot kognitivno teorijo stališč, kot je bila prvotno zamišljena. Toda te ugotovitve so pripeljale do roba vse tiste teorije, ki so zgolj kognitivno naravnane. Pokazale so na socialne elemente v »kognitivni strukturi stališč«. Tako je npr. skladnost med stališči in obnašanjem oseb zelo visoko vrednotena in pričakovana lastnost posameznika v evropskih in ameriških zahodnih družbah. Je znak osebnostne trdnosti in integritete posameznika. V japonski kulturi pa je npr. skladnost manj pomembna lastnost, celo nasprotno, je znak nezrelosti, nevljudnosti in nepremišljenosti posameznika (Sampson, 1991).

Za zahodnjake je skladnost stališč in zlasti skladnost stališč in vedenja ne le kulturno zaželena, temveč pogosto tudi potrebna lastnost. Verjetno pa je v tej težnji h

konsistenci skrit tudi velik delež **nevidne socialne kontrole** nad posamezniki in ne samo »kulturna specifičnost«, ker se na posameznike kot »integralne osebnosti« sklicujejo vsi, od izobraževalnih sistemov, prek reklam, bank, delodajalcev, pravnikov do političnih govorcev. Ljudje torej ne reagiramo neposredno na neravnotežje v kognitivni mreži stališč, pač pa na socialni kontekst, v katerega postavljamo sebe in svoje obnašanje, kadar ravnamo v skladu ali v nasprotju s svojimi stališči.

Kritike kognitivnih teorij stališč pa ne pomenijo, da je njihova kognitivna struktura malo pomembna in da je vedno odločilen socialni kontekst stališč. Stališča so nepogrešljiva v socialni predelavi informacij. Rezultati raziskav **kognitivne strukture stališč** in podatki drugih sorodnih raziskav o kogniciji govorijo v prid tezi, da se stališča povezujejo v nekakšne organizirane celote, ki skušajo ohraniti svojo notranjo skladnost. Ta skladnost je seveda soodvisna tudi od družbenih in kulturnih oblik razlaganja stvarnosti in stališč, vendar noben odrasel posameznik z lastno strukturo stališč ni brez nje.

Nekateri avtorji govorijo, da že posamezna stališča sama predstavljajo neke vrste **kognitivne sheme**, ki skrbijo za skladno in gladko kodiranje in dekodiranje informacij, za njihovo shranjevanje v spominu in ponoven priklic v zavest (Stahberg, Frey, 1990). Po Juddu in Kuliku (1980) vodijo stališča **predelavo relevantnih informacij** tako, da **polarizirajo informacije** na tiste, ki so v skladu s stališčem, in one, ki mu nasprotujejo. To ima svoj razlog v naši kognitivni ekonomiji, kajti polarizacija informacij olajša shranjevanje informacij v spominu in ponovni priziv informacij. Omogoča nam hitrejše reagiranje na sprejete nove podatke.

To se je pokazalo tudi v nekaterih eksperimentih, ki so ugotavljali, da so poskusne osebe z močnimi stališči za ali proti nečemu znatno hitreje afirmativno ali negativno reagirale na izjave, ki so se skladale z njihovim stališčem ali pa mu nasprotovale, kot pa na izjave, ki so bile nevtralne glede njihovih stališč. Drugi poskusi so pokazali, da si poskusne osebe najhitreje zapomnijo tiste informacije, ki podpirajo njihova stališča, nato informacije, ki jim nasprotujejo, in najpočasneje informacije, ki so nevtralne glede na stališča (Stahberg, Frey, 1990).

Po Rossu pa je bolj upravičeno govoriti o tem, da stališča igrajo vlogo **pomožnih dražljajev**, ki privedejo do poudarjanja tistih oblik vedenja, ki se skladajo s stališči, ali celo do rekonstrukcije preteklega vedenja glede na sprejeta stališča (Ross, McFarland, Fletcher, 1981).

Različni teoretski pristopi na različne načine pojasnjujejo ugotovitve, ki smo jih navedli o vplivu sprememb v obnašanju na spremembo stališč. Festingerjeva teorija poudarja vpliv težnje po zmanjšanju **kognitivne neskladnosti** med novim načinom obnašanja in dotedanjimi stališči. Bemova teorija **samozaznavanja** (1967, 1972) gradi na vplivu opazovanja lastnega obnašanja in pa učinkov definicij lastnega duševnega stanja, ki jih dajejo druge vplivne osebe. Teorija Tadeschija in Rosenfelda o **ustvarjanju vtisa** postavlja v ospredje težnjo posameznikov, da na vsak način ustvarijo vtis konsistentnega obnašanja in konsistentnih stališč pri drugih osebah (Stroebe, Jonas, 1990).

Druge teorije in raziskave opozarjajo še, da posamezniki lažje sprejemamo tista stališča, ki izvirajo iz dejanj, za katere se čutimo odgovorne, kot pa stališča iz vsiljenih dejanj. Zato smo tako podvrženi **identifikacijam s socialnimi vlogami**. Ko »smo v vlogi«, sprejemamo tudi norme in predstave, ki podpirajo to vlogo.

Večletni poskusi odkrivanja, katera od navedenih teorij je bolj pravilna, niso obrodili sadov (Stroebe, Jonas, 1990). Danes domnevamo, da ne gre za medsebojno nasprotujoče si teorije, ampak da se te teorije medsebojno dopolnjujejo. Vsaka od njih izpostavlja drug vidik, drug možen dejavnik v zvezi s spreminjanjem stališč zaradi spremenjenega obnašanja. Kateri vidik oziroma kateri dejavnik bo prevladal v konkretnih okoliščinah, je odvisno prav od teh okoliščin in od osebnostnih lastnosti posameznikov. Nekdo je morda bolj občutljiv na kognitivno neskladnost, drugi raje podlega stališčem drugih ljudi, tretji rad ustvarja vtis konsistentnega obnašanja itn. Zato tudi ni mogoče z lahkoto odgovoriti, kateri dejavnik privede ljudi do spreminjanja stališč ali do spreminjanja obnašanja. Teorije, ki bi lahko združile vse te različne koncepte, pa šele nastajajo.

Ključni pojmi in opredelitve:

Stališča so trajni sistemi pozitivnega ali negativnega ocenjevanja, občutenja in aktivnosti posameznika v odnosu do različnih socialnih situacij in objektov.

Stališča so:

- **dispozicije** (duševna pripravljenost za določen način reagiranja),
- **pridobljena** v socializaciji,
- **delujejo na vedenje** posameznika, ga usmerjajo,
- **kompleksna** (kognitivna, emotivna, aktivnostna, komponenta).

Prepričanje je kognitivna sodba o nečem. Predstavlja sestavino spoznavnega aparata posameznika. Temelji na kognitivni komponenti.

Mnenje je manifestacija stališča (npr. v besedah izraženo stališče) v konkretnih situacijah, zato je bolj specifično in spremenljivejše od stališča.

Vrednota je pojmovanje o ciljih in pojavih, ki jih visoko cenimo, za katere se v življenju zavzemamo in h katerim težimo.

Stališča se lahko spreminjajo v **intenziteti** (od manj k bolj ekstremnim ali obratno) in v **smeri** (od pozitivnih v negativna ali obratno).

Najpomembnejši **dejavniki spreminjanja stališč** so:

- skupinska pripadnost (vpliv primarnih in referenčnih skupin),
- informacije in znanje (npr. vpliv množičnih medijev),
- osebnostne lastnosti in značilnosti (predvsem izkušnje, trenutne potrebe, motivacija posameznika).

Posameznik **ne more ohraniti stališč**, ki **odstopajo** od večine ali so alternativa večinskemu stališču, če si ne najde dovolj stabilne in trajne referenčne **skupine so-**

mišljenikov. Kolikor bolj zavrača večinska stališča, toliko bolj se naveže na referenčno skupino somišljenikov.

Vpliv informacije na oblikovanje stališč je odvisen od **komunikatorja** (izvora sporočila), **vsebine** sporočila, **medija** ali kanala komuniciranja in **prejemnika** sporočila.

Komunikator je toliko bolj prepričljiv, kolikor bolj je verodostojen, privlačen, kolikor jasneje izraža svoje namere in kolikor večjo socialno moč ima (je npr. avtoriteta).

Centralna smer spreminjanja stališč: spreminjanje stališč na podlagi aktivnega razmisleka o stvareh, o katerih skušamo izoblikovati svoja stališča. Sprememba stališča je rezultat razumnega premisleka.

Periferna smer spreminjanja stališč: sprememba zaradi neracionalnih razlogov, npr. zato, ker se nam zdi enostavneje spremeniti stališče, kot braniti svoje staro stališče.

Sprememba stališč, ki se zgodi po centralni smeri, je trajnejša kot tista, ki se zgodi po periferni smeri.

Stališča vplivajo na vedenje, vendar je njihov vpliv odvisen od:

- **okoliščin** izražanja stališč (npr. lažja dostopnost stališča povečuje njegov vpliv),
- **značilnosti samih stališč** (npr. centralna stališča vplivajo bolj kot obrobna),
- **osebnostnih lastnosti** nosilca stališč (npr. bolj avtonomne osebe manj spreminjajo svoja stališča) in
- **stopnje vpletenosti** posameznika v vsebino stališč (npr. če je stvar, o kateri govori stališče, za nas pomembna, potem bomo težko spremenili svoje stališče o njej).

Ljudje težimo k temu, da to, kar počnemo, opravičujemo kot pravilno in dobro. Ne le, da **branimo svoja stališča** s svojimi dejanji, temveč s svojimi stališči tudi branimo svoja dejanja. Na tem spoznanju temeljijo različne psihoterapije, pa tudi metode »pranja možganov«.

Posameznik teži k medsebojni skladnosti stališč (kognitivnemu ravnotežju). Neskladnost stališč je **kognitivno neravnotežje**. Ljudje težimo h kognitivnemu ravnotežju (Heider), pa tudi k ravnotežju (skladnosti) med emotivnimi in kognitivnimi komponentami stališč (Abelson in Rosenberg). Kognitivno ravnotežje se vzpostavlja npr. s pomočjo **polarizacije** stališč (poostritev razlike med stališči za in proti neki stvari).

Kognitivno neskladje (disonanca) je lahko:

- logično (protislovje med stališči),
- normativno-kulturno (stališče nasprotuje kaki socialni normi),
- vedenjsko (vedenje je nasprotno obstoječim stališčem),
- izkustveno (stališče nasprotuje dotedanjim izkušnjam posameznika ali skupnosti) (Festinger).

Po Festingerju bo sprememba stališč toliko večja, kolikor manjša je pričakovana

nagrada za takšno spremembo. Manjši, ko je pritisk, ki je potreben za to, da se čutimo odgovorne za spremembo stališča, večja je možnost za spremembo stališča.

Priporočena literatura:

- Eiser, J. R. (1986): Social Psychology. Attitudes, Cognition and Social Behaviour. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Hovland, C. I., Janis, I. L., Kelley, H. (1953): Communication and Persuasion. Yale Univ. Press, New Haven/Conn.
- Festinger, L. (1957): A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press, Stanford
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1980): Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Prentince Hall, New Jersey
- Myers, D. G. (1988): Social Psychology. London

IV. del

Psihologija stereotipov in predsodkov

1. PSIHOLOGIJA STEREOTIPOV

Zakaj pogosteje ocenjujemo ljudi na osnovi njihove skupinske pripadnosti kot na osnovi njihovih osebnih kvalitet ali individualnih značilnosti? Ali to delamo zato, da bi zanikali individualnost, da bi omogočili in opravičili produkcijo predsodkov ali da bi bila kognitivna predelava podatkov o ljudeh sploh možna oz. manj zahtevna?

1.1 Značilnosti stereotipov

Stereotipi že več kot 70 let fascinirajo socialne psihologe, vendar je bil odnos do te problematike vedno nekoliko ambivalenten. Stereotipi igrajo odločilno vlogo pri vsakdanji adaptaciji na socialno okolje, obenem pa izkrivljajo realnost, predvsem podobo ljudi, kakršni so v resnici – enkratni, različni, spremenljivi individui. Stereotipiziranje je namreč proces opisovanja ljudi na osnovi njihove skupinske pripadnosti. Prepričanja, da so »ženske emocionalne«, da so »moški agresivni«, da so »Škoti skopušni«, so stereotipna prepričanja in percepcije posameznikov kot emocionalnih, agresivnih, skopušnih, ker jih identificiramo kot člane določenih socialnih skupin.

> *»Večino stvari najprej definiramo in šele potem vidimo. V bogati, kompleksni konfuziji zunanjega sveta jemljemo samo tisto, kar je za nas naša kultura že definirala, in težimo k temu, da vse gledamo, vidimo v stereotipnih formah naše kulture.«*

Tako je leta 1922 v svoji knjigi Javno mnenje (Public Opinion) uvedel **pojem stereotipa** v socialno psihologijo **W. Lippman** (Lippman, 1961, str. 81). V tem delu je Lippman stereotipe označil kot selektivne, samoizpolnjujoče in etnocentrične sodbe, ki konstituirajo zelo parcialno in neustrezno reprezentacijo sveta. Beseda parcialno je tu uporabljena v dveh pomenih: kot **nepopolna** in kot **pristranska**.

Stereotip je pravzaprav rezultat nujnosti, sklepanja na osnovi omejenih informacij in obenem potrebe, da **poenostavimo kompleksnost pojavov** in dogajanj v svetu ter se izognemo neskladnosti v zaznavah. Ni naloga stereotipov, da bi povsem ustrezali stvarnosti, temveč da poudarijo tipične in za nas pomembne poteze objektov. Te pa seveda ne morejo veljati enako za vse objekte, ki jih tako kategoriziramo.

Če npr. nekdo sprejema stereotip »pridnega Slovenca« ali pa »podjetnega Japon-

ca«, še ni nujno, da res verjame, da so vsi Slovenci pridni in vsi Japonci podjetni, temveč pomeni, da sta zanj obe omenjeni lastnosti pri Slovencih oz. Japoncih zastopani pogosteje, kot je to (po njegovem) v povprečju med ljudmi. Zato stereotipi velikokrat vsebujejo tudi zrno resnice; v našem primeru dejstvo, da je pri Slovencih kot srednjeevropskem narodu z zahodno kulturo utrjena storilnostna miselnost in ponotranjena etika dela, pri Japoncih pa zaradi stoletne tekme z zahodno kulturo podjetnost, konkurenčnost, zvitost itn.

Sprejemanje teh dveh stereotipov pomeni, da bo nekdo v stiku s posameznim Slovencem ali Japoncem še vedno upošteval njegove osebne lastnosti, npr. lenost pri določenem Slovencu in nepodjetnost pri Japoncu, ne pa, da bo v vsakem Slovencu videl garača in v vsakem Japoncu podjetnika.

Pri stereotipih gre torej za **proces pripisovanja lastnosti posameznikom na osnovi njihove skupinske pripadnosti**, ne na osnovi individualnih značilnosti in posebnosti. To pa seveda vodi do dveh tipičnih in dokaj usodnih napak v pripisovanju:

- če zaznavamo in ocenjujemo ljudi na osnovi njihove skupinske pripadnosti, jih tipično obravnavamo tako, da so bolj **podobni članom svoje skupine** in bolj različni od članov drugih skupin, kot so v resnici;
- zaznavanje skupin je nujno pristransko in **diskriminatorno**. Nagnjeni smo k prepričanju, da je skupina, ki ji pripadamo, boljša, kot tista, ki ji ne pripadamo.

Ni presenetljivo, da je bila že Lippmanova teza, da ni bližnjice in ni nadomestka, če kdo želi videti svet tak, kot realno je, če si želi ustvariti individualno razumevanje sveta.

Tako lahko stereotipe v najboljšem primeru označimo kot **proces poenostavljanja**, ki služi obvladovanju kompleksne realnosti, v najslabšem primeru pa kot sredstvo za formiranje predsodkov in patologij. Tako smo pred očitnim paradoksom. Na eni strani je jasno, da so skupine del socialne realnosti, da so pomembni vidiki našega življenja odvisni od njih. Na drugi strani pa mnoga dejstva kažejo, da skupinska percepcija močno izkrivlja sliko realnosti.

Stereotipi o skupinah ljudi so nujno diskriminatorji lastnosti, če nimamo na voljo nobenih drugih podatkov o ljudeh, razen da pripadajo različnim narodom ali skupinam. Če npr. vemo, da bomo prišli v družbo, ki jo sestavljajo Slovenci in Japonci, in ne vemo ničesar stvarnega o enem in o drugem narodu, je precej verjetno, da bomo gledali na prisotne Slovence ali Japonce z vidika naših stereotipov. Pa še pri tem lahko računamo, da bodo sčasoma ob stiku z ljudmi začele prevladovati konkretnejše in bolj individualno specifične lastnosti ljudi.

1.2 Etnični stereotipi

Od tedaj, ko je Lippman definiral stereotipe, so raziskovalci posebno pozornost posvetili predvsem etničnim stereotipom, poenostavljenim in neutemeljenim sodbam o narodih ali nacionalnih skupinah oziroma pripadnikih teh skupin. Etnični stereotipi

nastanejo z **generalizacijo** nekih značilnosti in lastnosti, ki so lahko deloma celo točne, na cel narod ali skupino. Vsakodnevni govor je poln takih stereotipov, na primer italijanski temperament, ameriški optimizem, nemška natančnost. Zaradi poenostavljenosti in rigidnosti stereotipov pa je kakršnakoli objektivna utemeljenost stereotipov vprašljiva.

Prvo pomembnejšo in odmevnejšo raziskavo etničnih stereotipov sta l. 1939, deset let po objavi Lippmanove knjige Public Opinion, izvedla ameriška raziskovalca **D. Katz in W. Braly**. Namen raziskave je bil ugotoviti povezavo med stereotipi in predsodki.

Raziskavo sta izvedla na študentih in študentkah univerze Princeton. Raziskava je bila izvedena na treh skupinah študentov in študentk. Prva skupina je označila karakteristične osebnostne značilnosti desetih narodov. Poskusne osebe so te lastnosti izbirale s seznama, ki je vseboval 84 različnih lastnosti. Druga skupina je vsako od teh 84 lastnosti označila na lestvici od 1 do 10. Tretja skupina pa je 10 narodov razvrstila po stopnji naklonjenosti.

Rezultati so pokazali, da so se poskusne osebe izredno ujemale v ocenjevanju narodov in so jim dodelile omejeno število lastnosti. Tako so bile kot osnovne značilnosti Američanov najpogosteje izbrane: marljivost (48%), inteligentnost (47%), ambicioznost (33%), progresivnost (27%). Italijani naj bi imeli smisel za umetnost (53%), impulzivnost (44%), ognjevitost (37%), temperamentnost (35%). Za črnce pa je veljala: vraževernost (84%), lenost (75%), lahkomiselnost (38%). Po mnenju Katza in Bralyja tako visoka stopnja ujemanja med poskusnimi osebami ne more izvirati iz osebnih izkušenj in poznavanja poskusnih oseb s skupinami, ki so jih opisovali (Katz, Braly, 1969).

Avtorja raziskave sta odkrila pomembno zvezo med naklonjenostjo posameznim narodom in lastnostmi, ki so jih poskusne osebe dale tem narodom. S tem sta potrdila povezavo med predsodki in stereotipi. Z najbolj pozitivnimi lastnostmi so ameriški študentje ocenili lasten narod (Američane), sledili so narodi, ki so bolj podobni njihovemu narodu (Angleži), najslabše pa so v raziskavi Katza in Bralyja študentje ocenili Turke in črnce. Kot posledica raziskav Katza in Bralyja se je raziskovanje stereotipov za dolgo časa usmerilo v povezavo s predsodki.

Ameriška raziskovalca Buchanan in Cantril (1953) sta podobno raziskavo izvedla v osmih različnih državah. Ugotovila sta, da lastnemu narodu poskusne osebe večinoma dajo pozitivne ocene. Zato sta stereotipe o lastnem narodu ali skupini imenovala **avtostereotipi** in te ocene so si pri različnih narodih podobne (marljivost, inteligentnost, progresivnost, miroljubnost). Tudi druge raziskave so pokazale isto ugotovitev: poskusne osebe najbolj pozitivno ocenjujejo lasten narod. **Heterostereotipi**, torej stereotipi do drugih narodov in skupin, so v obrnjenem odnosu do avtostereotipov: čimbolj je za nas drug narod različen od lastnega, tem slabše ga ocenjujemo (Rot, 1972).

1.3 Stereotipizacija kot (pristranska) kategorizacija stvarnosti

Po letu 1950 sta se v raziskovanju stereotipov pojavili dve različni težnji, ki sta razdelali vsaka svoj vidik resnične dileme stereotipov, ki smo jo izpostavili na začetku tega poglavja.

Prva večinska skupina raziskovalcev se ukvarja s pomanjkljivostjo in **pristranostjo stereotipov**. Raziskave stereotipov te teoretske smeri so se usmerile v proučevanje razvoja specifičnih osebnostnih značilnosti, ki naj bi bile značilne za ljudi, obremenjene s stereotipi in predsodki. V klasični raziskavi o povezanosti stereotipov in predsodkov z avtoritarno strukturo osebnosti (Authoritarian Personality) je npr. Adorno s sodelavci (1950) stereotipe predstavil kot produkte kognitivnih procesov, značilnih za netolerantne (avtoritarne) osebe. G. Allport v svoji znani knjigi Narava predsodkov (1954) loči med racionalno in iracionalno rabo stereotipizacij kot **posplošenih kategorizacij**. Racionalna kategorizacija naj bi bila značilna za tolerantne ljudi, iracionalna pa za tiste, ki so obremenjeni s predsodki.

Druga smer raziskav pa začenja proučevati **racionalno jedro stereotipov**. Nosilec tega drugega trenda raziskav je bil znani socialni psiholog Asch. Izhaja iz predpostavke, da je v največ socialnih situacijah vedenje posameznikov determinirano z njihovo skupinsko pripadnostjo in da je **skupinska pripadnost** v teh situacijah odločilna za zaznavanje in predstavo socialne realnosti (Oakes, Haslam, Turner, 1994). Drug pomemben socialni psiholog **Sherif** zagovarja podobno tezo, da stereotipi reflektirajo **realnost medskupinskih odnosov**. To tezo je preveril v svoji klasični raziskavi v deškem poletnem taboru. Radikalna ugotovitev te raziskovalne smeri je, da stereotipi po svoji naravi niso niti iracionalni niti »slabi« (bad).

V tej drugi tradiciji proučevanja stereotipov, stereotipov ne povezujejo s predsodki, ampak s sodbami, presojami, kategorizacijami. V zgodnjih 60-ih letih je znani socialni psiholog Tajfel objavil vrsto študij, v katerih je na nov način razložil nastanek in uporabo stereotipov. Zanj je nastanek in raba stereotipov normalen kognitivni proces, ki je značilen za vse individue, čeprav tudi pravi, da je to rigiden kognitivni proces in da zanemarja individualne razlike.

Njegove študije veljajo za prelomne v raziskovanju stereotipov:

- ker je prenesel poudarek iz vsebine stereotipov na **proces stereotipiziranja,**
- ker se je razlaga procesa stereotipiziranja začela povezovati z **normalnimi kognitivnimi funkcijami** in ne več s patologijo.

Iz tega obrata sta se razvili predvsem dve razlagi stereotipiziranja:

- razlaga stereotipizacije s pomočjo »**navidezne korelacije**« (illusory correlation),
- **socialno-strukturalna razlaga** stereotipizacije.

Ena izmed pomembnih kognitivnih razlag stereotipov temelji na odkritju **navi-**

dezne korelacije (illusory correlation). Navidezna korelacija se nanaša na tendenco, da zaznavamo pozitivno ali negativno povezavo med različnimi fenomeni, kjer v resnici ni nikakršne povezave; npr. da zaznavamo močno pozitivno povezavo med člani iste skupine, ali da zaznavamo negativno korelacijo med člani različnih skupin (spolne, generacijske, mednacionalne razlike itn).

Socialno-strukturalna razlaga stereotipov izhaja iz teze, da so stereotipi sredstvo za razlago in racionalizacijo obstoječih socialnih razlik. Iz socialnih razlik skušajo napraviti naravne razlike (npr. stereotipi o spolnih razlikah skušajo prikazati socialne razlike med spoloma kot posledico naravnih razlik med spoloma).

Obe raziskovalni usmeritvi se ukvarjata s pristranostmi, s to razliko, da prva obravnava **pristranosti,** ki so značilne za kognitivni sistem oz. mentalno predelavo informacij, druga pa analizira pristranosti, ki so socialno producirane.

V 80-ih letih pa se raziskovanje stereotipov spet obrne k socialnim vidikom. Obrat je povzročil zopet Tajfel z analizami socialne identitete. **Socialno identiteto** namreč definira kot del individualnega »koncepta sebstva« (self-concept), ki izvira iz posameznikovega vedenja o pripadnosti socialni skupini ali skupinam skupaj z vrednotami in emocionalno vezanostjo na to pripadnost (Tajfel, 1981). S povezavo socialne identitete s skupinsko pripadnostjo lahko po Tajflu postane razumljiva minimalna medskupinska diskriminacija. Posamezniki pridobijo socialno identiteto s skupinsko in socialno pripadnostjo s primerjanjem svoje skupine s tujo skupino. Pristranost v ocenjevanju lastne skupine v primerjavi s tujo izvira iz potrebe po **pozitivni samooceni** (self-definition).

Če hočemo razumeti psihologijo stereotipov, moramo torej nujno proučiti kognitivne procese, ki posredujejo in so posredovani s posameznikovo skupinsko pripadnostjo in socialnimi odnosi.

Teorija socialne identitete predpostavlja, da bodo ljudje motivirani za pozitivno samooceno in da bo zato skupinska pripadnost postala pomembna za takšno oceno. Do ocene lastne skupine ljudje najlaže pridejo, če se primerjajo z drugimi relevantnimi skupinami. Pozitivno socialno identiteto ljudje dosežejo s pozitivno razliko v korist lastne skupine v primerjavi s tujo skupino.

1.4 Vpliv stereotipov na obnašanje

Stereotipi so **odporni na spremembe**. Če so medskupinski odnosi stabilni, skoraj ne prihaja do sprememb stereotipov. Če stereotipi odražajo ali reflektirajo medskupinske odnose, potem je tudi težko pričakovati, da bo prišlo do sprememb vsebine stereotipov, če ostajajo odnosi nespremenjeni. Ali kot pravi Hamilton:

»Vztrajanje stereotipov je posledica pristranosti, ki je vsebovana v funkciji stereotipov. Procesi, ki so nujno potrebni za človeško adaptacijo (omejene možnosti pre-

delave informacije, selektivnost perceptivnost in kognitivnih funkcij), služijo tudi vzdrževanju stereotipnih prepričanj« (Hamilton, 1979, str. 80).

Sprememba stereotipov – hipoteza stika

Seveda pa je tudi napačna predstava o stereotipih kot rigidnih, nespremenljivih, togih sodbah. Stereotipi se spreminjajo in variirajo glede na socialni kontekst. Stereotipi odražajo realnost na skupinski ravni in so tudi občutljivi na spremembe na skupinski, ne pa na individualni ravni. Ljudi definirajo na osnovi njihovih socialno primerjalnih lastnosti.

Raziskave kažejo, da prihaja do pomembnih sprememb stereotipov, če pride do realnih sprememb v medskupinskih odnosih. Do sprememb stereotipov lahko pride tudi zaradi pozitivnih medosebnih odnosov med člani različnih skupin. Ta fenomen raziskovalci imenujejo tudi »**hipoteza stika**« (contact hypothesis). Čeprav so nekatere raziskave pokazale, da je po srečanjih s pripadniki različnih skupin prišlo samo do omejene redukcije stereotipov. Zmanjšali so se stereotipi o konkretnih članih, ki so prišli v medsebojni stik, medtem ko so stereotipi o skupini kot celoti ostali nedotaknjeni. Do večjih sprememb stereotipov pride šele, če so člani drugih skupin reprezentativni člani, oz. če so informacije ob stiku dramatično različne od stereotipov.

Uporaba stereotipov

Že klasične raziskave so pokazale, da če posameznik ima stereotipe, potem jih tudi uporablja. Če je nekdo prepričan, da »so črnci leni«, potem jih bo tako tudi zaznaval in se v skladu s svojo zaznavo tudi obnašal. Stereotipi delujejo torej na oblikovanje vtisa o osebah, ki so objekt stereotipov. Seveda na delovanje stereotipov deluje še vrsta drugih faktorjev.

Tajfel (1981) je identificiral nekaj osnovnih funkcij socialnih stereotipov:

- **kognitivna funkcija stereotipov**: stereotipi vplivajo na tipizacijo in poenostavljanje predstave o svetu;
- **motivacijska funkcija stereotipov**: stereotipi vplivajo na ohranjanje in reprezentiranje pomembnih socialnih vrednot;
- **normativna funkcija stereotipov**: stereotipi pomagajo ustvarjati in ohranjati skupinske norme prepričanja;
- **razlagalna funkcija stereotipov**: stereotipi predstavljajo sistem razlag socialnih dogodkov in skupinskih aktivnosti;
- **razlikovalna funkcija stereotipov**: ohranjanje pozitivne medskupinske razlike v korist lastne skupine.

Tajfel (in tudi več drugih avtorjev) vidi torej glavno funkcijo stereotipov v

zmanjšanju števila informacij, ki jih predelamo v svojem kognitivnem sistemu. S stereotipiziranjem torej žrtvujemo bogastvo informacij za posplošene predstave, ki nam naredijo svet pregleden. Gre za neke vrste **kognitivno ekonomijo**. Ali kot pravi Fiske:

> *»Nimamo niti kognitivnih zmožnosti niti časa, da bi predelali vse informacije, ki jih imamo na razpolago... Če upoštevamo naše omejene kognitivne zmožnosti, je enostavneje in bolj učinkovito za sprejemnika informacij, da uporabi stereotipne koncepte in izpelje značilnosti pripadnosti iz značilnosti skupin, ki jim posameznik pripada, in ne da analizira vsakega posameznika skozi njegove individualne značilnosti« (Fiske, 1990, str. 14).*

DELOVANJE STEREOTIPOV

Stereotipna zaznava in kategorizacija nas pripeljeta do tega, da vidimo in doživljamo posameznike iz drugih skupin kot manj spremenljive in bolj podobne med seboj kot člane svoje skupine. Ali kot je zapisal že Allport:

> *»Mi (Američani) vemo, da nismo vsi obsedeni od dolarjev, površni in vulgarni. Tudi nismo vsi prijazni in gostoljubni. Po drugi strani nam Evropejci, ki nas manj poznajo, pogosto pripisujejo vse te lastnosti« (Allport, 1954, str. 172).*

Vsakdanja fraza »vsi so enaki« ilustrira ta tako razširjeni pojav.

Stereotipi niso samo kognitivni produkti, so tudi socialne sodbe, norme, vrednotenja. Zaradi tega imajo tudi socialen in družben pomen. Ljudje praviloma doživljajo stereotipe drugih kot napačne, pristranske. Vplivajo tudi na medskupinske odnose in jih usodno zaznamujejo.

2. PSIHOLOGIJA PREDSODKOV

2.1 PSIHOLOŠKE ZNAČILNOSTI PREDSODKOV

Ali so predsodki stvar preteklosti? Ali so holokavst, gibanja za državljanske svoboščine in pravice itn. spremenili zavest ljudi? Raziskave kažejo, da so predsodki zelo živi in da vse nas zadevajo v taki ali drugačni obliki. »Družbe so prežete s predsodki. Vsakdo ima nekaj predsodkov in je obenem žrtev predsodkov« (Gergen, Gergen, 1986, str. 131).

Vsem nam je znano, da že nepomembna informacija o nekem človeku zadošča, da mu pripišemo celo vrsto lastnosti in ga skratka »tipiziramo«. Že enkratno opazovanje obnašanja neke osebe nam zadošča za posploševanje na druge osebe iste skupine in za sklepanje o lastnostih teh oseb. Predsodki ne poznajo meja veljavnosti: za celoto jim zadošča ena sama informacija ali eno samo izkustvo. Tako fizične posebnosti ljudi ali že telesne poškodbe pri nekom služijo za objektivno oporo predsodkov. Pri predsodkih ni nobenega »če« in »potem«, temveč vtis nedvoumnega vedenja.

KOGNITIVNA DIMENZIJA PREDSODKOV

Kot mnogi drugi pojmi, ki jih uporabljamo v vsakdanjem govoru in v znanosti, ima tudi pojem **predsodek** več pomenov. V socialni psihologiji predsodek pogosto definiramo kot vrsto stališč, ki niso upravičena, argumentirana in preverjena, a jih spremljajo intenzivne emocije in so odporna na spremembe (Rot, 1972). V tem smislu so lahko predsodki pozitivni ali negativni. Tako imamo lahko pozitivne predsodke do nekih skupin in poklicev ali do nekih družbenih pojavov in institucij.

Kot vsa stališča imajo tudi predsodki kognitivno, emotivno in konativno komponento.

- **Kognitivna komponenta** sestoji iz določenih nepreverjenih posplošenih konceptov, kognitivnih shem in implicitnih teorij različnih skupin in posameznikov. Ti koncepti in implicitne teorije se kažejo v produkciji nepreverjenih informacij, govoric, mitologij, verovanj, ki si jih izmenjujejo ljudje v vsakdanjem življenju.

Produkcija govoric je lahko spontana, lahko pa je tudi zavestno ideološko, politično, kulturno producirana zaradi diskriminacije posameznikov, socialnih skupin ali celih etničnih in socialnih skupnosti.

- Za predsodke je posebej pomembna prav **emotivna oz. evaluativna komponenta**, ki jim daje potrebno »duševno energijo« in hrani globoko nezavedno dinamiko predsodkov. Vsebuje pripravljenost posameznika za pozitivne ali negativne emocije in vrednotenja v zvezi s predmeti predsodkov. Prav ta komponenta daje ton predsodkom in služi posameznikom in skupinam kot projekcija in racionalizacija lastnih bolečin, strahov, neuspehov.
- **Konativna oz. dinamična komponenta** pa predstavlja pripravljenost za določeno vrsto obnašanja do kategorije oz. razreda objektov, do katerih imamo predsodke. Npr. študentje, ki so poročali, da imajo predsodke do debelih ljudi, so tudi ugotavljali, da niso imeli nikdar prijateljev med debelimi vrstniki. Ali družbeni predsodki do žensk npr., ki se kažejo ravno v tem, da so jim zaprti vodilni ali vodstveni položaji, ki so povezani s centri politične, ekonomske moči.

Predsodki so izrazite kognitivne strukture. Ta izrazitost je podobna izrazitosti karikatur: tudi karikature so toliko bolj izrazite, kolikor enostavnejše so, zreducirane na nekaj ključnih potez (Bergler, 1984). Podobno predsodki potencirajo določene značilnosti ljudi, narodov, objektov in odnosov. Ne zanimajo jih nianse, temveč ekstremni prikazi. Karakteriziranje ljudi uspe tedaj, ko se različni tipi ljudi po možnosti čim bolj razlikujejo med seboj. Predsodki živijo od polarizacij, od maksimiranja razlik med razredi objektov. Karakterizacija političnih strank v parlamentu na leve in desne teži npr. k poudarjanju ekstremov.

VREDNOTNA DIMENZIJA PREDSODKOV

Vendar pomen predsodkov ni predvsem v njihovi iracionalnosti, oddaljenosti od stvarnosti, temveč v vrednotnih konotacijah, ki jih ponujajo posameznikom in skupinam (Brown, 1995, str. 8). Pojmovanje predsodkov kot apriornih in neupravičenih sodb pretirano poudarja kognitivno dimenzijo predsodkov in zanemarja emotivno in konativno dimenzijo.

Ocenjevanje in vrednotenje nujno spremljata predsodke, saj so ti pomembni za delovanje le z vrednotenjem socialnih objektov. Sodbe, ki jih spremlja vrednotenje objektov, so stabilne: že imena barv, s katerimi označujemo etnične skupine, npr. »bel«, »črn«, »rdeč«, »rumen«, so različno vrednotene in imajo različno pomensko področje. Tudi prvi vtis o drugem človeku izhaja iz simpatije oziroma antipatije, ki sta že vrednotni oznaki osebe. Šele potem sledi pripisovanje drugih lastnosti osebi.

Vrednotno ocenjevanje sloni tudi na doživljanju večje podobnosti stališč in predsodkov v lastni referenčni skupini in na doživljanju večjih razlik med seboj in člani drugih skupin. Pozitivne ocene krepijo učinke asimilacije vtisov in stališč, negativne ocene pa krepijo kontrastne učinke.

Aktivnostna dimenzija predsodkov

Predsodki vodijo naše zaznavanje zunanjega sveta, ne da bi sami to opazili. Včasih so koristni, ker poenostavljajo kompleksne informacije. Toda največkrat povzročajo popačenje podobe objekta. Povzročajo tudi močno selektivno pozornost opazovalca do obnašanja drugih ljudi: opazovalec je pozoren le na tiste vidike obnašanja drugih oseb, ki so v skladu z njegovimi predsodki o osebi določenega »tipa«. Tako oseba, ki označi neko drugo za »južnjaka«, v njenem obnašanju vidi le tiste lastnosti, ki potrjujejo predsodek o lenobi, želji po lahkem zaslužku na račun »pridnih Slovencev« ipd. Kolikor večji pomen daje nekdo svojim predsodkom, toliko bolj jim podlega.

Uporaba predsodkov je pretežno nezavedna, avtomatsko potekajoča navada, ki daje posamezniku občutek zadoščenja. Dejansko imamo ljudje na voljo kopico pozitivnih in negativnih predsodkov o sebi in o drugih. Ti predsodki nam pomagajo doseči stabilnost v opredeljevanju dogajanj v okolju in nedvoumnost v obnašanju. Predsodki pa postanejo izrazito osebnostno in družbeno negativni, kadar vodijo posameznike in družbene skupine do množičnega, pogosto sistematičnega, nasilja nad osebami, ki so objekti negativnih predsodkov.

Ljudje se ne delimo po tem, ali imamo predsodke ali ne, temveč po tem, kateri socialni objekti so primarni objekti naših predsodkov in koliko se svojih predsodkov zavedamo. Tisti, ki menijo, da nimajo predsodkov, ravno s tem nemara izražajo svoj največji predsodek.

Kaj potem loči ljudi? Devine je z vrsto eksperimentov dokazal, da je razlika v **stopnji aktivacije**, ne v stopnji ali obsegu zavestnosti predsodkov. Od tod je sklepal, da so predsodki približno enako dobro in v enakem obsegu znani ljudem, vendar pa dejansko delujejo le pri osebah, ki dopuščajo, da se nepredelani »preselijo« na raven zavesti. Pri osebah, ki so močno podvrženi predsodkom, le-ti delujejo dalj časa kot pri osebah, ki imajo le šibke predsodke. Osebe s šibkimi predsodki zmorejo zavreti avtomatizem predsodkov in ob tem zavestno aktivirajo drgačane, bolj pozitivne vsebine (Augoustinos, Walker 1995).

Augoustinosova in drugi raziskovalci so ob raziskovanju predsodkov belih Avstralcev do Aboriginov Devinovo hipotezo dopolnili z ugotovitvijo, da se pri osebah, ki imajo **šibke predsodke**, že na avtomatski ravni delovanja sproži več dodatnih pozitivnih prepričanj in čustev, ki omilijo in relativizirajo učinek predsodka. Šele to jim omogoča nasprotovanje moči predsodkov in zavračanje njihovega delovanja na zavestni ravni. Osebe, ki so močno podvržene predsodkom, pa dodatnih alternativnih vsebin in čustev ne poznajo, zaradi česar se v njih predsodki sprožajo v »surovi«, neposredni obliki, zato tudi ne morejo nasprotovati prodoru predsodkov v zavest.

Zanimiva je tudi ugotovitev Augoustinosove, da pridejo osebe, ki so močno **podvržene predsodkom**, v znatno zadrego, ko se srečajo z objektom svojih predsodkov, ki po svojem obnašanju odstopa od vsebine predsodkov (npr. z izredno delavnim, vljudnim in inteligentnim črncem). Tedaj njihove reakcije niso več avtomatske

in takojšne, temveč podaljšane, ker se vključijo dodatni zavestni miselni procesi (npr. proces izravnavanja kognitivne neskladnosti). Morda bo oseba razlagala takšno »nepričakovano« vedenje označenega posameznika kot izjemo med pravili, ki je nastala zaradi njegove posebne nadarjenosti ali prizadevnosti. Praviloma pa ne bo zavrgla svojega predsodka.

Če ima nekdo npr. šibke predsodke do črncev, bo ob stiku z osebo črne polti sprožil prepričanja in čustva, ki so nasprotna predsodku do črncev oz. ga relativizirajo, čeprav se bo aktiviral tudi predsodek o črncih. Zato bo lahko pozoren na elemente predsodka v svoji zavesti in jim ne bo dopustil, da določajo njegov odnos do osebe črne polti. Če pa ima nekdo močno negativne predsodke do črncev, ne bo poznal alternativnih in dodatnih vsebin prepričanj in čustev, ki bi relativizirali avtomatizem predsodkov. Zato bodo njegove reakcije do osebe črne polti avtomatsko negativne.

Oseba s šibkimi predsodki pa se znajde v zadregi, če se znajde v stiku z objektom predsodkov, ki se obnaša izrazito v skladu s predsodki (npr. lenim in nemarnim črncem). Alternativne vsebine, ki sicer sproti relativizirajo delovanje predsodka, ne pomagajo več »blažiti« predsodka, temveč se zdi, kot da se potrjuje vsebina predsodka. Zato mora oseba porabiti več časa za novo ravnotežje med svojimi zaznavami, prepričanji, emocijami in vedenjem. Morda bo pojasnjevala negativno vedenje posameznikov z njihovimi osebnimi problemi in specifično situacijo.

2.2 Kognitivna struktura predsodkov

Predsodki se oblikujejo s pomočjo socialnih reprezentacij, ki prevladujejo v družbi. To dejstvo kaže, da predsodki niso le kognitivne strukture v zavesti posameznikov, niso stvar posameznikov, temveč **skupin in družb**. Nedvomno pa imajo svoje kognitivne učinke v posameznikih.

Glavni kognitivni procesi v razvoju predsodkov so:

- **generalizacija,**
- **diferenciacija,**
- **identifikacija,**
- **evalvacija oz. vrednotenje.**

Generalizacija: pripisovanje drugemu cele vrste tipičnih lastnosti na osnovi kake ključne informacije. Seveda tako zlahka pride do napačnih ocen, pretiranih posploševanj in podobnih napak.

Diferenciacija: proces, ko drugemu zaradi določene razlike od nas pripišemo še druge razlikovalne lastnosti in s tem povečamo razliko med seboj in njim.

Identifikacija: uvrščanje in identificiranje posameznikov z njihovo skupinsko pripadnostjo.

Vrednotenje: prirejanje vrednostnih sodb zaznanim razlikam oz. kategorijam ljudi.

Diferenciacija in identifikacija sta nujni stopnji v razvoju otrokove kognitivne sposobnosti. Vprašanje pa je, ali morajo kognitivni procesi v tem razvoju res vedno privesti do enostranske negativne ali pozitivne ocene, ki je osnova za predsodke. Vsakdanje življenje ljudi je polno različnih in nasprotnih vrednotenj skupin ljudi, ki so povezana z bolj ali manj intenzivnimi čustvi. V procesu nastajanja predsodkov pa je odločilno izoblikovanje več abstraktnih (pojmovnih) kategorij, to je postavljanje sebe v eno kategorijo in vseh drugih ljudi v drugo kategorijo. Gre za odnose med **procesom kategoriziranja** (tvorjenja stereotipov) in **emocijami** (Tajfel, 1975).

H. B. Gerard (1984) je primerjal predsodke s **silogističnim sklepanjem**. To je sklepanje iz dveh premis, od katerih ena (zgornja premisa) navaja (največkrat negativno) vrednotenje neke lastnosti, druga (spodnja premisa) pa vsebuje trditev, da ima pripadnik določene skupine ljudi to lastnost. Kot primer si poglejmo:

Zgornja premisa: *Skopuštvo je slabo.*

Spodnja premisa: *Judje so skopuški.*

Sklep: *Judje so slabi.*

Gerard (1984) je primerjal predsodke z **učinki pogojnega refleksa**, saj naj bi tudi tu delovala podobna »logika«. Bistvo te primerjave je v ugotovitvi avtomatizma pri uporabi predsodkov in takojšnje ocene objekta, brez miselne in kritične distance subjekta do objekta.

R. Bergler (1984) navaja naslednje kognitivne značilnosti predsodkov:

- **Kompleksnost**: Predsodki niso posamezne sodbe, temveč so sistemi karakterizacij z različno stopnjo diferenciranosti. Te karakterizacije so nekakšne dimenzije predsodkov.

  Tako je karakterizacija »tipična ženska« določena s solastnostmi: ciljno usmerjena dejavnost (gospodinja, mati, žena, katere dejavnost je omejena na krog družine), emocionalnost in občutljivost, pomanjkanje družbene ambicioznosti in karierizma, socialna zadržanost, razumno upravljanje družinskih zadev, sposobnost vživljanja v druge in skrb za druge.

  Barva kože, ki je ključ za karakterizacijo v tip »črnca«, potegne za seboj vrsto drugih značilnosti, pripisanih črncem.
- **Strukturiranost**: Kategorizacije in predsodki se izoblikujejo na podlagi združevanja z enimi in razlikovanja od drugih kategorizacij oziroma predsodkov in na različnih ravneh abstrakcije. Tako npr. kategorizacija o Slovencih vključuje še podrazlike o Gorenjcih, Dolenjcih, Primorcih, Štajercih itn. Te podkategorije pa se še naprej členijo na podkategorije, s čimer pridemo do Ljubljančanov,

Kranjčanov, Jeseničanov itn. Obenem pa kategorizacija Slovenci vključuje še nadkategorizacije, kot so srednjeevropski prostor, alpske države, sredozemske države, nekdanje socialistične države, republike nekdanje Jugoslavije itn.

- **Skupinska specifičnost**: predsodki niso stvar posameznika, temveč skupin, oziroma si jih deli več ljudi. Predsodki različnih skupin glede istih objektov težijo k čim večjemu medsebojnemu razlikovanju. Tako imajo volilci različnih strank običajno različna mnenja o istih političnih zadevah. Stopnja kompleksnosti predsodka je vedno odvisna od objekta predsodka in od ljudi, ki imajo predsodek. Predsodki imajo v svoji konkretnosti nek pomen vedno le za določen krog oseb.
- **Stabilnost**: Predsodke označuje izjemno velika odpornost na spremembe, vendar pa absolutne stabilnosti predsodkov ni. Predsodki do starejših ljudi se npr. s staranjem posameznika spreminjajo. Fiksacija stališč do starejših nastopi šele tedaj, ko se posameznik sam subjektivno sooči s staranjem (Bergler, 1984). Nasprotno pa so časovno stabilni predsodki o tistih skupinah in predmetih, ki niso v neposredni ali posredni (vsaj delni) povezavi s posameznikom, ki izraža predsodke. Predsodki, ki so posamezniku »osebnostno blizu«, so manj stabilni in so časovno omejeni.
- **Splošnost**: Vprašanje, ki se je zastavljalo raziskovalcem dlje časa, je bilo, ali so predsodki tako splošen pojav, da se nanašajo na več skupin ljudi, ali na čisto določene skupine. Ali nekdo, ki na primer sovraži Muslimane, sovraži vse Arabce, ali sovraži tudi Irance, islamske religije v Evropi, Ameriki itn.? Nekatere teorije (na primer teorije o avtoritarni osebnosti) trdijo, da se predsodki ene etnične skupine generalizirajo tudi na druge. Druge teorije pa menijo, da pride do take generalizacije ob podpori ideoloških dejavnikov.

2.3 Družbena struktura predsodkov

Za predsodke je značilna njihova socialna komponenta. Tako predsodke oblikujemo v socialnih izmenjavah in odnosih z drugimi in jih tudi usmerjamo k drugim. Predsodki so torej skupki stališč ali prepričanj o članih kake socialne skupine, izražanj čustev in načinov vedenja v odnosu do članov te skupine, ki nastajajo **zgolj zaradi pripadnosti** teh članov določeni skupini.

Socialni psihologi so do sedaj posvečali največ pozornosti **negativnim etničnim** in **socialnim predsodkom** zaradi njihovega negativnega učinka na medosebne in medskupinske odnose. Negativni socialni in etnični predsodki temeljijo na odklanjanju in sovražnosti do posameznih skupin, npr. črncev, Judov, Neslovencev, žensk, duševno bolnih, bolnikov z aidsem, homoseksualcev itn.

H. Blumer (1961) je definiral **štiri osnovne tipe občutkov** in **sodb**, ki so značilni za negativne socialne predsodke v dominantnih skupinah:

1. občutek **superiornosti** dominantne skupine; torej predstava, da ima večinska skupina, katere predstavnik sem, neke predpravice v določenem prostoru in času;

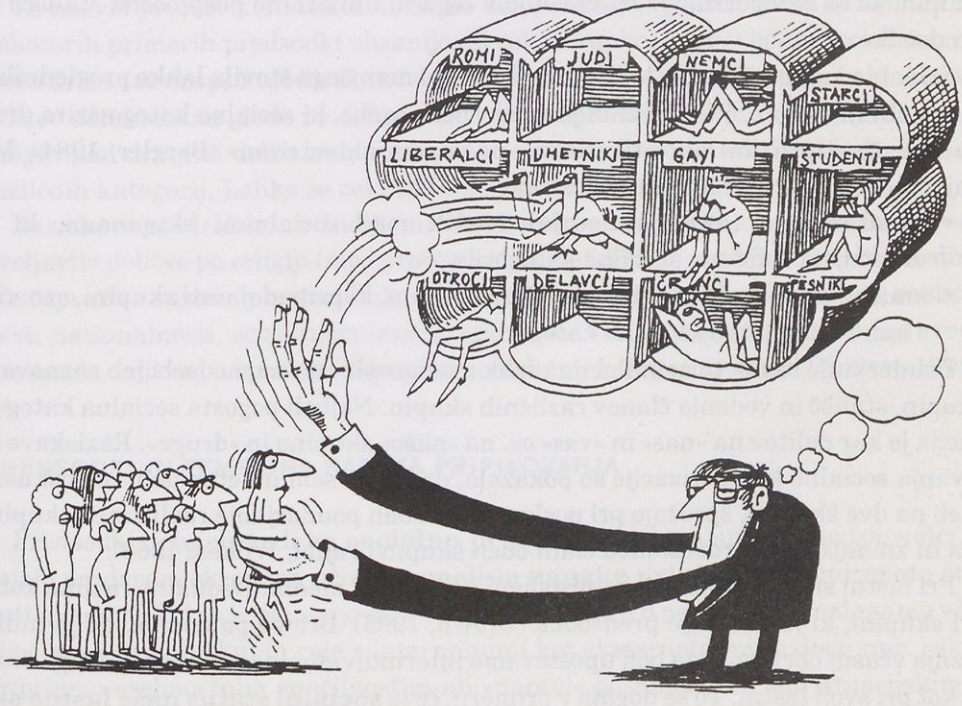
2. občutek, da je manjšinska skupina po naravi drugačna in **manjvredna** od večinske (moje) skupine;

3. občutek oz. prepričanje o **lastninski pravici** dominantne skupine do moči, privilegijev, statusa;

4. **strah** in **sum**, da manjšinska skupina ogroža moč, privilegije in status dominantne skupine (Vander Zanden, 1987).

G. W. Allport je v znanem delu »Narava predsodkov« (1954) označil etnični predsodek kot »antipatijo, ki sloni na napačnih in togih posplošitvah. To je lahko izražena ali zgolj občutena antipatija, lahko je usmerjena proti neki skupini kot celoti ali proti posamezniku, ki je član takšne skupine.« Pomembni primeri negativnih etničnih in socialnih predsodkov so antisemitizem, rasizem, spolni predsodki, religiozni predsodki, predsodki do drugih narodov in narodnostnih manjšin.

Slika 12: Predsodki in diskriminacija: »Kdo so oni?« (Gergen, Gergen, 1986, str. 125)



2.4 Socialna kategorizacija in predsodki

Osnovni mehanizem, ki vpliva na oblikovanje predsodkov, je **kategorizacija objektov**, s katerimi pridemo v stik. Predsodki so pravzaprav procesi socialne kategorizacije, pri čemer ljudje informacije o socialnih stanjih stvari sprejmemo in predelamo na tak način, da poudarimo določene značilnosti socialnih stanj in te značilnosti generaliziramo v stereotipne predstave in sodbe.

> Za antisemita je že navidezno nepomembna karakteristika, da je nekdo Jud, dovolj, da si o njem ustvari oceno: oseba je skopuška, zvita, nevredna zaupanja, hlepi le po denarju in oblasti ipd. Te lastnosti antisemit pripiše vsem Judom povsem avtomatsko in preden se sploh pobliže seznani z osebo judovskega izvora.

Kategorizacija objektov sama po sebi ni vzrok predsodkov, temveč le eden od povodov zanje. Ljudje potrebujemo kategorizacije, saj bi se sicer kognitivno zadušili v kaosu informacij, ki jih vsak trenutek dobivamo iz okolja. Toda tedaj, ko se socialne kategorizacije povežejo s **prevladujočimi socialnimi reprezentacijami**, ki so vedno izraz določenih psiholoških, socialnih in/ali ekonomskih interesov vplivnih socialnih skupin, se te kategorizacije spremenijo v toga in uniformno posplošena stališča – v predsodke.

Socialno kategoriziranje teži k izoblikovanju manjšega števila lahko preglednih **tipov** ljudi in skupin. Posameznik je torej v očeh osebe, ki socialno kategorizira druge ljudi, le še »tipiziran« ali »etiketiran«, ne pa »karakteriziran« (Bergler, 1984). Med najpomembnejše tovrstne učinke sodijo:

- **poudarjanje (akcentuiranje) razlik** med socialnimi skupinami, ki jih označujejo določene socialne kategorije,
- **zmanjšanje (asimilacija) razlik** med člani, ki pripadajo isti skupini, označeni s kako relevantno socialno kategorijo.

Poudarjanje razlik in asimilacija razlik močno vplivata na medsebojno zaznavanje skupin, stališč in vedenja članov različnih skupin. Najbolj pogosta socialna kategorizacija je kar delitev na »nas« in »vas« oz. na »našo« skupino in »druge«. Raziskave delovanja socialne kategorizacije so pokazale, da že povsem umetne delitve poskusnih oseb na dve skupini, sprožajo pri poskusnih osebah poudarjanje razlik med skupinama in zmanjševanje razlik med člani obeh skupin (Tajfel, Wilkes, 1963).

Pri lastni skupini smo bolj pripravljeni upoštevati medindividualne razlike kot pa pri skupini, ki jo označuje predsodek (Brown, 1995). Brown pa dodaja, da je tudi ta težnja včasih obrnjena, da bolj upoštevamo interindividualne razlike pri drugi skupini kot pri svoji lastni. To se dogaja v primeru, če je **socialni status naše lastne skupine manjšinski**, druga skupina pa je po svojem socialnem statusu večinska. Tako so npr. črnci v ZDA ali v Južnoafriški republiki, ki jih belci diskriminirajo, zaznavali

belce za bolj medsebojno različne kot črnce. Nasprotno težnjo v stopnji asimilacije razlik v primerih manjšinskih skupin so potrdile tudi številne eksperimentalne raziskave o socialni kategorizaciji skupin v psiholoških laboratorijih.

Zanimiv pojav socialnih kategorizacij je tudi pogosto zmanjševanje učinkov diferenciacije in asimilacije razlik, če se v istem socialnem prostoru medsebojno križa več različnih socialnih kategorizacij. Če so npr. v istem prostoru moški in ženske, črnci in belci, mladi in odrasli, pripadniki različnih socialnih slojev, potem je seveda težko potegniti meje socialnih kategorij, kajti isti posameznik se lahko znajde na križišču različnih kategorij. To lahko privede do medsebojnega izravnavanja predsodkov oz. do zmanjševanja njihove moči.

Če so npr. v istem prostoru med drugim črni izobraženci, beli brezposelni, bela sodnica, črna dijakinja uglednega koledža, potem preprosto ne moremo »uporabiti« standardnih stereotipov o »črnih« in »belih«, o »moških« in »ženskah«, »odraslih« in »mladih«, ker si medsebojno nasprotujejo. Potem tudi predsodki do teh skupin ne bodo prisotni oz. bodo delovali šibkeje kot sicer. Nekateri domnevajo, da je tu pomemben napotek za dosego zmanjševanja moči predsodkov. To pa je čimvečja prisotnost ljudi različnih socialnih kategorij v istih okoljih (Brown, 1995).

Ta nasvet je sicer koristen, vendar ne deluje vedno, saj raziskave kažejo, da se v nekaterih primerih predsodki ohranijo ali celo okrepijo, če se v istem socialnem prostoru križa več nasprotujočih si socialnih kategorij. To je tedaj, kadar je neka socialna delitev dominantna glede na druge delitve. Če npr. v družbi prevladujejo delitve po religiji nad drugimi delitvami, potem se bodo te uveljavile tudi v primeru križanja različnih kategorij. Lahko se celo dodatno akcentuirajo.

Raziskave na Irskem, v Indiji in Bangladešu so npr. pokazale, da so se vedno uveljavile delitve po religiji (med protestanti in katoliki oz. med hindujci in muslimani), čeprav so v istem prostoru bile osebe različnih religioznih pripadnosti, različnih kast, nacionalnosti, socialnega izvora, spola itn. V Hongkongu pa so se npr. redno uveljavile delitve po spolu nad drugimi socialnimi kategorizacijami (Brown, 1995).

Predsodki in temeljna napaka pripisovanja

Predsodki delujejo tudi na **socialno pripisovanje** (atribucijo). Raziskovalci navajajo predvsem okrepljen učinek **temeljne napake pripisovanja** (ultimate attribution error), kot jo je poimenoval Pettigrew (1979). To pomeni, da razlagamo vedenje članov drugih skupin raje z internalnimi kot eksternalnimi razlogi; npr. raje ga pripišemo osebnostnim značilnostim ali »naravi« posameznika kot situacijskim oz. zunanjim vzrokom. Nasprotno pa v razlagah vedenja članov svoje skupine raje upoštevamo vpliv okoliščin in drugih zunanjih dejavnikov kot psihološke razloge. Tu gre za temeljno napako kategorizacije.

Veliko različnih raziskav in opazovanj je potrdilo obstoj omenjene težnje. Tako npr. oseba, ki ima predsodke do črncev, razlaga njihovo vedenje z njihovo »naravo« (npr. »takšni so pač«, »tipično črnsko vedenje«, »saj ne morejo biti drugačni« itn.), medtem ko enako ravnanje pri belcih razlaga z situacijskimi razlogi ali akcidenčnimi vzroki (težko življenje, spor s šefom, bolezen itn.). Nekateri eksperimenti, ki so jih izvedli Pettigrew in njegovi nasledniki, so pokazali prav drastične kontraste v načinu razlage povsem enakega vedenja oseb različnih ras, spolov itn. (Brown, 1995).

Če so belim poskusnim osebam pokazali videoposnetek spora med dvema osebama, ki se je končal s klofuto ene od njiju drugi osebi, so poskusne osebe povsem različno razlagale ta dogodek, če je npr. belec udaril belca, belec črnca, črnec črnca in črnec belca. Zlasti drastične so bile razlike med razlago dogodka, ko je belec udaril črnca, in razlago dogodka, ko je črnec udaril belca. V prvem primeru jih je več kot 70% menilo, da gre za »pretiravanje«, za »trenuten spor« ipd., medtem ko je v drugem primeru prav tako več kot 70% poskusnih oseb menilo, da gre za izražanje »agresivnosti«, »slabih namenov« itn.

Druge raziskave so pokazale na nekatera odstopanja od te težnje. Podobno kot pri asimilaciji razlik med člani iste skupine se je pokazalo, da temeljni napaki pripisovanja najbolj podlegajo člani **socialno dominantnih, večinskih skupin**, medtem ko pri socialno manjšinskih skupinah ta težnja ni tako prisotna ali je celo nasprotna pričakovanjem. V nekaterih primerih so tudi člani skupin, ki doživljajo izrazito diskriminacijo, delali enako napako pripisovanja kot člani dominantnih manjšin. Vedenje svojih članov so razlagali bolj z internimi, osebnimi vzroki, vedenje članov dominantne skupine pa bolj glede na situacijo. To je rezultat **ponotranjanja občutkov manjvrednosti** pri diskriminiranih skupinah (Brown, 1995; Augoustinos, Walker, 1995).

Ta dejstva kažejo, da imamo pri predsodkih opravka s kompleksom potlačenih nezavednih in zavestnih občutkov, prepričanj, emocij, pripravljenosti na reagiranje itn., ki ne podlegajo enostavni »psihološki mehaniki«. Bistveno so odvisni od zunanjih, družbenih razmer, zlasti od vodilne ideologije in razmerij družbene moči posameznih skupin.

Če bi bili odvisni le od procesa socialne kategorizacije in nastanka socialnih stereotipov v medskupinskih odnosih, potem bi šlo praviloma za simetrijo predsodkov. Člani dveh skupin, ki drug drugega ocenjujejo na podlagi stereotipov in predsodkov, bi gojili simetrično nasprotne predsodke drug do drugega oz. do samega sebe. Predsodki bi v obeh skupinah delovali približno enako in v enaki smeri.

Prej navedene **asimetrije** v procesu asimilacije razlik (med člani istih skupin) in asimetrije v procesu socialnega pripisovanja kažejo, da zunanji družbeni pritiski in neenak družbeni položaj socialnih skupin bistveno spreminjajo psihološke procese pri nastajanju, oblikovanju in učinkovanju socialnih stereotiopov in predsodkov.

2.5 Izvor predsodkov

Pogoje za nastanek predsodkov lahko delimo na dva nivoja:

- **makrosocialne pogoje**,
- **mikrosocialne pogoje**.

Med makrosocialnimi pogoji razlikujemo:

- ekonomsko-politične,
- kulturno-normativne pogoje.

Pri ekonomsko-političnih razmerah mislimo npr. na vpliv spremenjene družbene strukture na formiranje predsodkov. Tipičen primer zanje je nastanek predsodkov do tujih delavcev. Družba, ki sprejme tuje delavce, jih privabi zato, da jim rešujejo manjko lastne delovne sile, npr. pri fizično zahtevnejših in niže vrednotenih delih. V časih ekonomskih kriz pa ravno ti delavci postanejo tarča napadov. Zmanjšana ponudba zaposlovanja še bolj poveča odvisnost tujih delavcev od večine. Konkurenca med tujo in domačo delovno silo za delovna mesta izzove in aktualizira predsodke.

Nacistično preganjanje Judov je primer ekonomskega in zlasti političnega nasilja. Pravzaprav je težko reči, ali gre v tem primeru za politično-ekonomske ali tudi za kulturno-normativne vzroke. Zdi se namreč, da so se v času nacizma v Nemčiji medsebojno krepili in pogojevali (že od prej obstoječi) kulturni predsodki do Judov in ekonomsko-politična diskriminacija ter nasilje. Bolj ko se je preganjanje Judov stopnjevalo, bolj so se krepili tudi predsodki do njih in obratno, bolj ko je nacistična propaganda ščuvala javno mnenje proti Judom, več je bilo pripravljosti za preganjanje Judov.

Nekaj podobnega smo lahko opažali v odnosu Srbov do Albancev na Kosovu. Državno-politično medijsko podprto preganjanje Albancev in splošna rast negativnih občutij in agresivnosti do Albancev med Srbi sta krepila drug drugega. Državnopolitična propaganda je sprožala in hranila predsodke. Razširjenost predsodkov do Albancev pa je zopet dajala »argumente« za upravičenost negativne propagande in politike države do Albancev. Takšne sklenjene kroge predsodkov in zunanje družbene podpore je zelo težko prebiti, ko se enkrat vzpostavijo, saj tako rekoč oslepijo ljudi, da imajo predsodke za normalne. Pogosto se tovrstni krogi končajo v globokih in dolgotrajnih družbenih katastrofah.

Allport (1954) je predvideval, da bo nezadržno nadaljevanje diferenciranja družbe v vedno več podskupin bistveno pospešilo proces obnavljanja predsodkov.

Kulturno-normativni vplivi na oblikovanje predsodkov so najmočnejši tedaj, ko jih opravičujejo tudi utrjene norme in kulturni vzorci obnašanja. Drastični primeri tega so »rasistične države«, ki pravno sankcionirajo delitev ras in različno vrednotijo pripadnike različnih ras. Kultura postavlja osnovne meje toleranci do različnosti v obnašanju, stališčih itn.

Socialnopsihološki izvor predsodkov

Socialna psihologija se ukvarja predvsem z mikrosocialnimi pogoji nastanka predsodkov. Tu pa ločimo predvsem dva glavna izvora predsodkov:

- **zgodnja socializacija,**
- **frustracijske in krizne situacije** v odraslem življenju.

Ta omejitev socialne psihologije na mikrosocialno raven je lahko tudi nevarna. Lahko privede do neupravičenega zanemarjanja celostnih družbenih pogojev in nasprotij, ki privedejo do porasta različnih predsodkov in do porasta agresivnih dejanj med pripadniki različnih skupin, ki gledajo drug na drugega z močnimi predsodki. Vendar nam tudi mikrosocialni vzroki predsodkov povedo veliko o družbenih procesih geneze predsodkov, če jih le vidimo v povezavi s širšimi družbenimi nasprotji in konflikti.

V psihologiji se je razvilo več teoretskih razlag, ki poskušajo razložiti oblikovanje predsodkov. Ti teoretski modeli se delno prekrivajo med seboj.

Prvi sklop teoretskih modelov predpostavlja, da predsodki izhajajo iz **prirojenega strahu** pred vsem tujim, nerazumljivim, drugačnim. V ta sklop bi lahko sodile fenomenološke teorije, ki domnevajo, da predstavnike drugih skupin ocenjujemo kot nosilce negativnih lastnosti. Ta teorija je že dokaj omajana. Vendar pa poznamo njene bolj omiljene verzije, npr. psihodinamske, da predsodki izhajajo iz **potlačenih frustracij** ljudi, ki lahko največkrat izvirajo že iz otroštva. Tisti, proti katerim so predsodki usmerjeni, so torej žrtve potlačenih nezadovoljstev, nesreč, frustracij nosilcev predsodkov.

Drugi teoretski sklop sledi Adornovi tezi o **avtoritarni osebnosti** kot izvoru predsodkov, oz. njegovi tezi, da razvoj predsodkov izhaja iz razvoja določene strukture osebnosti; anksiozne, negotove vase, avtoritarne. Tudi razvoj takšne osebnosti ima svoj izvor predvsem v otroštvu, strogi vzgoji, ki temelji na nadzorovanju, omejevanju in kaznovanju, brez emocionalne potešitve in bližine.

Tretji teoretski model išče vzroke v **socialnem okolju**. Posameznik torej preko procesov socialne konstrukcije osebnosti in socialne kategorizacije sveta formira oz. sprejme tudi predsodke. Pri tem množica dejavnikov, kot so npr. starši, družina, tradicija, vrstniki, množični mediji, podpira nastanek predsodkov.

Zgodnja socializacija in predsodki

Veliko predsodkov ima svoj izvor v zgodnjem otroštvu, ko pod vplivom staršev in drugih avtoritet sprejemamo prve močno posplošene sodbe o socialnem svetu okrog sebe. Iz raziskav o kategorizaciji je znano, da se enkrat osvojene **klasifikacijske sheme** zelo težko modificirajo in da postanejo neobčutljive za novo izkustvo in protidejstva. Posameznik je pripravljen sprejeti nove informacije šele tedaj, ko očitno ne

more več uporabljati dotedanjih kategorizacij, ko ga te že ovirajo v socialnem delovanju (Tajfel, 1975).

V **otroštvu** nastanejo tiste **primarne kategorizacije** in z njimi povezana vrednotenja ter emocionalne naravnanosti, ki so podlaga za nastanek in obstoj predsodkov, zlasti za njihovo trajnost in nezavedno delovanje. To so **predpojmovne kategorizacije**. Zato je potrebno proučiti tiste psihološke procese, ki so najpomembnejši v razvoju socialnih kategorij, s katerimi ljudje že kot otroci razumevamo družbeno stvarnost.

Raziskave kažejo, da nekateri predsodki izvirajo že iz najzgodnejših let življenja. Rasne predsodke so na primer pri belih ameriških otrocih odkrili že v starosti treh let (Vaughan, 1964, po Gergen, Gergen, 1986). Ugotovili so tudi, da se predsodki tudi po intenziteti večajo do pozne adolescence, ko se stabilizirajo. Zanimivo pa je, da ugotovitve variirajo glede na čas in prostor. Tako npr. v Novi Zelandiji v raziskavah pri otrocih do sedmega leta starosti niso odkrili rasnih predsodkov.

Kako otroci pridobijo predsodke? Raziskave so opozorile na dva pomembna izvora predsodkov pri otrocih:

- družinski modeli,
- modeli, ki jih ponujajo mediji (otroška literatura, TV itn.).

Družina kot primarna socializacijska institucija velja za bistven socializacijski model pri nastajanju predsodkov. Raziskave kažejo močno pozitivno korelacijo v predsodkih med starši in otroci. Starši predstavljajo otrokom model, po katerem otroci oblikujejo lastno obnašanje. Tako lahko rečemo, da imajo starši v zgodnjem otroštvu neomejen vpliv na otroke. Ena prvih raziskav, ki je opozorila na pomembno zvezo med predsodki staršev in otrok, je raziskava o avtoritarni osebnosti (Adorno idr., 1950).

Tudi **šola** s svojim odkritimi in predvsem skritim učnim načrtom (hidden curriculum) lahko bistveno vpliva na nastanek predsodkov. Tudi raziskave pri nas so pokazale, kako so šolska berila in obvezni učbeniki polni spolnih stereotipov in predsodkov. Nekateri avtorji menijo celo, da je lahko učitelj ključni potencialni indoktrinator učencev.

Toda šola ni samo neposredni socialni agens družbe v presajanju predsodkov na nove generacije, temveč je s posredovanjem znanja, razširjanjem vednosti zlasti v primerih dolgotrajnega šolanja tudi institucija za imunizacijo pred predsodki (Bergler, 1984).

Raziskave so pokazale, da so najbolj primarni in prvi predsodki spolni in etnični. Že triletni otroci pričnejo graditi stereotipne kategorizacije glede spolne delitve in etnične pripadnosti in to celo brez neposrednih pobud staršev ali starejših vrstnikov. Otroci si izbirajo vrstnike/ce istega spola in iste narodnosti. Deklice so glede tega celo nekoliko »hitrejše« kot dečki. Ta infantilni »**skupinski centrizem**«, kot so ga imenovali avtorji, doseže vrhunec pri 5-7 letih, kasneje pa upada (Brown, 1995).

Zanimivo je, da lahko otrok razvije vrednotenje razlik med ljudmi (med »svojo« in »tujo« skupino) še predno se dokoplje do prvih pravih pojmovnih opredelitev kategorij.

Tajfel navaja ameriškega dečka, ki je na vprašanje, ali je Američan, odgovoril takole: »Do včeraj sem bil Američan, toda odkar so mi vzeli moj kamion, nisem več Američan.« Deček je torej že izoblikoval močno vrednostno opredeljeno skupinsko pripadnost, toda ni še razvil pojmovnih predstav o sestavi skupin, ki jih ocenjuje. V najboljšem primeru je poznal raven naštevanja praktičnih primerov skupinskih pripadnosti, ne pa sistema pojmovnega kvalificiranja.

Takšna »predpojmovna« vrednotenja so izjemno pomembna za nastanek predsodkov, ker močno vplivajo na kasnejše pojmovanje in na mišljenje. Podobno kot vrednotenja vplivajo na razvoj pojmovnega mišljenja tudi emocije, ki so vedno povezane z vrednotenjem. Tudi emocije so namreč predpojmovne. Tako ima posameznik že v otroštvu podano vrednotenjsko-emotivno podlago za kasnejši nastanek predsodkov.

Vemo, da je moralni svet otrok svet moralnega absolutizma, kjer je le malo prostora za stopnjevanje in relativiziranje ocen, temveč prevladujejo enostavne delitve na »dobro« in »zlo«. Vse to prispeva k nastanku napačnih, vendar vrednotno in emotivno zelo obremenjenih predstav, ki se lahko obdržijo tudi do odraslosti.

Zato Tajfel meni, da je osnovni korak pri preprečevanju škodljivih predsodkov preprečevanje povezovanja **predpojmovnih** vrednotenj in kasnejših pojmovnih kategorizacij. S tem se prepreči, da se kategorije, ki nastanejo v kasnejšem razvoju duševne strukture posameznikov, ne bi stalno in nepovratno povezovale z vrednotenji, ki jih je posameznik pridobil v socializaciji že davno prej. Otroku je zelo težko doseči, da na takšna zgodnja vrednotenja veže »nevtralne«, neodvisne pojmovne kategorije. Preprečevanje nekritičnega napredka od primitivnih vrednotno nabitih kategorizacij k pojmovnim kategorijam je zato osrednja stvar v spreminjanju stališč, ki preprečuje nastanek neobvladljivih predsodkov.

Situacije, v katerih nastajajo otrokova **primarna vrednotenja**, so enostavne, vsakdanje in konkretne. Npr. beli otroci v Ameriki ocenjujejo črnce, ki živijo v sosednji ulici, podobno ocenjujejo nemški otroci svoje turške sosede ali slovenski otroci sosede, ki niso slovenske narodnosti, ipd. To »opazovanje« je vselej več kot golo seznanjanje z razlikami, ker ga spremlja specifično vedenje opazovalcev in opazovanih v njihovih medsebojnih odnosih. S tem si otroci ustvarjajo določeno podobo o drugih in o sebi, ki je vedno vrednotno nabita. Kolikor globlje se v otroke usedejo takšna primarna in enostavna vrednotenja, ki jih poenostavljena sprejmejo seveda od odraslih, toliko močneje bodo kasneje delovala na kognitivni razvoj posameznika.

Zato se mora postopek preprečevanja etničnih predsodkov začeti pri prav tako konkretnih in vsakdanjih primerih. Nesmiselno je npr. otrokom v otroških vrtcih razlagati zgodbice o prijaznih in pridnih otrocih drugih narodnostih, ker otroci tedaj razvojno še sploh niso dorasli temu, da bi lahko kognitivno povezovali nauke teh zgodbic s svojimi kategorizacijami različnih človeških skupin.

Na žalost pa vemo o razvoju »socialnih pojmov« veliko manj kot npr. o razvoju drugih intelektualnih konceptov pri otrocih (konceptov prostora, časa, matematičnih

pojmov itn.). Če se predsodki izoblikujejo na osnovi neznansko raznovrstnih družbenih vplivov, ki od vsega začetka delujejo na otroka, potem se moramo ukvarjati vsaj z najpomembnejšimi od teh vplivov: z vsakdanjim svetom otrok, s starši, vrstniki itn.

VPLIV SKUPINSKE PRIPADNOSTI NA FORMIRANJE PREDSODKOV

Identifikacija posameznika z neko skupino je tudi identifikacija s predsodki te skupine. Če posameznik spremeni svojo **referenčno skupino**, potem spremeni tudi predsodke, ki so pomembni za »subjektivni življenjski prostor« skupine (Bergler, 1984). Poleg spremembe v predsodkih spremlja menjavo referenčne skupine delna sprememba utečenih sistemov socialne orientacije in sistemov norm. Tudi okoliščine medsebojnega nasprotovanja med skupinami, sovraštva med njimi, pomembno vplivajo na izoblikovanje negativnih predsodkov do konkurenčnih skupin in njihovih članov.

Vsaka skupina izoblikuje neko razlikovanje med člani svoje skupine in drugih skupin. To razlikovanje še ni nujno vzrok predsodkov, pač pa lahko privede do tega konflikt med skupinami. Seveda pa je velikokrat težko reči, kaj je bilo prej, predsodek ali konflikt. Oboje lahko izhaja iz skupnega izvora širših družbenih konfliktov, obremenjenih z neugodno tradicijo. Takrat se v vsaki konkurenčni skupini jasno izoblikuje delitev na »našo« in »njihovo« skupino, na »nas« in »njih«. Raziskovalci živalskega sveta so podobne pojave zabeležili pri skupinah živali, zlasti pri skupinah primatov. Zdi se, da je to povezano s pripadnostjo skupine nekemu **teritoriju** in s potrebo po obrambi »svojega« teritorija.

Tudi primitivne delitve na »nas« in »vas« pri ljudeh so bile in so povezane s teritorialnostjo. Vojne so še vedno živ primer za to. Vendar pa ni nujno, da nasprotja med skupinami pripeljejo prav do negativnih predsodkov. Lahko se izoblikujejo celo pozitivni predsodki do konkurenčnih skupin, na primer tedaj, ko je konkurenčna skupina dejansko kulturno in moralno močnejša, in ko vztraja pri korektnem odnosu. Celo narodi, ki so bili prej velikokrat v vojni, lahko sčasoma začnejo spoznavati vrednote »nasprotnika« in jih ceniti. Tako se zmanjša nevarnost novih konfliktov in agresij.

V pogojih družbene stabilnosti in gospodarskega napredka ni nujno, da bi se z delitvijo skupin na lastno in tujo skupino oblikovali tudi negativni medsebojni občutki; čas negotovosti in hitrih družbenih sprememb pa nekaterim skupinam prizadene velike udarce in jih v temelju ogrozi. To privede do izbruha nezadovoljstva in do ponovne epidemije predsodkov vseh vrst. Podatki kažejo, da so prav najbolj ogroženi socialni sloji tudi najbolj podvrženi rasnim in medetničnim predsodkom.

V tem primeru so predsodki do manjšin prenašalci frustracij, strahov, občutkov ogroženosti in sovraštva na **stigmatizirane manjšine**. Te postanejo **grešni kozel**, na katerem se sprošča nakopičena agresija ljudi. To zlahka izkoristijo demagogi in diktatorji, ki preusmerjajo bes množic od nesposobnosti oblasti, da reši družbene probleme, na stigmatizirane manjšine. Usoda Židov v krščanskem svetu, zlasti v moder-

ni dobi in še posebej v nacistični Nemčiji, je najbolj znan primer tovrstne zlorabe predsodkov za krepitev iracionalne oblasti. Spomnimo se lahko tudi usode Albancev na Kosovu na začetku Miloševićevega velikosrbskega osvajalskega pohoda in sploh balkanske tragedije v 90-ih letih, ki je za vse življenje zaznamovala cele generacije s trpljenjem, izgubo, bolečino, sovraštvom.

Osebnostni faktorji predsodkov

Psihoanalitiki so te procese razlagali kot izraz mehanizma prenosa konfliktov posameznika s samim seboj in z očetom iz svojega otroštva na »grešnega kozla«. Pri tem prenosu si posameznik pomaga še s stališči »avtoritet«, voditeljev, ki nadomestijo figuro očeta in pozitivno sankcionirajo diskriminacijo zaznamovane manjšine.

To nam razloži odkod tolikšna energija, ki jo skriva izražanje predsodkov in diskriminacija drugih ljudi, pa tudi odkod toliko zadoščenja, ki ga diskriminacija daje mnogim ljudem.

Interindividualne razlike v pristajanju na predsodke pa kažejo, da predsodki niso samo posledica identifikacije s pomembnimi drugimi, konformnosti s skupinskimi normami in ideologijo, ampak da obstajajo še določeni osebnostni dejavniki, ki vplivajo na sprejemanje predsodkov. Raziskave kažejo, da so ljudje z določenimi osebnostnimi lastnostmi (submisivnost, podredljivost, labilna osebnost itn.) prej pripravljeni pristajati na predsodke. Predsodki, ki so usmerjeni na manj zaščitene skupine in posameznike, so torej primerna oblika izražanja lastne nakopičene napetosti, nezadovoljstva, agresivnosti.

Bergler navaja še en pomemben razlog: **iskanje kvazi znanja**, ki zapolnjuje praznino oziroma tisto, kar nam je v socialnem okolju nerazumljivo. Te nejasnosti nam povzročajo negotovost in nestabilnost ter vodijo k stereotipnim ocenam in k etiketiranju. In prav predsodki so enostavna in primerna oblika za hitro reševanje ugank in nerazumljivih pojavov v svetu, ki nas obdaja. S tega vidika je podlaga oblikovanju predsodkov vedno neko ne-znanje, ne-razumevanje prejetih sporočil in osebno doživljeni informacijski manjko, ki včasih sloni tudi na zavračanju informacij (Bergler, 1984).

Antidemokratska orientacija in avtoritarna osebnost

Ena najbolj znanih psiholoških oz. psihoanalitskih študij predsodkov je znana »Adornova študija« o avtoritarni osebnosti. Raziskava Adorna, Frenkel-Brunskwikove, Levinsona in Sanforda, ki je bila leta 1950 objavljena v eni največkrat citiranih knjig iz socialne psihologije z naslovom »Avtoritarna osebnost«, je ena prvih večjih raziskav o povezanosti med **predsodki** in **osebnostno strukturo**. Raziskavo so izvedli neposredno po II. svetovni vojni v Ameriki, torej že v času hladne vojne med Vzho-

dom in Zahodom. V strokovnih krogih je imela velik odmev in je sprožila celo vrsto novih raziskav o predsodkih.

Osnovni motiv za raziskavo je bilo vprašanje, zakaj ljudje sovražijo Žide. Ko so raziskovalci začeli z delom, so ugotovili, da je problem globlji od **antisemitizma**, in da je antisemitizem celo samo del sindroma predsodkov, ki je povezan predvsem z **etnocentrizmom** (poveličevanje lastnega naroda in negativen odnos do drugih narodov in manjšin) in **konservativizmom**. Predpostavili so, da se ti trije predsodki povezujejo v skupen sindrom predsodkov, ki so ga imenovali **antidemokratska orientacija**.

Adorno in sodelavci so domnevali, da je sindrom antidemokratske orientacije vezan na posebno strukturo osebnosti, ki so jo imenovali **avtoritarna osebnost**. Pojem avtoritarnost so izbrali zato, ker predvsem osebe s tako strukturo osebnosti nekritično sledijo vodjem oziroma večini. Držijo se **konvencionalnih vrednot** in načinov življenja, ki jih pogosto uveljavljajo prav politični in religiozni voditelji, obenem pa te osebnosti zavračajo nekonvencionalnost oziroma drugačnost. Ker so manjšine tipično nekonvencionalne in drugačne, jih avtoritarne osebnosti zavračajo oziroma prezirajo.

Da bi preverili osnovno hipotezo o obstoju korelacije med antidemokratsko orientacijo in avtoritarno strukturo osebnosti, so se avtorji lotili naslednjih vprašanj:

- Ali obstaja sindrom antidemokratske orientacije?
- Ali obstaja taka struktura osebnosti, ki bi jo lahko imenovali avtoritarna?
- Ali obstaja povezanost med antidemokratsko orientacijo in avtoritarno osebnostjo?

Pri proučevanju teh vprašanj so avtorji uporabili vrsto metodoloških pripomočkov (vprašalnik o socio-ekonomskem položaju poskusnih oseb, projektivne tehnike, intervjuji). Posebej za to raziskavo pa so konstruirali lestvice za merjenje antisemitizma (A-lestvica), etnocentrizma (E-lestvica), konservativizma (PEC-lestvica) in avtoritarnosti (F-lestvica).

Najbolj natančno so proučili **antisemitizem**. A-lestvico je sestavljalo 52 trditev, razdeljenih na 5 skupin oziroma na 5 podlestvic. Na osnovi proučevanja antisemitizma so avtorji sklenili, da gre za močno povezan sistem stališč, ki ga sestavljajo stereotipni negativni predsodki, s katerimi poskusne osebe Žide opisujejo kot izrazito različne od Nežidov, kot amoralne, kot tiste, ki ogrožajo Nežide, in pred katerimi se je treba zavarovati.

Etnocentrizem so avtorji prav tako preverili s posebno lestvico, ki je vsebovala 34 trditev, razvrščenih v 3 podlestvice. Ugotovili so, da je etnocentrizem koherenten sistem stališč, za katerega je značilno, da pripadnike lastnega naroda ocenjuje kot večvredne in superiorne od pripadnikov vseh drugih skupin, mnoge druge etnične in rasne skupine pa šteje za manjvredne in inferiorne. Ugotovili so tudi visoko korelacijo med A-lestvico in E-lestvico (0,80).

Za merjenje tretjega sindroma so konstruirali lestvico za proučevanje »političnoekonomskega konservativizma« (PEC-lestvico). Tudi rezultati te lestvice so potrdili

obstoj sindroma **konservativnosti**. Med PEC-lestvico in A-lestvico je bila korelacija 0,43; med PEC-lestvico in E-lestvico pa 0,57. Glede na te rezultate so avtorji povzeli, da lahko upravičeno govorijo o antidemokratski orientaciji kot sistemu stališč oziroma predsodkov.

Za proučitev upravičenosti hipoteze o **avtoritarni osebnosti** so konstruirali F-lestvico, ki je še danes najpogosteje uporabljen metodološki pripomoček za merjenje avtoritarnosti.

Lestvica avtoritarnosti (F-skala) je sestavljena iz 38 trditev in razdeljena na 9 podlestvic, ki proučujejo tipične značilnosti **avtoritarne strukture osebnosti**. Te značilnosti so (Rot, 1972):

konvencionalizem (nekritično sledenje avtoritetam, togo vztrajanje pri konvencionalni morali, odpor do nekonvencionalnega obnašanja),

avtoritarna submisivnost (nekritičen odnos do idealiziranih avtoritet),

agresivnost,

antiintraceptivnost (zavračanje vsega subjektivnega in imaginativnega),

spoštovanje oblasti (identifikacija s tistimi, ki imajo moč),

destruktivnost in cinizem (podcenjevanje humanizma in humanih vrednot),

pogosta uporaba mehanizma projekcije (predvsem projiciranje lastnih nezavednih impulzov navzven),

rigidnost mišljenja in nagnjenost k praznoverju,

močan interes za »seksualne deviacije« (in obenem nagnjenost k moraliziranju).

Avtorji so ugotovili pomembne pozitivne korelacije med lestvico avtoritarnosti in sindromi antidemokratske orientacije:

- korelacija med F-lestvico in A-lestvico je bila 0,53,
- korelacija med F- in E-lestvico je bila 0,73,
- korelacija med F-in PEC-lestvico je bila 0,52.

S tem so potrdili osnovne hipoteze o povezanosti med strukturo stališč (antidemokratsko orientacijo) in avtoritarno strukturo osebnosti.

Adorno in sodelavci so domnevali, da je poglavitni vzrok takšne drže **avtoritarna vzgoja** v otroštvu. Avtoritarnost se obnavlja skozi primarno socializacijo. Avtoritarni starši vzgajajo avtoritarne naslednike. Osnovna poteza avtoritarne vzgoje je stroga disciplina, kjer se neposlušnost kaznuje z odtegovanjem ljubezni. Tako vzgojen otrok se boji svojih staršev, obenem pa je odvisen od njih. Na zavestni ravni jih nemara spoštuje, toda nezavedno jih sovraži. Ta čustva kasneje prenese na odnos do drugih avtoritet in simbolov moči ter na odnos do svojih referenčnih skupin.

Etnični predsodki so po Adornu **potisnjeno sovraštvo**, ki bi lahko ogrozilo lastno skupino, če se ne bi preneslo na pripadnike drugih skupin. To je strah, ki ga otrok ni mogel izraziti, a ga je kasneje kot odrasel »prenesel« na »manjvredne skupine« in po-

sameznike (Gerard, 1984).

Kljub nedvomno velikemu pomenu, prodornosti in utemeljenosti Adornove raziskave so se kmalu po njeni objavi začele pojavljati tudi kritike in dopolnilne študije, ki postavljajo problematiko avtoritarne osebnosti in avtoritarne strukture mišljenja v drugačen položaj kot Adorno in sodelavci. Zlasti veliko kritik je vzbudilo povezovanje avtoritarizma le z desnim oz. konservativnim političnim spektrom v Adornovi študiji. Kritiki so bili prepričani, da so tu Adorno in sodelavci nekritično podlegli svojim liberalnim, levo usmerjenim prepričanjem in da so bili zato »slepi« za avtoritarizem na levici.

Študije dogmatizma

Zlasti M. Rokeach je naredil vrsto raziskav in novih merilnih lestvic avtoritarnosti, s katerimi je skušal opredeliti pojem avtoritarnega mišljenja, neodvisno od vnaprejšnjih političnih ali ideoloških opredelitev. Po njegovem mnenju obstaja **splošen model dogmatskega načina** mišljenja, ki je značilen tako za ekstremno politično desnico kot ekstremno politično levico oz. za različne oblike ideološkega, nacionalističnega, političnega ekstremizma sploh (Sampson, 1991).

Rokeach je razvil lestvico **dogmatizma** in z njeno pomočjo poskušal podpreti svojo hipotezo. Temeljne značilnosti dogmatizma so po Rokeachu:

- netolerantnost do nejasnih situacij,
- poenostavljanje in črno-belo interpretiranje situacij,
- močna podvrženost stereotipnim ocenam.

Rokeachove raziskave dopolnjujejo Adornove študije in obenem kažejo, da moramo razlikovati med vsebino in strukturo stališč, ki jih nekdo goji. Lahko da nekdo zagovarja demokratska stališča, toda žal to počne tako poenostavljeno in dogmatsko, da s tem podira tisto, kar skuša doseči s svojimi idejami (Sampson, 1991). Skratka, vsebina njegovih stališč je eno, struktura pa je povsem nasprotna njegovim nameram.

Vendar tudi Rokeachove raziskave niso brez tveganih predpostavk. Takšna je že sama osnovna teza, da velja strogo razlikovati med **strukturo** in **vsebino prepričanj** in da prva pripada nevtralni kognitivni domeni človeškega duševnega aparata, medtem ko se druga lahko spreminja, odvisno od ideoloških, verskih, nacionalnih idr. preferenc.

Relativno neodvisnost strukture prepričanj od njihove vsebine in odvisnost vsebine prepričanj od različnih preferenc so pokazale tudi kasnejše raziskave drugih avtorjev, zlasti **P. Tetlocka** in sodelavcev (Sampson, 1991).

Tetlock je namreč ugotavljal, da je notranja struktura mišljenja manj pomembna za nastanek dogmatizma, avtoritarizma ali nedogmatskega mišljenja kot pa zunanji, družbeni pogoji, v katerih živi posameznik. Tetlock je razvil posebne metode za merjenje prepričanj, izjav, govorov itn., s katerimi lahko merimo **diferenciranost** in

integriranost kognitivnega sistema posameznikov. Diferenciranost zadeva različnost načinov pri predelavi informacij, integriranost pa medsebojno povezanost različnih elementov v sistemu. Tako ima npr. nekdo, ki zmore k problemom vedno pristopati na različne načine, ki zna videti stvari z več zornih kotov, ki se ne boji razlik in neskladja v mišljenju, bolj diferenciran kognitivni sistem kot nekdo, ki se loteva vseh problemov enako, ki vidi stvari le z nekaterih zornih kotov, ki ne trpi razlik v mišljenju in forsira eno samo »resnico« ipd.

Posameznik, čigar miselne sestavine, npr. ideje, so le slabo povezane med seboj, ima v nasprotju s posameznikom, ki pozna bogato povezavo svojih kognitivnih elementov, slabo integriran kognitivni sistem. Lahko bi rekli, da prvi vidi drevesa, ne pa gozda, medtem ko drugi vidi drevesa in gozd (celoto). Kombinacija diferenciacije in integracije, ki jo pozna kognitivni sistem določenega posameznika, predstavlja raven kognitivne oz. **integrativne kompleksnosti** sistema. Nizka integrativna kompleksnost ustreza kognitivnemu sistemu z nizko diferenciranostjo in nizko integracijo, visoka integrativna kompleksnost pa ustreza visoki diferenciranosti in visoki integraciji.

Na primeru raziskave **kognitivne kompleksnosti** vodilnih svetovnih politikov po drugi svetovni vojni, kot se kažejo v njihovih govorih, je Tetlock dokazoval odvisnost kognitivnih sistemov od socialnih situacij posameznikov. Po Tetlocku so specifične naloge in socialne situacije, s katerimi so se politični voditelji morali soočati in jih reševati, določale njihovo kognitivno strukturo (Sampson, 1991). Tako se prvotno povsem kognitivno-teorijsko zamišljen pojem integrativne kompleksnosti izkaže za lastnost socialnih situacij in njihovih problemskih polj. To pa pomeni, da lastnosti, kot so npr. dogmatizem ali miselna odprtost, ne smemo pripisovati samo posameznikom oz. njihovim kognitivnim sistemom, temveč socialnim situacijam, v katerih živijo.

Tetlock je dokazoval to svojo hipotezo npr. s tem, da je pokazal, kako se **integrativna kompleksnost,** ki jo kažejo različni svetovni politiki, bolj razlikuje med seboj, če vlada v svetovni politiki napetost in kriza, kot pa tedaj, če vlada mir. V času krize morajo voditelji ukrepati hitro in fleksibilno. Politični voditelji, ki delujejo v bolj odprtih, fleksibilnih političnih sistemih, pokažejo večjo integrativno kompleksnost kot voditelji, ki delujejo v zaprtih, ozkih sistemih.

Tudi analiza govorov ameriških predsedniških kandidatov je Tetlocku pokazala, da so njihovi nastopi v volilni tekmi kazali nizko integrativno kompleksnost, kasneje, ko so zmagali, pa se je kompleksnost povečala. Tudi to ustreza nalogi, pred katero so bili postavljeni. Volilna tekma terja enostavne in hitre razlage, vladanje pa bolj premišljene in kompleksnejše. Tetlock je zato sklepal, da kompetitivne situacije izzivajo enostavnejše načine interakcije in s tem manj integrativne nastope, kooperativne situacije pa terjajo večjo kompleksnost v interakcijah in v kognitivni strukturi. Če torej razlike v kompleksnosti situacij, v katerih se znajdejo ljudje, terjajo različno stopnjo integrativne kompleksnosti, potem moramo imeti za primarne te situacije, ne pa od njih odvisne kognitivne strukture ljudi (Sampson, 1991).

2.6 Vpliv predsodkov na obnašanje

Predsodki kažejo neko **latentno dispozicijo**, pripravljenost na obnašanje. Vsak izmed nas ima najbrž take ali drugačne predsodke. To pa še ne pomeni, da bomo te predsodke tudi vnesli v obnašanje, da bomo sovražni, diskriminatorski v odnosu do drugih. Ni nujno, da se predsodki sploh manifestirajo. Lahko se manifestirajo v blažji ali težji obliki.

Allport (1954) razlikuje **pet stopenj izražanja predsodkov** v vedenju posameznika in skupin. Te stopnje so hierarhično razvrščene kategorije obnašanja, zasnovanega na predsodkih:

- **Obrekovanje** je izraz določenih antipatij v odnosu do drugih skupin. Šale in vici so taka oblika izražanja predsodkov na navidezno družbeno sprejemljiv način.
- **Izogibanje** se izraža v ustvarjanju socialne distance do pripadnikov drugih skupin, do katerih imamo predsodke. Socialna distanca je izraz potrebe po izogibanju medosebnim odnosom oziroma intimnejšim stikom z drugimi. Lahko se kaže na individualnem nivoju kot individualno izogibanje stikom, ali na družbenem nivoju kot vzpostavljanje (zakonskih) norm oziroma preprek pri vzpostavljanju kontaktov.
- **Diskriminacija** je že neposredno usmerjena proti pripadnikom drugih skupin. Kaže se v preprečevanju dostopa ogroženih skupin do nekih občih dobrin, na primer neenake možnosti šolanja, zaposlovanja, bivanja, oziroma v kratenju njihovih osnovnih državljanskih svoboščin in pravic, ki jih ima na razpolago dominantna skupina.
- **Nasilje** predpostavlja tisto stopnjo izražanja predsodkov, kjer je ogrožena fizična integriteta posameznikov oziroma je onemogočeno normalno življenje ogroženih manjšinskih skupin (prepoved vstopa v različne javne institucije, fizični napadi itn.).
- **Genocid** se kaže v iztrebljanju, fizičnem preganjanju celih skupin, manjšin, narodov.

Prva oblika (obrekovanje) je razširjena in prisotna v vseh skupnostih, s tem da se objekt obrekovanja menja. Tudi izogibanje je zelo razširjeno in se kaže v socialni distanci do drugih skupin, kultur, tradicij. Ostale oblike (diskriminacija, nasilje, genocid) so družbeno organizirani množični pojavi in niso več izraz osebnostnih značilnosti.

Predsodki in diskriminacija

Pojma predsodek in diskriminacija večkrat zamenjujejo, čeprav se v bistvu nanašata na različne stvari. **Predsodek je stališče**, skupek prepričanj, na primer o nekem posamezniku, ki so utemeljena samo na osnovi njegove pripadnosti določeni

(stigmatizirani) skupini. **Diskriminacija je posebno obnašanje** do oseb oziroma različna obravnava oseb zaradi njihovih posebnosti, ki so označene kot drugačne, in zaradi njihove pripadnosti »zaznamovanim« skupinam.

Oseba, ki je objekt diskriminacije, nosi težko psihološko breme. Pogosto se pri žrtvah diskriminacije razvijejo **občutki manjvrednosti** in **neadekvatnosti**, še posebej v primerjavi z dominantno skupino. Ta učinek so prvi opisali družboslovci, ki so bili sami pripadniki manjšinskih skupin. Ameriški psiholog K. Clark (1965) govori o »pogubnem jazu in samosovraštvu, o črnskem kompleksu kot posledici predsodkov do njih«. Že pred njim je K. Lewin ugotovil podobno za Žide (1941), in sicer da sami sebi postajajo sovražni, kar je posledica hude diskriminacije, ki so ji izpostavljani. Ker sovraštva ne morejo usmeriti neposredno na agresorja, ga usmerjajo proti samim sebi (Gergen, Gergen, 1986).

K. Clark je črnskim otrokom v starosti od 3-7 let pokazal pare igrač – punčk. Ena punčka v vsakem paru je bila temno rjave polti, druga pa svetlejše. Otroci naj bi primerjali punčke po različnih kriterijih: »s katero punčko bi se raje igrali«, »katera punčka je lepša«, itn. Clark je ugotovil, da je dve tretjini otrok v vseh primerih izbralo punčko svetlejše polti. Očitno so črnski otroci zavrnili punčko, ki jim je bila bolj podobna.

Podobne ugotovitve so pokazale tudi raziskave o **spolnih razlikah** v 70-ih letih. Raziskave so pokazale, da ženske sebi pripisujejo celo več negativnih lastnosti, kot jim jih pripisujejo moški. Raziskovalci so povzeli, da imajo tako moški kot ženske v svoji samopodobi pozitivne in negativne lastnosti. Ker so tipično ženske lastnosti večkrat ocenjene z negativno konotacijo, ženske bolj pogosto razvijejo negativno samopodobo.

V obsežni raziskavi je skupina raziskovalcev (Rosenkranz idr., 1968) spraševala več kot 1000 odraslih za mnenje o lastnostih povprečnega moškega in ženske. Ugotovili so, da oba spola ocenjujeta moške kot bolj neodvisne, objektivne, aktivne, logične, voditeljske, ambiciozne, radovedne... od žensk. Ženske so bile ocenjene kot bolj obzirne, nežne in občutljive za počutje drugih kot moški. Ko so raziskovalci prosili poskusne osebe, naj razvrstijo zaželenost vseh lastnosti, ki so jih pripisali moškim in ženskam, je bilo 75% lastnosti, pripisanih moškim, označenih kot bolj zaželenih, za razliko od tistih, s katerimi so ocenjevali ženske.

Kako se obnašajo ljudje, če so prepričani, da so jim vrata do uspeha zaprta? Ena možnost je, da nehajo poskušati oziroma da obupajo. Težnja po doseganju uspeha je globoko odvisna od percepcije možnosti uspeha. Oseba, ki ocenjuje, da ima malo možnosti za uspeh, ne vidi razlogov za trud. Ljudje se včasih udobneje počutijo v »neposkušanju«: »Če ne poskusim, potem nikoli ne pridem do možnosti, da bi ugotovila svojo nesposobnost.« To je dobra ilustracija za ugotovitev, da žrtve diskriminacije po-

gosto razvijejo **samoponižujoče** (self-defeating) vzorce obnašanja.

S samoponižujočim obnašanjem so se posebej ukvarjale ženske študije. M. Hornerjeva je na primer leta 1972 ugotovila, da se ženske bojijo dosegati uspehe, ker pričakujejo negativne posledice svojega uspeha, posebej še, če uspejo na področjih, ki so tradicionalno rezervirana za moške. V tem primeru bi jih lahko zavrnili tako moški kot ženske. Te ugotovitve je Hornerjeva preverila v svojih raziskavah.

Hornerjeva je v eni od svojih raziskav dala študentski populaciji nalogo, da nadaljujejo zgodbo, ki se je začela takole:

»Ob koncu prvega semestra študija medicine je bila Ana (John – za študente) najboljša v letniku, potem pa...«

Za 65% študentk se zgodba nadaljuje tako, da se Ana prestraši uspeha; najpogostejši razlog: Ana se prestraši socialne zavrnitve zaradi študijskega uspeha. V eni od zgodb Ana po premisleku zniža svoje akademske težnje in vse svoje sile usmeri v pomoč svojemu prijatelju Karlu za izboljšanje njegovih ocen. Kasneje Ana opusti študij medicine, se poroči s Karlom in vzgaja otroke, medtem ko Karl nadaljuje s študijem. Zgodbe o Johnu se nadaljujejo bolj pozitivno. Samo 10% študentov napiše, da John ne uspe. Ostalih 90% študentov kaže močno pozitiven odnos do Johnovih uspehov in predvideva, da bo John uspel še na mnogih drugih področjih (Gilligan, 1985).

Samoizpolnjujoče se napovedi

Žrtev diskriminacije se pogosto začne obnašati v skladu s predsodki drugih o njej, začne torej kazati znake, ki drugim dajejo opravičilo, da nadaljujejo diskriminacijo do nje. Zakaj? Ker predsodki delujejo kot neke vrste pričakovanje. Če se vam na primer zdi, da nek član vaše skupine ni sposoben skrbeti zase, se boste do njega obnašali pokroviteljsko. Vaše pokroviteljstvo pa bo podpiralo njegovo odvisnost. Končni rezultat je, da se vaša pričakovanja izpolnijo. Zaradi materine pretirane skrbi, postane otrok nesamostojen in še bolj potrebuje njeno skrb. Predsodek se je tako uresničil.

Če se oseba A vede do osebe B agresivno in dominantno, ker jo vodi predsodek o lastni večvrednosti in o manjvrednosti osebe B, se lahko zgodi, da se bo oseba B po nekaj poskusih neuspešne izravnave interakcije vdala in se tudi sama začela vesti v skladu s pripisano ji manjvrednostjo. Obnašala se bo na primer pobito, vdano, podredljivo ipd. To bo seveda za osebo A le nov »dokaz« pravilnosti njenih mnenj o osebi B. Do tega učinka pride toliko prej, kolikor večja je razlika v družbeni moči in v družbenem položaju obeh oseb.

Če se takšne razmere ohranijo dlje časa in skozi več generacij, lahko podrejeni razvijejo pravo **identifikacijo** s svojo vlogo in začno tudi sami sovražiti sebe in se v

duhu poniževati. Pogosto za ta primer navajamo primer učiteljevega ocenjevanja otrok. Precej raziskav je namreč ugotavljalo, da se učitelji do učencev, o katerih imajo negativne predsodke, vedejo drugače kot do učencev, ki jih imajo za marljive, uspešne itn. To gre tako daleč, da se učitelji začno drugače vesti celo do učencev, ki si jih izberejo po povsem arbitrarno opredeljenih kriterijih, ker so »baje« slabi, ker so moteči, ker izhajajo iz neurejenih družinskih razmer itn. Učitelji, ki sprejmejo takšne delitve, s svojim obnašanjem, zlasti s svojo diskriminatorno interakcijo, sčasoma zbudijo pri »zaznamovanih« učencih negativne rezultate, občutke nesposobnosti, manjvrednosti in jim s tem avtomatično znižajo motivacijo za delo, za sodelovanje; seveda s tem dobijo opravičilo za svoje ravnanje in krog je sklenjen.

Skrajen primer identifikacije s predsodki nadmočnih skupin je **identifikacija z agresorjem**, ki so jo opazili v situacijah skrajnega poniževanja, trpljenja (npr. otrok, ki se identificira s svojim očetom, ki ga fizično trpinči in ponižuje). Ta pojav je izjemno opisal znani psiholog, psihoanalitik B. Bettelheim (1965), ki je preživel nacistično koncentracijsko taborišče. Bettelheim namreč poroča, da so se nekateri jetniki povsem odrekli svoji identiteti in so poskušali prevzeti identiteto svojih mučiteljev. Obnašali so se nasilno in vzvišeno do sojetnikov, a obenem vdano do stražarjev in osebja taborišča. Podobne pojave so po izpovedi preživelih opazili tudi v sovjetskih kazenskih taboriščih.

Tudi raziskave med ameriškimi črnci so pred nekaj desetletji opozorile na element sovraštva do lastne rase pri črncih, zlasti pri tistih z družbenega dna. Tega pojava danes ni več oziroma je minimalen, kot pravi Gergen. Medtem so postali črnci bolj samozavestni, okrepil pa se je tudi srednji sloj črncev, ki živi življenje, primerljivo z življenjem pripadnikov belega srednjega razreda (Gergen, Gergen, 1986).

Stigma

Fenomen **napovedi, ki se samouresničijo**, nam pomaga razložiti tudi proces stigmatizacije tistih skupin, ki s svojim obnašanjem ali s svojimi fizičnimi posebnostmi ne zadostijo »standardu normalnosti«.

Stigma označuje takšno posameznikovo lastnost, ki ga loči od večine v skupnosti, tako da ima večina in tudi on sam to lastnost za **odklonsko, deviantno** (Goffman, 1986). Predmet stigme so lahko fizične pomanjkljivosti ali poškodbe, izrazi duševne bolezni, odklonski načini življenja, kršenje določenih navad in norm, značilnosti iz biografije (na primer preteklost kriminalca ali duševnega bolnika), pripadnost manjšinam itn. V tem smislu se vsak od nas lahko znajde v situaciji, da je označen kot »človek z mankom«: smo premajhni, predebeli, premladi, prestari, druge narodnosti, socialnega porekla, poklica, izobrazbe, prerevni, prebogati itn. Kriterijev normalnosti preprosto ni mogoče v celoti izpolniti ali pa so protislovni, pravi Goffman, pa še v različnih skupinah so različni.

Stigmatizirajoče situacije se razvijejo tam in tedaj, ko v odnosih z neko osebo tej

osebi ne izkazujemo tistega spoštovanja in priznanja, ki bi ji sicer pripadala glede na njen splošni družbeni položaj oziroma bi ji pripadala, če ne bi imela določenih »kritičnih« lastnosti. Goffmanova teza je, da stigmatizirani šele s svojim vedenjem omogoča stigmatiziranje in s tem tudi kategoriziranje samega sebe kot stigmatiziranega posameznika. Da bi se stigmatizirani obranil pred napadi na svojo identiteto, lahko razvije cel spekter strategij:

- **prikrivanje stigme:** Na vsak način poskuša drugim prikriti svojo stigmo. Prizadeva si delovati poudarjeno normalno, ali pa se izogiba stikov s tistimi ljudmi, ki bi utegnili postati pozorni na njegovo drugačnost.
- **sprejem stigme oz. »negativne samopodobe«:** Popusti, se vda, pristane na svojo »pomanjkljivost« in se oprime »samoizpolnjujočega« se obnašanja v stilu: »Če me imajo za norega, bom pač nor.«
- **refleksija stigme:** Stigmatizirani se trudi za kognitivno predelavo (refleksijo) stigme, za soočenje z razlogi za svojo »drugačnost«.

Glavna značilnost »**identitetne politike**« stigmatizirane osebe je, da mora taka oseba zmeraj igrati igro, v kateri se navzven, drugim ljudem kaže kot »normalna oseba«. Vendar pri tem tudi ne sme izgubiti stika s svojo individualnostjo, ne sme pretirano poudarjati svoje normalnosti, saj bi tedaj drugi ljudje postali nezaupljivi. Stigmatizirani pa tudi ne sme preveč poudariti svoje individualnosti, saj bi s tem postala stigma še očitnejša in bi oseba doživela še več ponižanj.

> »Celo če stigmatiziranemu posamezniku rečemo, da je človek kakor vsi drugi, mu s tem rečemo, da ne bi bilo modro, če bi nas varal ali zapustil svojo skupino. Skratka, rečemo mu, da je tak kakor vsi drugi in da ni tak. To protislovje in šala sta njegova usoda in njegova oznaka... Stigmatizirani posameznik se tako znajde v areni detajliranih argumentacij in diskusij o tem, kaj naj bi si mislil o sebi, se pravi o svoji identiteti. K drugim težavam mora dodati še to, da ga profesionalci – pedagogi, zdravniki, psihiatri, sodniki itn. – potiskajo v različne smeri in mu pravijo, kaj naj stori in občuti, glede na to, kar je in kar ni. Vse to pa naj bi bilo na videz v njegovem lastnem interesu« (Goffman, 1986, str. 124).

Za stigmatizacije, ki utrjujejo marginalni – oziroma bolje – marginalizirani položaj določene skupine ali posameznikov, velja, da se prizadeti ne morejo izogniti pripisovanju stigme, in drugič, da stigma potisne posameznika v položaj nedoraslega subjekta, ki mu nekaj manjka do priznanja normalne človeškosti. Tudi če se skuša posameznik stigmi izogniti, s tem da utemeljeno zavrača pripisovanje, nič ne doseže. Prav nasprotno, pri drugih le še utrdi prepričanje o umestnosti stigmatizacije.

Pripisovanje stigme je performativen akt, ki vnaprej totalizira vse logično polje, tako da je oporekanje nemogoče. Stigmatiziranje se dejansko prekine šele tedaj, ko izginejo odnosi nadmoči in podrejanja, v katerih določena skupina predstavlja normo človeškega rodu nasproti podrejeni, od nje odvisni skupini. Dokler je »jasno«, da ima oni, ki pripisuje stigmo, moč, da jo univerzalizira v neizogibni defekt in je to znak nje-

gove socialne moči, se temu ni mogoče zgolj diskurzivno, racionalno upreti (M. Ule, 1986).

V primeru pripisovanj različnih »tipično ženskih« karakternih potez, ki navidez tako gladko tečejo, ki jih navidez potrjujejo vsa izkustva, moramo videti v prvi vrsti izraze stigmatizacije žensk. V dejstvu, da precej žensk dejansko izkazuje določene »tipične ženske« značajske poteze, pa analogno ne smemo videti le »tactum brutum«, temveč njihov kompleks, ki izhaja iz prisilne identifikacije s stigmo, ne pa rezultat, ki nujno sledi iz njihove narave ali iz neizogibne logike procesa socializacije žensk itn.

Tovrstne tipizacije niso objektivne deskripcije, ugotovitve dejstev ipd., ampak so izraz pripisovanj, skratka, projekcij v objekt opisa. Ženske so tu v podobnem položaju kot sleherna marginalizirana socialna skupina, ki je deležna podcenjujoče stigmatizacije zaradi posebnosti, ki jih večina označuje kot defekt.

Druga značilnost stigme, da potisne posameznika v položaj nedoraslega subjekta, neposredno izhaja iz neizogibnosti pripisovanja »defekta« stigmatiziranemu. Pomeni, da je subjekt tako infantiliziran, odvisen od enega ali več nestigmatiziranih ljudi, ki imajo nadzor nad njim, podobno kot starši nadzirajo in vodijo svoje otroke.

Marginalizacija gre torej skupaj z **infantilizacijo**. Številne študije o marginaliziranih socialnih skupinah so potrdile to zvezo. Stereotipi o ženskah prav tako jasno potrjujejo tesno zvezo med pripisovanjem otroškosti in ženskosti v večini dosedanjih kultur.

> Millerjeva je v sestavku »Seksualna politika« (Miller, 1985) navedla primerjave, ki jih danes pripisuje javno mnenje ženskam in črncem v ZDA. Obema skupinama se pripisuje manjvredna inteligenca, zadovoljevanje instinktov in čutov, čustvena narava, ki je obenem primitivna in otroška, spolno razbrzdanost, vdanost v usodo, goljufivost in prikrivanje čustev, priliznjeno in ponižno vedenje, hotenje po ugajanju močnejšim, lažen videz nebogljenosti ipd.

Drastičen primer prisilne infantilizacije marginaliziranih skupin je nacistično ravnanje z jetniki v koncentracijskih taboriščih, kjer so želeli doseči prav množično infantilizacijo jetnikov. Vrh te infantilizacije je bil dosežen tedaj, ko so jetniki sprejeli svojo vlogo kot nujnost in ko so se začeli identificirati z nacisti. Ti in drugi podobni drastični primeri infantilizacije in stigmatizacije marginalnih skupin niso nekakšne izjeme, temveč le do skrajnosti razvite »normalne« strategije skupin, ki imajo družbeno moč v odnosu do drugih skupin in te druge držijo v odvisnosti. Regresija na infantilne oblike vedenja je tako neizogiben rezultat pri večini članov takšnih skupin.

Vedenjska infantilnost pa ni le učinek marginalizacije in stigmatizacije, temveč je obenem povratno tudi »dokaz« dejanske **manjvrednosti** tistih, ki so žrtve stigmatizacije. Tako se ustvari začaran krog stigmatizacije, iz katerega je težko uiti. Stigmatizirajoče pripisovanje najprej ustvari simbolno mrežo, ki ne dopušča upora, negacije, zavračanja stigme, kar končno povzroči delno ali popolno sprejemanje stigme in identifikacijo z agresorjem (Bettelheim, 1965). Nato pa ta identifikacija služi kot dokaz za

resnično manjvrednost, nedoraslost stigmatiziranih oseb, s čimer pa se še naprej upravičuje ves sistem.

Teže je razbiti predsodke kot atome

Predsodki sprožajo različne konflikte in napetosti med posamezniki in skupinami in so zato resen družben problem ter odpirajo pomembno vprašanje, kaj lahko storimo za zmanjševanje predsodkov. Kako torej preseči predsodke? Raziskave kažejo, da je od načina sprejemanja predsodkov odvisna tudi zasidranost predsodkov v posamezniku. Najlaže spremenimo tiste predsodke, ki so posledica konformizma z okoljem. Take predsodke lahko spremenimo že s spremembo okolja. Najteže pa se spremenijo tisti predsodki, ki pomagajo posamezniku ohranjati samopodobo in predstavo o svetu, ki mu služijo kot projekcijski oz. racionalizacijski mehanizem proti lastni nesreči in negotovosti. Slednji so namreč velikokrat kognitivni in emocionalni dejavnik stabilnosti osebnosti. Prav odvisnost od lastnih predsodkov pa je **centralni katalizator** za zadrževanje in prenašanje predsodkov na naslednje generacije.

Obstajajo določene **strategije spreminjanja** oziroma razgrajevanja predsodkov: od sprejemanja zakonskih aktov in predpisov proti diskriminaciji določenih skupin do sistematičnega informiranja (šole!) o nesmiselnosti in neupravičenosti predsodkov, pa vse do neposrednih kontaktov s posamezniki in skupinami, ki so tarča predsodkov in diskriminacije. Vse te strategije pa še ne dajejo razloga za optimizem. Predsodki so trdovratnejši od njih.

Kljub različnim poskusom zmanjševanja predsodkov ti trdovratno ostajajo v našem življenju: »Teže je razbiti predsodke kot atom« (Gergen, Gergen, 1986, str. 141).

2.7 Psihologija zavisti in sovraštva

M. Horkheimer je v zborniku o socialnopsiholoških značilnostih predsodkov, strahov, agresivnosti postavil zanimivo tezo, da leži v modernih družbah psihološki izvor socialnih predsodkov in izbruhov nacionalističnega sovraštva v potlačenih strahovih in v zavisti ljudi. Ti strahovi in zavist so posledica pomanjkanja zadostne širine izkustva in življenjske radosti, ki nastanejo zaradi zoženega področja uživanja življenja: bodisi zaradi materialne bede ali še bolj, zaradi **pomanjkanja kulture uživanja življenja** v sodobnih množičnih družbah (Horkheimer, 1975).

Za takšne ljudi je značilno, da nimajo potrebne širine življenjskega izkustva, ne poznajo kulture vsakdanjih užitkov, za katerimi hlastajo, a jih ne dosežejo. Hlepijo po moči, ker so v resnici oropani potrebne in razumne življenjske moči, ki jo nudi zado-

voljstvo in življenjska sreča. Iz teh občutij se v ljudeh razvije množični občutek življenjske zavisti. Ta postane za mnoge ljudi temeljno čustvo in takšni ljudje so nesposobni sprejemati celo naklonjenost in darove, saj to v njih zopet sproži zavist zaradi domnevnega ali realnega imetja osebe, ki jim izkazuje naklonjenost.

Zavist je hujša od sovraštva in tudi bolj nepomirljiva od njega, pravi Horkheimer, moment zavisti pa je prav tako značilen za nacionalizem (Horkheimer, 1975).

Da bi ljudje lahko premagali zavist in hlepenje po moči, je po Horkheimerju potrebna predvsem zadostna **širina izkustva**. Svoboda namreč pomeni predvsem možnost, da v mnogih stvareh najdemo resnični užitek, da smo srečni na različne načine. Horkheimer ponazarja to s primerom množičnega turizma kot oblike navideznega zadovoljstva. Množični turizem po njegovem mnenju dokazuje, da ljudje niso več sposobni za pravo osebno izkustvo, ki ga morajo zato nadomeščati s surogati. V dvajsetem stoletju so bile množice relativno hitro deležne znatnega materialnega udobja, vendar so ga osvojile brez takšne kulture, ki bi bila pridobljena skozi dolgotrajen vzgojni proces.

Zaradi takšne nesorazmernosti v materialnem in duhovnem razvoju prihaja do tega, da ljudje živijo sicer materialno bolje, toda manjka jim duhovno obvladovanje tega materialnega udobja, torej duhovna kultura. Toda **preseganje predsodkov** in **tolerantnost do drugačnosti** sta možna le pri ljudeh brez zavisti, pri uravnovešenih ljudeh – to pa so ljudje z zadostno širino izkustva. Takšni ljudje nimajo potrebe, da bi škodovali drugim ali da jim ne bi pomagali. Tovrstna liberalnost se razvije le tam, kjer se srečata relativno visok materialni standard in »dolg začetek«, to je dolgotrajen kulturni razvoj.

Horkheimer kaže veljavnost svojih tez na primeru **nemškega nacionalizma** in **antisemitizma**. Generacija mladih po prvi svetovni vojni je vsekakor doživljala mladost brez potrebnih in ustreznih pozitivnih avtoritet, kajti generacija očetov je v očeh mladih izgubila ves ugled, poleg tega pa je v družbi vladala množična brezposelnost in materialna beda. Po drugi strani pa je bila Nemčija država, v kateri se meščanske revolucije niso pravočasno zgodile, tako da ni imela prave demokracije.

Nemčija je morala po prvi svetovni vojni v pospešenem tempu nadomestiti zgodovinski zaostanek za drugimi družbeno bolj razvitimi evropskimi državami (Francijo, Anglijo). Toda »zaostale revolucije« so vedno nekaj strašnega, ugotavlja Horkheimer, in se najpogosteje iztečejo v nasprotje tega, kar naj bi zgodovinsko gledano dosegle. Nacionalsocializem je odpravil plemstvo (junkerstvo) in tudi delavski razred. Namesto tega je vzpostavil takorekoč le en sam, »meščanski« nemški narod.

Družbene razmere v Nemčiji po prvi svetovni vojni, torej razočaranja mlade generacije nad prejšnjo generacijo, materialna beda, pomanjkanje duhovne kulture, predvsem pa okoliščine »zaostale revolucije« so ustvarile subjektivne in objektivne razmere za razraščanje zavisti in sovraštva kot temeljnega življenjskega občutja. S tem sta manipulirali nacionalsocialistična ideologija in politika, ki sta te občutke preusmerili v bes zoper Žide in druge narode.

To argumentacijo pa je še naprej razvil **A. Mitscherlich** v sestavku »O psihologiji predsodkov« (1975). Mitscherlicha zanimajo »družbeni« ali »skupinskospecifični« predsodki, torej tisti, ki so v družbi javno prisotni in jih izražajo različne skupine ljudi ali celo večina ljudi. Ne zanimajo ga »privatni« predsodki posameznika, ki sicer tudi lahko privedejo do patoloških vedenjskih oblik.

Po Mitscherlichu so **družbeni predsodki izraz nezavednega** ali v nezavedno potlačenega pristajanja ljudi na odnose **gospostva** v družbi, so ponotranjene oblike izkoriščanja šibkejših. Odnos med duševnimi instancami v posamezniku ustreza realnim odnosom posameznika do družbenih moči in predsodki so sredstvo za utrditev takšnih odnosov v duševnosti, so nekakšen »notranji teroristični sistem« v posamezniku. Predsodki so tako sredstvo za racionalizacijo nezavednega sistema gospostva v lastni duševnosti in realnega sistema gospostva v družbi.

Mitscherlich pravi, da sicer vsi ljudje podlegamo različnim predsodkom, vendar se predsodki ne aktualizirajo nujno na ravni zavesti in dejanj, če za to ni posebnih zunanjih vzpodbud. Zato v »normalnih« razmerah predsodki ostajajo nekako latentno prisotni in enakomerno porazdeljeni v populaciji. Toda če se družbene razmere zaostrijo in se začne politični razvoj, ki širi gospostvo in nasilje, potem se začne množična aktualizacija latentnih predsodkov, sproži se epidemično širjenje kot **socialna okužba**.

Parcialne blodne predstave se zgostijo v nevaren blok, ki na svoji poti podira vse pred seboj, povzroči veliko zla, dokler se po spletu zunanjih in notranjih okoliščin zopet ne umiri in se umakne v latentno fazo. Proces je podoben širjenju epidemij. V fazi močnega širjenja določenih predsodkov se tem pridružijo še številni »manjši«, privatni predsodki vsakega posameznika, saj se zdi, da je tedaj posameznikom dovoljena vsaka bolestna in paranoična projekcija lastnih težav na ustrezne, politično in ideološko stigmatizirane žrtve družbenih predsodkov.

Zato po Mitscherlichu velja naslednje: kolikor represivnejša je neka družba, kolikor bolj tlači gone ljudi, kolikor bolj je ritualizirana, kolikor »pozneje« organizirana, kolikor več nevprašljivih avtoritet pozna, toliko večji **gonski presežek** ustvarja, toliko več gonske energije se ne da produktivno povezati z izkustvi zadovoljstva v socialni komunikaciji.

V tej točki se Mitscherlichova in Horkheimerjeva razprava dopolnjujeta: lahko namreč sklepamo, da prav odsotnost kultiviranega in širokega življenjskega zadovoljstva, o katerem je pisal Horkheimer, ponuja duševno oporo za »realizacijo« gonskih viškov v množični agresiji do stigmatiziranih manjšinskih skupin. Predsodki so verbalni kanal in sredstvo za racionalizacijo tega vedenja.

Posameznik, ki uživa dovolj široko in raznovrstno življenjsko izkustvo in ima za to potrebno duhovno kulturo, po Horkheimerju enostavno nima potrebe, da »barbarizira« svoje vedenje in svoj duševni aparat na raven slepega zapadanja predsodkom, in

še manj slepega delovanja v skladu s predsodki. To ne pomeni, da tak posameznik nima predsodkov in da jim občasno ne podleže, vendar pa ga zadovoljstvo z življenjem in umetnost življenja (ars vivendi) brani pred slepim predajanjem predsodkom. Ima torej možnost delujoče refleksije, ki poseže med pojav predsodka in delovanje.

Posamezniki, ki nosijo v sebi veliko neizživetih viškov gonske energije, morajo v samih sebi najti obrambne mehanizme proti **višku gonske energije** in tudi izvajati potlačevanje gonov. Te viške pa proizvaja prav družba s svojo selekcijo dobrin, življenjskih oblik, s svojimi ideologijami in množično kulturo. Če pa družba ta pritisk posameznikov preusmeri navzven, če uspe definirati objekte sovraštva, nad katerimi je dovoljeno izživljanje asocialnih in celo predsocialnih oblik zadovoljevanja gonov (na primer vsakovrstno nasilje), potem pride do množičnega asocialnega vedenja. Predsodki pa služijo kot racionalizacija tega početja, tako na ravni družbe kot na ravni vsakega posameznika.

Rasni in drugi družbeni predsodki omogočajo ljudem, ki jim afektivno zapadajo, da v svojih očeh znižajo etično raven žrtev predsodkov, da vidijo objekte predsodkov v razčlovečeni perspektivi. Potem se zdi, da je sleherno nasilje, sleherno zlo upravičeno, saj objekti predsodkov ne uživajo človekovega dostojanstva.

»Biciklistična« mentaliteta

Po Mitscherlichu je za moderne družbe značilno, da je korak od privatnih h kolektivnim predsodkom označen z **množično potujitvijo** nasprotnikov. Najprej ideologija nasprotnike predstavi javnosti kot odbijajoče, tuje, tako da poniževanje le-teh ustvarja občutek zadovoljstva oziroma zadovoljitve libidinoznih želja v posamezniku, in vse to brez občutka krivde. Poleg tega posameznik z nasiljem, ki si ga dovoli do objektov svojih predsodkov, v resnici izraža svojo skrito agresijo in bes zoper tiste, ki tlačijo njega samega oziroma so ga tlačili v preteklosti.

Tisto, česar si posameznik ne drzne storiti osebam, institucijam itn., ki stojijo nad njim, si »upa« storiti osebi, ki je na tak ali drug način označena za »nevredno«. Ta mehanizem »**biciklistične mentalitete**« torej lahko pojasnimo s psihoanalitsko razlago nezavedne projekcije in odreagiranja na potisnjene odnose gospostva nad »zaznamovanimi« osebami oziroma skupinami oseb.

Dodatni pritisk, ki pri okužbi s predsodki žene ljudi v vedenje v skladu s predsodki, je strah posameznika pred večino (če se ne bi vedel tako kot večina). Zaveda se, da bi se kot »nekonformni« posameznik tudi sam hitro znašel na seznamu žrtev oziroma postal objekt preganjanja. Zato Mitscherlich kot najboljšo obrambo zoper moč predsodkov ponuja opazovanje in premislek o izvorih naših čustev, to je sledenje našim čustvom z nekaj distance, ne takojšnje odreagiranje. Toda to početje zahteva posebno **urjenje refleksije**, tako da se naučimo vključevati odmor za premislek v času med pritiski afektov in dejanjem. S tem se naučimo tudi korekcije predhodnih sodb.

Predsodkov s takšno refleksijo ne moremo odstraniti, lahko pa jih zajezimo. Urje-

nje v sposobnosti za opažanje stvari, ki se dogajajo med menoj in drugimi, je sicer težaško, in to precej bolj kot urjenje tehnik obvladovanja stvarnih objektov. Vendar je to urjenje v sedanji fazi evolucije človeštva neizogibno, pravi Mitscherlich. »Premagati **duševne bakterije**«, predsodke, je po njegovem mnenju celo pomembneje, kot je bilo »premagati fizične bakterije«. Prvi korak k rešitvi te naloge je prav spoznanje, da vsi ljudje lahko zapademo blodnji predsodkov. Le od tiste točke naprej, ko priznamo to svojo slabost, je odvisno, ali bo epidemija predsodkov postala ozdravljiva bolezen človeštva ali pa bo še naprej ostala neozdravljiva.

Mitscherlichov nasvet je treba povezati s Horkheimerjevo tezo o pogojih, v katerih nastaja oziroma ne nastaja množični občutek življenjske zavisti. Za razvoj refleksije, ki jo priporoča Mitscherlich, je namreč le malo možnosti tam, kjer družba ponuja ljudem nadomestke življenjske sreče. S tem se v ljudeh kopiči nezavedno nezadovoljstvo z razmerami in življenjska zavist preprečuje dejavno refleksijo, o kateri je pisal Mitscherlich. Torej potrebujemo oboje: spreminjanje »množične družbe« v družbo, ki bo naklonjena posamezniku in njegovemu iskanju »širine izkustva«, ter oblikovanje dejavne refleksije pri posameznikih.

Ključni pojmi in opredelitve

Stereotipi poudarijo tipične in za nas pomembne poteze objektov. Z njimi poenostavimo kompleksnost pojavov in dogajanj v svetu ter se izognemo nekonsistentnostim v zaznavah.

Stereotipizacija pripiše posameznikom določene lastnosti na osnovi njihove skupinske pripadnosti, ne na osnovi individualnih značilnosti in posebnosti.

Pristranskosti v **zaznavanju skupinske pripadnosti** ljudi:

- če zaznavamo in ocenjujemo ljudi na osnovi njihove skupinske pripadnosti, jih tipično obravnavamo tako, da so bolj podobni članom svoje skupine in bolj različni od članov drugih skupin, kot so v resnici;
- zaznavanje skupin je nujno pristransko in diskriminatorno. Nagnjeni smo k prepričanju, da je skupina, ki ji pripadamo, boljša od tiste, ki ji ne pripadamo.

Avtostereotipi so stereotipi o lastnem narodu ali skupini, **heterostereotipi** pa so stereotipi o drugem narodu ali skupini. Heterostereotipi so v obrnjenem odnosu do avtostereotipov: čimbolj je za nas drug narod različen od lastnega, tem slabše ga ocenjujemo in obratno, čim bolj nam je podoben, tem bolje ga ocenjujemo.

Navidezna korelacija je težnja, da zaznavamo pozitivno ali negativno povezavo med različnimi pojavi, kjer v resnici ni nikakršne povezave; npr. da zaznavamo močno pozitivno povezavo med člani iste skupine, ali da zaznavamo negativno povezavo med člani različnih skupin (spolne, generacijske, mednacionalne razlike itn).

Stereotipi kot racionalizacija obstoječih socialnih razlik: socialne razlike skušamo predstaviti kot naravne razlike (npr. stereotipi o spolnih razlikah skušajo prikazati socialne razlike med spoloma kot posledico naravnih razlik med spoloma).

Hipoteza stika (contact hypothesis): do sprememb stereotipov lahko pride zaradi pozitivnih medosebnih odnosov med člani različnih skupin.

Predsodek je stališče, ki ni upravičeno, argumentirano in preverjeno, a ga spremljajo intenzivne emocije in je odporno na spremembe. Poleg kognitivne (sicer neargumentirane) komponente vsebuje še močno emotivno-evaluativno in konativno-dinamično komponento.

Predsodki nastanejo tedaj, ko se socialne kategorizacije povežejo s **prevladujočimi socialnimi reprezentacijami**, ki so vedno izraz psiholoških, socialnih in/ali ekonomskih interesov vplivnih socialnih skupin, ko se te kategorizacije spremenijo v toga in uniformno posplošena stališča.

Kulturno-normativni vplivi na oblikovanje predsodkov so najmočnejši tedaj, ko jih opravičujejo tudi utrjene norme in kulturni vzorci obnašanja. Kultura postavlja osnovne meje toleranci do različnosti v obnašanju, stališčih itn.

Predpojmovne kategorizacije, **primarne kategorizacije** in z njimi povezana vrednotenja ter emocionalne naravnanosti nastanejo v zgodnjem otroštvu in so podlaga za nastanek in obstoj predsodkov, zlasti za njihovo trajnost in nezavedno delovanje. Raziskave so pokazale, da so najbolj primarni in trdni spolni in etnični predsodki.

Značilnosti **avtoritarne osebnosti** (po Adornu in sod.):

- **antidemokratska orientacija**: visoka stopnja **antisemitizma**, **etnocentrizma** (poveličevanje lastnega naroda in negativen odnos do drugih narodov in manjšin) in **konservativizma**;
- oklepanje **konvencionalnih vrednot** in načinov življenja;
- zavračanje **nekonvencionalnosti** oziroma **drugačnosti**.

Dogmatizem (Rokeach): psihološki sindrom, ki ga označuje:

- netolerantnost do nejasnih situacij,
- poenostavljanje in črno-belo interpretiranje situacij,
- močna podvrženost stereotipnim ocenam in predsodkom.

Dogmatizem pozna tako ekstremna politična desnica kot ekstremna politična levica oz. različne oblike ideološkega, nacionalističnega, političnega ekstremizma sploh.

Samoizpolnjujoče se napovedi: žrtev diskriminacije se pogosto začne obnašati v skladu s predsodki o njej, začne torej kazati znake, ki drugim dajejo opravičilo, da nadaljujejo diskriminacijo do nje. Skrajni primer identifikacije s predsodki nadmočnih skupin je **identifikacija z agresorjem** (npr. posnemanje nacistov pri nekaterih jetnikih v nemških koncentracijskih taboriščih).

Stigma označuje takšno posameznikovo lastnost, ki ga loči od večine v skupnosti, tako da ima večina in tudi on sam to lastnost za **odklonsko, deviantno**. Stigmatizirani posameznik ne more ukiniti svoje stigme. Stigmatiziranje se dejansko prekine šele tedaj, ko izginejo odnosi nadmoči in podrejanja, v katerih določena skupina predstavlja normo človeškega rodu nasproti podrejeni, od nje odvisni skupini.

Preseganje predsodkov in **tolerantnost do drugačnosti** sta možna le pri lju-

deh brez zavisti, pri ljudeh z zadostno življenjsko širino. Kot dokazujeta eminentna nemška družboslovca Horkheimer in Mitscherlich, so predsodki psihološko povezani z emocijami zavisti in sovraštva, ki sta posledici pomanjkanja življenjske širine in zadovoljstva.

Priporočena dodatna literatura:

- Allport, G. H. (1954): The Nature of Prejudice. Addison-Wesley, Reading/Mass.
- Adorno, T. W., Fraenkel-Brunswick, E. Levinson, D. J., Sanford, R. N. (izd. 1950): The Autoritharian Personality. Harper & Row, New York
- Brown R. (1995): Prejudice. Blackwell, Oxford
- Goffman, E. (1986): Stigma. Simon & Schuster, New York
- Hartmann, K. D. (izd.) (1975), Vorurteile, Ängste, Agressionen. Europeische Verlagsanstalt, Frankfurt/M
- Oakes, P. J., Haslam, S. A., Turner, J. C. (1994): Stereotyping and Social Reality. Blackwell, Oxford
- Supek, R. (1973): Društvene predrasude. Radnička štampa, Beograd

V. del

Psihologija medosebnih odnosov



1. PSIHOLOGIJA INTERAKCIJE

1.1 POJEM INTERAKCIJE

Psihologija zajema v pojmu interakcije socialnopsihološke procese, ki sodelujejo v medčloveških odnosih. Pojem **interakcije** pa zajema vse procese, ki se dogajajo med dvema ali več ljudmi, pa tudi med posameznikom in skupino ali med skupinami. Bistveno za te procese je, da gre za neke socialne »vmesnosti«, da premoščajo razlike med posamezniki, jih povezujejo v mrežo soodvisnosti.

Najpomembnejši proces socialne interakcije je **komunikacija**, to je izmenjava informacij. Pojem socialne interakcije in komunikacije pa je enako kot za socialno psihologijo pomemben tudi za druge družbene vede. Toda te vede raziskujejo socialno interakcijo in komunikacijo s stališča socialnih in kulturnih sistemov, ne pa s stališča posameznikov, ki so vpleteni v interakcijo. Prav slednje pa zanima psihologe, in ne le to, tudi nepsihologom je ta vidik obravnavanja interakcije najbližji.

Za socialno interakcijo je značilno, da lahko poteka na zelo različnih ravneh kompleksnosti, od preproste izmenjeve pogledov med dvema človekoma, ki se bežno srečata na cesti, do zapletenih verbalnih in neverbalnih oblik komuniciranja, sodelovanja in/ali tekmovanja v različnih socialnih situacijah. Na socialno interakcijo lahko gledamo kot na proces, ki primarno zadeva posameznike, ki v njej sodelujejo, ali kot proces, ki poraja in ohranja skupine, institucije, kulturo. V njej se med seboj povezujejo fizično vedenje posameznikov, njihove namere, skriti ali javni pomeni gest in verbalnih izrazov, izmenjave informacij, razumevanje socialnih situacij, sistemi prepričanj, ideologije različnih skupin, skratka – najrazličnejši vidiki družbene biti in dejavnosti ljudi.

V socialni psihologiji razlikujemo **tri glavne modele socialne interakcije:**

- interakcija kot izmenjava vedenjskih oblik in dejanj med osebami,
- interakcija kot soočanje in povezovanje socialnih pomenov dejanj,
- interakcija kot izraz nezavednih dispozicij in nezavednih vedenjskih vzorcev.

Ti modeli ustrezajo trem bistvenim sestavinam socialnih odnosov:

- **vedenju** oz. delovanju posameznikov,
- **socialnim pomenom**, ki si jih posamezniki izmenjujejo oz. si jih delijo med seboj,

- **nezavednim duševnim strukturam**, ki vplivajo predvsem na emocije in motive sodelujočih oseb.

Teorije socialne interakcije se v socialni psihologiji razlikujejo po tem, kateri model socialnih interakcij jemljejo za svojo osnovo.

Za socialno interakcijo je bistveno, da v njej sodelujoče osebe delujejo tako, da stalno reagirajo druga na drugo, pri tem pa skušajo svoje vedenje prilagoditi **svojim nameram** in pričakovanim oz. zaznanim **nameram svojih partnerjev**. Če imamo dve osebi, potem vsakemu dejanju prve osebe sledi dejanje druge osebe, tej pa zopet dejanje prve osebe itn. Ni nujno, da gre za strogo časovno zaporedje dejanj. Pomembno pa je, da lahko najdemo logični red dejanj, v katerem se določeno dejanje ene osebe navezuje na dejanje druge osebe in povleče za seboj novo dejanje druge osebe.

> Pogovor dveh oseb npr. vsebuje sekvence (zporedja) verbalnih izrazov, ki se časovno in logično navezujejo drug na drugega. Če se in ko se ta tok prekine, se prekine tudi interakcija. Seveda včasih tudi navidezna prekinitev komunikacije pomeni nadaljevanje interakcije, pač zato, ker ima tedaj tudi molk pomen, ki izzove partnerja k reakciji.

V interakciji ne reagiramo samo na že izvedena partnerjeva dejanja, ampak v svojih ravnanjih lahko tudi predvidimo njegove reakcije na naše vedenje, ali sklepamo na njegove namere iz njegovega vedenja in v aktualnem ravnanju upoštevamo vse to. Če npr. prosimo nekoga za pomoč pri delu, potem domnevamo, da nam je naklonjen. Če nam ustreže, potem bomo še naprej sodelovali, pri čemer v vsaki fazi sodelovanja nenehno usklajujemo svoja dejanja z njegovimi, pa tudi svoja pričakovanja z njegovimi pričakovanji. V interakciji torej deluje kompleks možnih in dejanskih vplivov vedenja (dejanj) ene osebe na drugo in obratno.

Socialna interakcija in socialni odnosi

Socialna interakcija je nujen proces za nastanek in ohranjanje medosebnih in drugih socialnih odnosov, vendar **ni enaka socialnim odnosom**. Medosebni odnosi so posledica trajnejših ponavljajočih se interakcij med dvema ali več osebami, ki temeljijo na sodelovanju, zaupnosti, naklonjenosti itn. Npr. nov član v neki socialni skupini mora običajno veliko komunicirati z drugimi člani, predno pride do socialnih odnosov z drugimi člani, ki že imajo utrjene medsebojne odnose. Članom, ki imajo že vzpostavljene medosebne odnose, pa za ohranjanje le-teh pogosto ni treba veliko interakcij (komunikacije), saj so njihovi odnosi že sicer utrjeni in definirani.

Pač pa bi znova potrebovali obilo medsebojne interakcije, če bi hoteli spremeniti kvaliteto medsebojnih odnosov, npr. povečati stopnjo zaupnosti v nekem dokaj formalnem odnosu. Socialni odnosi torej vsebujejo vse tri dimenzije interakcij, tako neposredne izmenjave, kot tudi utrjene pomene teh izmenjav, predstave o drugem, čustven odnos do drugega itn. To pomeni, da ne moremo socialnih odnosov zožiti na obseg in vse-

bino socialnih interakcij med osebami. Ne smemo torej prehitro posploševati od raziskav socialne interakcije na značaj socialnih odnosov ali obratno, iz raziskav socialnih odnosov sklepati na značaj in potek socialne interakcije (Radley, 1996).

Po drugi strani pa socialne interakcije tudi presegajo socialne odnose, s tem ko poudarjajo ali slabijo socialni kontekst odnosov. Številni socialni odnosi potrebujejo ustaljene oblike interakcij, npr. formalne in ritualne oblike komunicranja in medsebojnega vedenja oseb, ki so v teh odnosih. Zlasti neverbalne in simbolične oblike komunikacije so pomembne oporne točke za oblikovanje in vodenje socialnih odnosov. Radley pravi, da je zato socialne interakcije bolje razumeti kot »čopiče«, ki rišejo podobe socialnih odnosov po platnu socialnega življenja, kot pa sestavne bloke odnosov.

S pomočjo interakcij ljudje tudi nekaj »proizvedemo«, namreč podobe odnosov, ki imajo pomen tako za neposredno vpletene v odnose kot tudi za druge ljudi, ki opazujejo potek interakcije. Npr. ko moški dvori ženski, ne igrata le svojih vlog, temveč rišeta tudi ideji teh vlog.

Radley se opira na Goffmanovo trditev, da ljudje v medosebnih odnosih ne komuniciramo le različnih vsebin, temveč si sporočamo tudi različne »predstavitve« odnosov. Predstavitve si sporočamo v jeziku simbolov, gest, mimike ipd., ki služijo prav tem namenom. Z njimi poudarjamo svojo vezanost na situacijo (Goffman, 1976). Partnerja v dvorjenju s poudarjanjem svojih predstavitev prikazujeta sebe kot bolj ali manj »moškega« oz. »žensko«, kot agresivnega/no ali popustljivega/vo, nevarnega/no ali sokrivega/vo (Radley, 1996).

1.2 Menjalna teorija interakcije

Vsaka socialna interakcija pomeni torej **izmenjavo** med osebami, bodisi izmenjavo informacij, gest, sekvenc obnašanja bodisi izmenjavo različnih predmetov ipd. V interakciji dveh oseb ena oseba s svojim vedenjem vpliva na drugo osebo in obratno, toda kar je še pomembnejše, obe osebi reagirata tudi na možno (bodoče), ne zgolj na aktualno vedenje druge osebe.

Ta kompleks problemov je v socialni psihologiji najbolje opredelila **menjalna teorija interakcij** (Jones, Gerard, 1967; Homans, 1968). Čeprav so se avtorji menjalne teorije omejili le na vedenjski vidik interakcije in na nekatere njene kognitivne sestavine, pa so opozorili tudi na nekatere splošne in nujne sestavine socialne interakcije. Lahko bi dejali, da gre za teorijo **minimalne racionalnosti** v interakcijah.

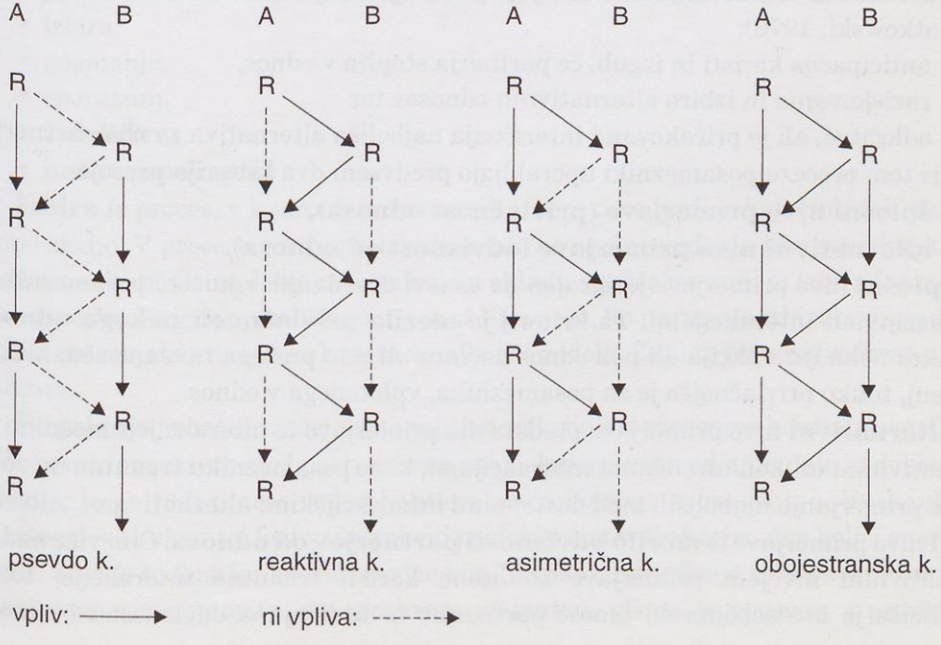
Interakcijske sekvence

Po menjalni teoriji je interakcija proces, ki je razdeljen na posamezne **sekvence** enostavnejših akcij in reakcij, vendar teh sekvenc ne analiziramo. Sekvenca je torej

najmanjša enota v interakciji in vsebuje npr. akcijo osebe A in odgovor oz. reakcijo osebe B na to akcijo. To so lahko sekvence v pogovoru, sekvence v povsem nebesedni izmenjavi gest ali v izmenjavi delovnih aktov pri kakšnem skupnem delu itn. Tipično ureditev sekvenc med dvema osebama v interakciji pa imenujemo **kontingenca**, ki kaže na vrsto razmerij med akterji v interakciji (Jones in Gerard, 1967). Tako poznamo štiri vrste tipičnih kontingenc:

- **Psevdokontingenca**: nastane tedaj, kadar partnerja sledita v interakciji samo svojim internim nameram in ciljem, ne upoštevata pa želja in namer drug drugega. Interakcijska kontingenca je tedaj samo navidezno sovpadanje akcij. Partnerja npr. govorita drug mimo drugega. Interakcija teče samo tako, da eden počaka, da drugi konča svoj monolog, in potem sam začne svoj govor.
- **Asimetrična kontigenca**: eden od partnerjev deluje v skladu s svojimi nameni in se ne ozira na svojega partnerja, drugi pa se le prilagaja prvemu partnerju in ne more slediti svojim ciljem. To je izrazito neenakopravna interakcija, ki vsaj enemu od partnerjev ne nudi veliko zadovoljstva.
- **Reaktivna kontingenca**: oba partnerja reagirata drug na drugega, ob tem pa ne sledita in razvijata svojih namer in ciljev (npr. reagiranje v paniki). Tudi ta oblika interakcije nima veliko možnosti za trajanje, saj zahteva stalno prilagajanje, ne da bi partnerja v interakciji zasledovala svoje cilje.
- **Medsebojna kontingenca**: prava izmenjava v odnosu, kjer vsak od partnerjev sledi tako lastnim nameram in pričakovanjem kot tudi vedenju (in anticipiranim nameram ali pričakovanjem) partnerja.

Slika 13: Štirje tipi interakcijskih kontingenc (Jones, Gerard, 1976):



Teorija menjave se ukvarja predvsem z zadnjo obliko kontingenc, pri kateri gre za dejansko medsebojnost v obnašanju in v odnosu. Le tu lahko govorimo o pravi obojestranski izmenjavi v interakciji, ki omogoča trajnost odnosa. Ostale tri oblike so predhodne stopnje dejanske socialne interakcije ali njene **reducirane** oz. **patološke oblike**, z njimi pa se ukvarjajo predvsem terapevti.

Osnovni motiv vsake dalj časa trajajoče interakcije je izmenjava tistih materialnih ali nematerialnih produktov, ki imajo za osebe, vpletene v odnos, neko vrednost. Ti materialni ali simbolni produkti interakcij izzivajo pri partnerjih instrumentalne, perceptivne, simbolne ali uporabnostne (konzumne) interakcije. Posameznik vseskozi ocenjuje ter vrednoti svoje in tuje produkte interakcije glede na svoj lasten neposreden ali posreden cilj. Diadična interakcija se ohranja le toliko časa, dokler obema udeležencema prinaša koristi.

Ljudje poskušajo v interakcijah maksimirati **koristi** in minimizirati **stroške** (izgube), zato jih redno upoštevajo pri načrtovanju in ocenjevanju svojih dejanj. Vsak posameznik ima lastne individualne sisteme presoje, vrednote, potrebe in sposobnosti, s katerimi presoja vrednost cilja ali sklepa interakcije, pa tudi vseh vmesnih interakcijskih produktov. Iz teh ocen obeh partnerjev se gradi rezultat interakcije (Pointkowski, 1976). Rezultati interakcije so lahko: nagrade, koristi, pohvale oziroma vsi dejavniki, ki omogočajo doseganje ciljev, ter stroški oziroma vsi dejavniki, ki motijo ali ovirajo nameravano obnašanje in doseganje cilja.

Razvoj interakcije

Nastanek in vzdrževanje interakcije je po teoriji menjave odvisen od treh aspektov (Pointkowski, 1976):

- anticipacije koristi in izgub, če partnerja stopita v odnos,
- raziskovanja in izbire alternativnih odnosov ter
- odločitve, ali je pričakovana interakcija najboljša alternativa za oba partnerja.

Pri tem procesu posamezniki uporabljajo predvsem dva kriterija presoje:

- **splošni nivo primerjave (privlačnost odnosa),**
- **alternativni nivo primerjave (odvisnost od odnosa).**

Splošni nivo primerjave je zgrajen na osnovi dosedanjih izkušenj posameznika s primerljivimi interakcijami. Ta kriterij je **merilo privlačnosti nekega odnosa**. Kolikor neka interakcija ali nek odnos ustreza ali celo presega raven dosedanjih izkušenj, toliko privlačnejša je za posameznika, vpletenega v odnos.

Alternativni nivo primerjave predstavlja primerjavo te interakcije z možnimi alternativnimi oz. konkurenčnimi interakcijami, ki so posamezniku trenutno na voljo. To je primerjanje najboljših med dostopnimi interakcijskimi alternativami. Alternativni nivo primerjave je **merilo odvisnosti partnerjev od odnosa**. Čim više nad alternativnim nivojem primerjave so ocene koristi trenutne interakcije, toliko močnejša je medsebojna odvisnost partnerjev in tudi njuna odvisnost od odnosa.

Partnerji so odvisni od odnosa tudi, če nimajo drugih alternativ. Vendar ne upoštevamo vseh alternativ enako. Če so alternative daleč pod nivojem aktualnega odnosa ali pa ga daleč presegajo, jih ne upoštevamo. V prvem primeru so alternative premalo ugodne, v drugem primeru pa so sicer izjemno ugodne, vendar so povezane z velikimi stroški in tveganji.

Oba kriterija skupaj sta merilo za odločitev, ali se bo nek odnos vzpostavil oziroma nadaljeval ali pa se bo prekinil. Oba nivoja primerjave sta podobna razsojanju kupca, ki ocenjuje privlačnost blaga v trgovini in obenem premišljuje, če bi bil kje drugje nakup ugodnejši. Vzpostavljanje odnosa ali ostajanje v njem je torej odvisno od zavestnih ali nezavednih ocen koristi in stroškov glede na izkušnje in glede na preostale možnosti.

Obe merili pri vsakem odnosu nista nujno enako usmerjeni. Lahko da odnos ni privlačen, ker pa nimamo alternativ, smo odvisni od njega. Lahko pa je odnos močno privlačen, vendar imamo na razpolago prav tako ugodne alternative, zato nismo odvisni od tega odnosa. Tako lahko nastanejo kakovostno različni odnosi, na primer kadar je alternativni nivo primerjave visok, splošni nivo pa nizek. To pomeni, da obstaja v odnosu visoka stopnja odvisnosti, vendar nizka stopnja privlačnosti oziroma zadovoljstva z odnosom.

Faze v razvoju interakcije

Različni raziskovalci in teoretiki se torej strinjajo z ugotovitvijo, da se odnos še dalj časa potem, ko je že vzpostavljen, gradi in utrjuje (Thibaut, Kelley, 1978; Secord, Backman, 1976). Razvoj interakcije poteka običajno skozi pet faz:

- izbira,
- pogajanje,
- sporazum,
- zadolžitev,
- institucionalizacija

Izbira je proces, v katerem posameznik izbere tiste ljudi, s katerimi želi stopiti v interakcijo. V procesu izbire preizkuša različne načine vedenja in ugotavlja, kakšni bodo rezultati. Če so dosežene reakcije v skladu s pričakovanji, je izbira interakcije verjetnejša. To je faza približevanja in zbliževanja, ko partnerja izbirata drug drugega, si ustvarjata vtise in se kažeta v najboljši podobi. Zato ta faza največkrat ni konfliktna.

Pogajanje označuje začetno stopnjo interakcije z medsebojno kontingenco. Gre za neke vrste sporazum med partnerjema o tem, kaj naj vsak od njiju daje in dobi v interakciji; je pa tudi proces vedno boljšega medsebojnega spoznavanja. Vsak od obeh partnerjev skuša v tej fazi v interakciji pridobiti čim večjo korist, čim boljši sporazum zase. Zato je ta faza lahko tudi močno konfliktna in interakcije velikokrat razpadejo, ker partnerja ugotovita, da sporazum ni možen, ali da je povezan s prevelikimi

stroški in tveganji.

Sporazum je v spoznanju obeh partnerjev, da je zanju v dani situaciji bolj ugodno, da se sporazumeta. Če lahko posamezniki svoje – sicer različne – cilje dosežejo le s skupnim dogovorom, potem je motivacija za kooperacijo še večja. Seveda je izračun koristi in izgub le idealizacija realnega delovanja. Poleg tega so pomembni še kognitivni faktorji, ki olajšujejo ali otežujejo sporazum, na primer različne sposobnosti, spretnosti, izkušnje, ki jih zahteva določena interakcija, ali uvid v partnerjevo nesposobnost itn.

Zadolžitev je stanje, ki nastane na določeni stopnji intenzivnosti interakcije. Partnerja začutita svojo vpletenost v odnos. Ta vpletenost pa reflektira dotedanje vložke obeh partnerjev v interakcijo. Vsak od njiju prevzame zadolžitev, da bo te vložke izravnal v obliki povračila. Homans (Pointkowski, 1976) ugotavlja, da je osnova tega principa potreba po izravnavi pravičnosti, do katere pride, ko je korist interakcijskih partnerjev v sorazmerju z njunim vložkom v odnos. Investicije v odnos so na primer poklicne izkušnje, znanje, spolna privlačnost, čas itn.

Institucionalizacija pomeni simbolizacijo interakcije. Najpomembnejša oblika simbolizacije so norme, ki jih privzemata partnerja. Funkcionalno so pomembne za interakcijo, ker reducirajo potrebo po neposrednem, neformalnem in osebnem angažiranju v interakciji. Omogočajo kontrolo vedenja, ne da bi takoj nastali konflikti in negotovosti, ki jih povzroča neposredna uporaba medosebne moči. Če so norme uspešne, lahko zmanjšajo stroške interakcije. V tesni zvezi z normami so tudi vloge partnerjev. Tudi do porazdelitve vlog pride z institucionalizacijo interakcije. Vloge omogočajo delitev dela oziroma specializacijo funkcij med sodelavci.

V trajanju interakcije nujno prihaja do sprememb v koristih in stroških interakcije za vse, vpletene v odnos. Spremembe so lahko pozitivne, torej postaja odnos za partnerje vse bolj zanimiv in privlačen ter se gradi in ohranja. Lahko pa so spremembe tudi negativne; v tem primeru terja odnos vse več stroškov in postaja manj privlačen.

S posebnimi strategijami lahko vrednost interakcije tudi umetno izboljšamo, npr. da poudarjamo, kako veliko smo žrtvovali za ohranitev odnosa. Ali pa dajemo partnerjem vedno večja poplačila, ker pričakujemo, da nam bodo vrnili s še večjimi. Tako se lahko pojavi spirala medsebojnih poplačil, ki neprestano naraščajo, dokler ne dosežejo točke, ko je vsem vpletenim v odnos strošek za vzdrževanje odnosa prevelik (to se dogaja npr. v intimnih odnosih).

Ko ena oseba nadzira odnose oziroma nadzira **usodo odnosa**, se zmanjša prostor izbir, zniža pa se tudi splošno pričakovanje glede dosežkov v interakciji. Velikokrat se partner ne more rešiti iz takega odnosa, ker mu drugi grozi s posledicami. Enostranski nadzor nad usodo odnosa nastane, ko oseba A lahko variira interakcijski rezultat osebe B, ne da bi oseba B lahko vplivala na to. Kolikor manj so za posameznika dosegljive druge alternative, toliko bolj raste partnerjeva moč v določenem odnosu.

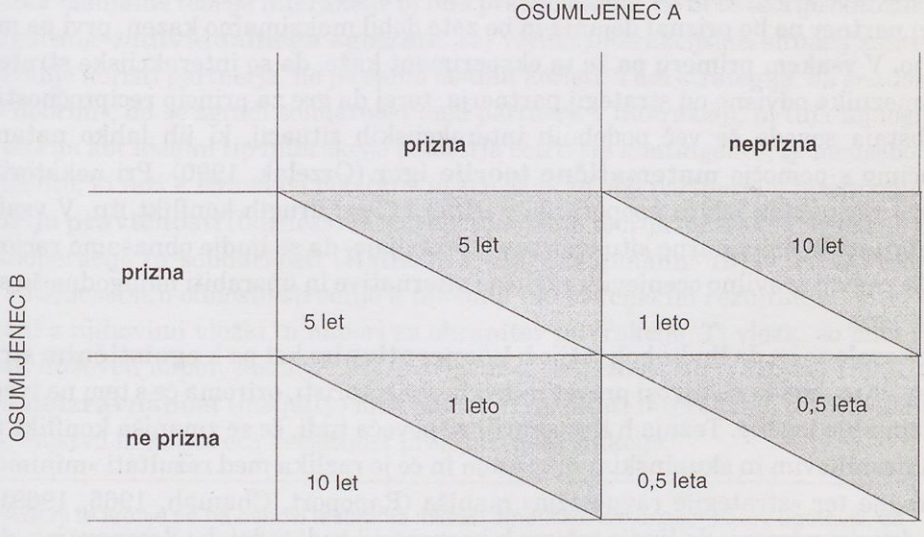
INTERAKCIJSKE STRATEGIJE

V socialni psihologiji poznamo vrsto eksperimentov, v katerih so morale poskusne osebe sprejeti odločitve, kakšne strategije naj zavzamejo v interakciji. Na splošno gre za dve strategiji: **sodelovanje** ali **tekmovanje**. Eden najbolj znanih eksperimentov v psihologiji, ki proučuje interakcijske strategije, je tako imenovana **zapornikova dilema**, ki simbolizira racionalno obnašanje ljudi. Izhaja pravzaprav iz matematične teorije iger.

Zapornikova dilema opisuje naslednjo imaginarno situacijo: Dve osebi sta obtoženi, da sta zagrešili neko kriminalno dejanje. Sodnik je prepričan o njuni krivdi, a zanjo nima dovolj dokazov. Zato da vsaki od njiju dve možnosti: da dejanje prizna ali da ga ne prizna.

Če ne bosta priznali dejanja, ju bo obsodil zaradi drugih, sicer manjših prekrškov – vsako na šest mesecev zapora. Če bosta obe priznali dejanje, bosta sicer obsojeni, a ne na najstrožje kazni (na primer 5 let zapora vsakemu). Če pa bo ena priznala dejanje, druga pa ne, bo tista, ki bo priznala, dobila le 1 leto zapora, tista, ki bo lagala, pa najvišjo kazen (recimo 10 let zapora). Vendar noben obtoženec ne more nič izvedeti o odločitvi drugega.

Slika 14: Zapornikova dilema



Da bi lahko ocenili razumnost odločitve za eno ali drugo možnost, moramo poznati še subjektivne ocene koristi in stroškov (izgub) pri obeh obtožencih ter subjektivne ocene verjetnosti vsakega obtoženca o tem, ali bo njegov partner izbral prvo ali drugo alternativo. Toda bistveno je, da mora vsak od njiju računati na obnašanje drugega, torej mora zgraditi oceno njegovega obnašanja. Prav to je bistven interakcijski element te »imaginarne« situacije.

V tej dilemi gre pravzaprav za dilemo o strategiji, po kateri naj »igramo« to igro. Ali naj sledimo principu maksimiranja koristi in minimaliziranja stroškov, **minimaks** strategiji, ali principu, ki pravi: »Izberi tisto strategijo, ki ne bo odpovedala, četudi bo odpovedal tvoj partner« – **strategiji ravnotežja**. Po tej strategiji daje »priznanje« najboljše možnosti obema partnerjema, kajti če bi oba priznala, bi dobila močno znižano kazen.

V primeru zapornikove dileme se zdi vztrajno zanikanje najugodnejša rešitev za oba, seveda če sledimo principu maksimiranja dobičkov in minimaliziranja stroškov. To pomeni svojevrstno obliko kooperacije obeh obtožencev, ki sta v tem pogledu partnerja. Ta odnos predpostavlja zaupanje v partnerja, kajti če bo eden lagal, drugi pa ne, potem bo tisti, ki bo lagal, dobil maksimalno kazen. Zato se kot ugodna rešitev pojavlja tudi tista, ki pomeni priznanje. Saj ta v primeru, da drugi ne prizna, ne pomeni prevelike izgube.

Sodelovanje ali tekmovanje

Katera od obeh strategij je boljša, se ne da a priori odločiti, zato tudi naziv »zapornikova dilema«. Prva, »minimaks strategija«, vključuje več medsebojnega sodelovanja kot druga in obeta večji dobiček (ob sodelovanju obeh partnerjev), vendar je druga, »strategija ravnotežja«, »zanesljivejša«, saj ne prinaša toliko tveganja kot prva. Druga strategija je seveda bolj »egoistična« od prve, saj po tihem računa na možnost, da drugi partner ne bo priznal dejanja in bo zato dobil maksimalno kazen, prvi pa minimalno. V vsakem primeru pa že ta eksperiment kaže, da so interakcijske strategije posameznika odvisne od strategij partnerja, torej da gre za princip recipročnosti.

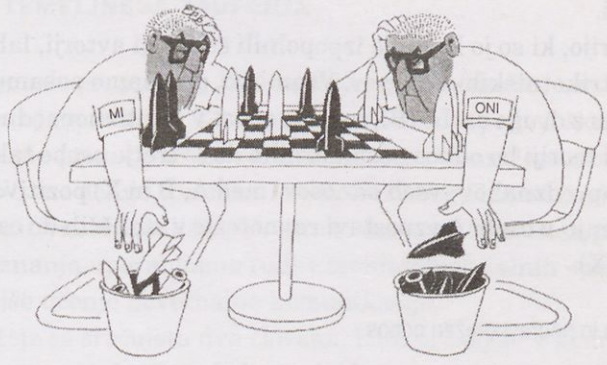
Obstaja seveda še več podobnih interakcijskih situacij, ki jih lahko natančno proučimo s pomočjo **matematične teorije iger** (Grzelak, 1990). Pri nekaterih je najbolj racionalna izbira kooperacija partnerjev, pri drugih konflikt itn. V vsakem primeru pa te imaginarne situacije predpostavljajo, da se ljudje obnašamo racionalno, da znamo pravilno ocenjevati različne alternative in uporabiti najugodnejšo strategijo igre.

Pokazalo se je, da ljudje bolj težijo h **kooperativnim** kot pa k **egoističnim** strategijam, če to seveda ne ogrozi preveč individualnih koristi, oziroma če s tem ne tvegajo maksimalne izgube. Težnja h kooperaciji se poveča tudi, če se zmanjša konflikt med posameznikovim in skupinskim interesom in če je razlika med rezultati »minimaks« strategije ter »strategije ravnotežja« manjša (Rapoport, Chamah, 1965, 1969). To med drugim pomeni, da ljudje težimo h kooperaciji tudi tedaj, ko domnevamo, da se nam kooperacije ne splača opustiti, če je ne opusti tudi partner.

Raziskave so prav tako pokazale, da se v igrah, kjer posameznik lahko več da drugemu, kot pa dobi sam, tudi poveča **solidarnost** oziroma dajanje prednosti partnerju. Takšna strategija poudarja odvisnost obeh strani v igri od partnerjeve velikodušnosti. Tako se na primer poveča kooperativnost pri rešitvi zapornikove dileme, če opišemo dobičke in izgube tako, da so prikazani ločeno, za vsakega partnerja posebej.

Tedaj namreč še poudarimo ugodnost kooperacije, to je zanašanja na partnerja (Grzelak, 1990).

Slika 15: Sodelovanje ali tekmovanje? (Gregen, Gregen 1986, str. 295)



TEORIJE KOGNITIVNEGA RAVNOTEŽJA

Kritika menjalne teorije interakcije bi bila preenostavna, če bi to teorijo obtožili za povzdigovanje **individualnega egoizma**, saj večina interakcijskih situacij zahteva upoštevanje koristi partnerja, ne pa samo lastnih koristi. Tudi strategija, da se »dobro vrne z dobrim«, da se zgradi solidarnost med partnerji v interakciji, ni tuja tej logiki, saj ta teorija kot idealni tip interakcije poudarja četrti tip kontingence, tj. medsebojno kontingenco, ki teži k izravnavi dobičkov in stroškov za oba partnerja v interakciji.

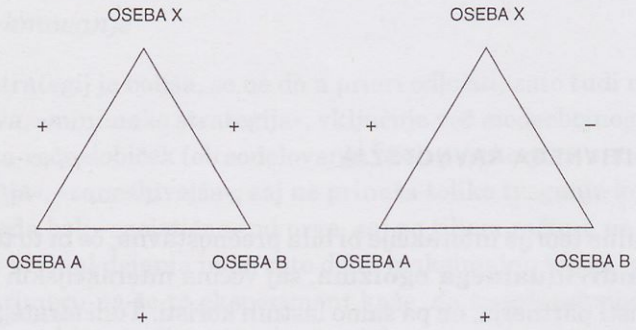
Teorija pravičnosti (fairness) še bolj kot menjalna teorija interakcij poudarja pomen kooperacije in solidarnosti (Hatfield, Utne, Traupmann, 1979). Po tej teoriji ljudje v medosebnih odnosih stremijo k takšnim interakcijskim rezultatom, ki so sorazmerni z njihovimi vložki in napori za ohranitev interakcije. Ti vložki so lahko fizičen ali duševen napor, nadarjenost, privlačnost, prijaznost idr. (Argyle, 1990). Če obstaja **neizravnanost** (inequity) med vložki in rezultati interakcije, tedaj nastane nezadovoljstvo in se poveča verjetnost prekinitve interakcije.

Avtorji te teorije so na osnovi testiranja mladih ameriških zakonskih parov ugotovili, da so najbolj zadovoljni tisti pari, ki znajo najbolj pravično porazdeliti rezultate odnosa med oba zakonca. Na drugem mestu po stopnji zadovoljstva z odnosom so bile osebe, ki so bile prepričane, da v zakonu same pridobivajo več kot partner, in na zadnjem mestu so bili tisti, ki so verjeli, da dobijo v zakonu manj kot njihov partner. Zdi pa se, da te ugotovitve v celoti bolj veljajo za ženske kot za moške, kajti moški se nekoliko bolj kot ženske nagibajo k »drugi varianti«.

Pomembna teoretska smer v raziskavah socialnih interakcij so že obravnavane **kognitivne teorije**, predvsem Heiderjeva teorija ravnotežja, Festingerjeva teorija kognitivne disonance in Kelleyeva teorija atribucije. Po teoriji ravnotežja partnerji v interakciji težijo za tem, da vsak zase vzpostavi ravnotežje med »pozitivnimi« in »negativnimi« odnosi.

Heiderjevo teorijo, ki so jo kasneje izpopolnili še drugi avtorji, lahko ilustriramo z njegovo razlago »trikotniških« odnosov. Vzemimo, da imamo posameznika (A), ki je v pozitivnem odnosu z drugo osebo (B), ta pa je zopet v pozitivnem odnosu s tretjo osebo (X). Po Heiderjevi teoriji bo odnos posameznika do te tretje osebe takšen, da bo matematični produkt »predznakov« vseh odnosov (med A, B in X) pozitiven. Le tedaj se po Heiderjevem mnenju v osebi A vzpostavi ravnotežje v stališčih do oseb B in X (analogno velja za B in X).

Slika 16: Uravnotežen in neuravnotežen odnos



Newcomb (1968) pa je dopolnil Heiderja s tem, da je upošteval tudi odnose doživljanja povratnega odnosa osebe B do osebe A, in ne le doživljanje odnosa osebe A do osebe B. Po njegovem mnenju zgolj odnos osebe A do osebe B še ne vpliva na skladnost oz. neskladnost stališč, temveč mora biti prisotna tudi zavest (stališče) o povratnem odnosu osebe B do osebe A (Faheber, 1984).

Po teoriji kognitivne disonance partnerji težijo k redukciji neskladnosti med svojim obnašanjem in stališči, po teoriji atribucije pa pripisujejo vzrok za določen potek odnosa (na primer za nastanek konflikta) osebnostnim lastnostim svojega partnerja, na primer njegovemu egoizmu (Argyle, 1990).

1.3 Od interakcije k odnosu

Na začetni stopnji odnosa partnerja v interakcijah ponavadi izhajata iz svojh socialnih vlog. V tem je veliko povsem formalnega obnašanja. Veliko interakcij tudi ostane na tej stopnji, npr. bežni stiki s prodajalcem v trgovini, s taksistom, z vratarjem v hotelu. Vendar pa se v odnosih, ki bodo postali trajni in se bodo poglobili, do-

gaja več od tega. Vzpostavi se medsebojna privlačnost partnerjev, pomnožijo se verbalne in neverbalne komunikacije med njimi.

Vzpostavitev temeljnega zaupanja

Za vzdrževanje odnosa je torej bistvena okrepitev odnosa, oz. **vzpostavitev temeljnega zaupanja** v odnosu. To dosegamo s socialnopsihološkimi dogodki, kot je nudenje medsebojne pomoči, izkazovanje solidarnosti, naklonjenosti, medsebojnega spoštovanja. Pozitivno deluje sprememba stališča enega izmed partnerjev od prvotno negativnega k pozitivnemu stališču. To je tako imenovani **učinek pridobitve** (Argyle, 1990). Ta spoznanja uporabljamo tudi v treningih socialnih spretnosti, pri čemer je najpomembnejše učenje neverbalne komunikacije.

Kolikor pogosteje se srečujeta dva človeka, kolikor bolj se v komunikaciji lotevata povsem osebnih tem in kolikor bolj »zadolžujeta« drug drugega z altruističnim obnašanjem, toliko bolj se odnos gradi. Pri gradnji odnosa je pomembno, da vsak partner začne razkrivati sebe drugemu partnerju. Kot ugotavlja Jourard (1964), je verjetno najvplivnejši dejavnik, ki vodi k poglobitvi odnosa do ravni medsebojnosti, vztrajno samorazkrivanje, samoodprtost in rastoče medsebojno zaupanje.

V vsakem stabilnem odnosu se sčasoma vzpostavi neka konstantna **raven samorazkrivanja** partnerjev. Ta določa osebno bližino med njima. To ne pomeni le razgovora o vedno bolj intimnih stvareh, temveč tudi vedno večjo pripravljenost za prevzemanje odgovornosti za odnos in vedno večje zaupanje med partnerjema, da drugi ne bo »prenašal« osebnih skrivnosti ljudem izven tega odnosa (Argyle, 1990, str. 240). Za dober odnos je pomembno, da vse našteto velja recipročno za oba partnerja.

Zadolžitev za odnos

Ko se enkrat vzpostavi temeljno zaupanje med partnerjema, temu sledi **zadolžitev za odnos,** to je **občutek odgovornosti** za nadaljevanje odnosa. Po Rusbultu (1980) je zadolžitev odvisna od časa, truda, denarja ali drugih sredstev, ki jih oba partnerja vložita v odnos. Zadolžitev sloni bolj na **investicijah** (v najširšem pomenu) kot na plačilih (koristih), ki jih prinaša odnos. Odnos, v katerem partnerja namesto da bi razmišljala o vložkih v odnos, začneta razmišljati o koristi ali škodi, ki jo imata v odnosu, se že nagiba k svojemu koncu (Argyle, 1990).

S tem pa ni rečeno, da razmišljanje o plačilih in stroških ni pomembno za odnose. Menjalna teorija interakcije npr. poudarja, da ljudje ves čas zavestno ali nezavedno primerjamo dane odnose z alternativnimi. Zlasti v fazi izbire interakcijskega partnerja, seznanjanja in vzpostavljanja temeljnega zaupanja so takšne primerjave zelo pomembne in vplivajo na nadaljnji potek odnosa. Če se nam odpre možnost kakega »perspektivnejšega odnosa« od tega, ki smo ga nedavno začeli oblikovati, lahko dani

odnos zamenjamo z alternativnim.

Hinde (1979) pa je postavil domnevo, da je zadolžitev v odnosu odvisna tudi od socialnih zahtev in dolžnosti, ki jih s seboj nosi nek odnos. Nekaj drugega so zadolžitve v zakonu kot pa v prijateljskem odnosu. Odnos se bo gradil naprej, če zmoreta partnerja prevzemati skupne dolžnosti in socialne zahteve, ki jih narekuje odnos npr. delitev dela v gospodinjstvu, vzgoja in varstvo otrok. Tudi drugi socialni odnosi partnerjev in njihove socialne mreže lahko pomembno vplivajo na trdnost odnosa.

2. Interakcija kot konstrukcija socialnih pomenov

2.1 Simbolična interakcija

Teoretiki **simboličnega interakcionizma** gredo povsem v drugo smer razmišljanja in razlage interakcijskih dogajanj kot pa teorije, ki so se posvetile interakcijskemu obnašanju in interakcijskim strategijam.

Temeljne premise procesa simbolne interakcije so:

- osebe delujejo na osnovi pomenov,
- pomeni izhajajo iz socialnih interakcij,
- pomeni se spreminjajo v procesu interpretacije in reinterpretacije interakcije.

Interakcija za simbolični interakcionizem pomeni tudi načrtovanje delovanja, in ne le delovanje samo. **Osnovni principi** simboličnega interakcionizma so naslednji:

- Človek je načrtujoče bitje: vedno misli, načrtuje, shematizira. Neprestano konstruira načrte delovanj iz delov in delcev načrtov, ki mu jih daje na razpolago njegova kultura. Ti načrti delovanja imajo različno kompleksnost in se izvajajo na vseh ravneh zavesti.
- Stvari imajo svoj pomen glede na načrte. Pomen neke stvari so njene implikacije za načrte delovanja. Ista stvar ima lahko glede na različne načrte različen pomen.
- Do stvari se obnašamo ustrezno pomenom, ki jih imajo za naše načrte. Izvedba našega načrta je odvisna od pomena, ki ga ima neka stvar za naš načrt.
- Vsak dogodek, vsako situacijo moramo identificirati in ji najti pomen. Identifikacija pomeni kategorizacijo in poimenovanje. Interpretacija pomeni konstruiranje in rekonstruiranje, da bi lahko določili pomen nekega dogodka ali situacije za naš načrt. Če dogodka ali situacije ne identificiramo in jima ne določimo pomena, nimamo do njiju nobenega odnosa in zato ne moremo nadaljevati svojega načrta.
- Za socialne načrte delovanja morajo ti pomeni sloneti na splošnem soglasju. Če načrt vsebuje več kot eno osebo, in je pomen neke stvari glede na ta načrt njegovim udeležencem še nejasen, morajo skupaj razdelati njen pomen.
- Prva stvar, ki jo je treba identificirati v vsaki situaciji, je oseba sama. Pomen ose-

be v načrtih delovanja ustreza konstituiranju karakterja osebe.

Ljudje ravnamo v skladu s principi simboličnega interakcionizma predvsem na osnovi razumevanja **pomenov socialnih dejanj**. Pomeni nastajajo in obstajajo v socialnih interakcijah, vendar jih lahko spreminjamo in na novo definiramo. Ta proces nenehnega redefiniranja socialnih pomenov dogajanj in objektov okrog nas je za simbolične interakcioniste bistvo socialne interakcije (Blumer, 1973).

Pomembni drugi

Simbolični interakcionizem poudarja tudi pomen drugega za posameznikovo **samoidentifikacijo**. Za posameznika je zelo pomembno, da se zna »vživeti v vlogo« drugega in da zmore tudi sebe opazovati »z očmi drugega«, predvsem **pomembnega drugega**. S tem ko se človek s svojimi dejanji nanaša na dejanja drugih ljudi, postavlja celoto svojih dejanj v odnos do celote dejanj drugih ljudi. Tako se vzpostavlja tudi relativno enoten in za vso skupnost veljaven svet družbenih pomenov dejanj, obenem pa se vzpostavljajo med ljudmi trajnejši družbeni odnosi, v katerih dobi tudi posameznikov odnos do sebe lastnosti družbenega odnosa.

Ko drugim pripisujemo različne vloge v socialnem svetu, jih pripisujemo tudi sebi. S tem pa vstopamo v svet skupinskih obveznosti, pričakovanj drugih do sebe, skupnih in splošnih socialnih pomenov (prevzemanje socialne identitete).

Prisvajanje jezika (simboličnih gest) je bistveno za polno obvladanje socialne interakcije in za razvoj subjekta, zato za simbolične interakcioniste socialna interakcija praktično sovpade z **jezikovno komunikacijo**. Šele jezikovni sistemi simbolov omogočajo sistematično vživljanje v druge ljudi ter trajnost in kontinuiranost zavestne anticipacije reakcij drugih ljudi.

Vse to pa omogoča kontinuirano komunikacijo med ljudmi, trajne družbene odnose, družbene institucije, procese socializacije ter prenašanje tradicij in znanja na nove generacije in skupno delo ljudi. Meadova teza je, da jezikovna interakcija proizvaja in ohranja človeško zavest in da se s prenašanjem jezikovne komunikacije med ljudmi na komunikacijo človeka s samim seboj ustvarja **refleksivna zavest** oziroma mišljenje.

Ne živimo neposredno v svetu stvari, dogodkov in dejanj, temveč v svetu pomenov, ki ga imajo te realnosti za nas. Šele s percepcijo teh pomenov dobimo interpretacijo lastnih in tujih dejanj in glede na to interpretacijo oziroma definicijo tudi delujemo. Pri tem nenehno spremljamo lastno in tujo dejavnost, tako da spremenimo perspektivo, se vživljamo v druge oziroma »se postavljamo na stališča drugih«, pri čemer primerjamo svojo perspektivo s perspektivo drugih ljudi. Družbena situacija potemtakem ni vnaprej definirana, čeprav obstaja svet skupnih pomenov, glede na katerega to situacijo interpretiramo in definiramo.

2.2 Socialna interakcija kot socialna igra

Socialne pomene, ki dajejo značaj socialnim interakcijam in odnosom, pogosto združujemo v različne sisteme, ki jih izražamo s pomočjo posebnih simbolov, gest, ritualnih dejanj, napisanih in še bolj nenapisanih vedenjskih pravil partnerjev. Potek socialnih interakcij se tedaj spremeni v nekakšno socialno igro, v kateri mora vsak udeleženec dobro poznati svojo vlogo in pravila vedenja. S tem, ko dobro »igra« svojo vlogo, se tudi socialno predstavlja. E. Goffman je na podlagi igralne metafore razvil celo **igralno teorijo** socialne interakcije (Goffman, 1969, 1982).

Goffman je analiziral različne interakcijske strategije, zlasti **strategije ustvarjanja in ohranjanja dobrega vtisa o samem sebi** pri drugih ljudeh. Njegova centralna ugotovitev je, da te strategije niso nastale le zaradi interesa posameznikov, da bi naredili čimbolj ugoden vtis v javnosti, temveč zaradi interakcije same. V interakcijah ni pomembno le pričakovanje partnerjev, da se moramo vesti tako, kot narekujejo tiha in javna pravila obnašanja, temveč to zahteva sama logika interakcije. Takšno vedenje namreč ohranja ravnotežje socialnih odnosov in napravi interakcijo gladko tekočo in razumljivo vsem udeležencem.

Če posameznik slabo igra svojo vlogo ali proti pravilom, škodi svoji javni podobi in mu grozi izključitev iz interakcije. Posameznik se lahko izloči iz družbe zaradi svoje socialne slepote, sporočanja polresnic, vzbujanja iluzij o sebi in racionalizacij svojih slabosti in napak. Taktno uresničevanje svojih želja pa ga vključi v družbo.

Po Goffmanu ljudje običajno reagiramo na zunanje vedenje drugih ljudi in šele sekundarno, preko tega vedenja sklepamo na morebitne psihološke razloge za takšno vedenje. Polno razumevanje socialnega življenja ljudi zahteva poznavanje teh javnih podob o sebi, ki jih predstavljamo drug drugemu v vsakdanjem življenju. To so naše vsakdanje »performance«. Zato tudi sami poskušamo že s svojim vedenjem, zunanjo pojavnostjo itn. vplivati na druge ljudi tako, da bo to za nas ugodno. Javne podobe o nas samih pomagajo drugim, da oblikujejo svoj odnos do nas.

Ljudje nenehno »igramo same sebe« v **vsakdanjem teatru socialne interakcije**. Goffman pa opozarja, da pojma vsakdanjega teatra interakcije ne smemo razumeti preveč dobesedno, ker gre le za prispodobo, ki podčrta določene poteze socialne interakcije, ne za njeno bistvo.

Za gladek potek interakcije je odločilen avtomatizem dogajanja, ki poudarja obliko interakcije, ne pa morebitni dejanski motivi ali dejansko mišljenje udeležencev dogodka. To spreminja interakcijo v **simbolno dejanje**, jo dviga nad raven fizičnega vedenja, ki poudarja pomen komplementarnih socialnih definicij partnerjev v interakciji. Odtod tudi pogosta ritualnost vsakdanjih interakcij. Ritual pomaga preseči prelom, ki je nastal po morebitni nezgodi v interakcijah, in ponovno vzpostavi izrazni red interakcije.

2.3 Upravljanje z vtisi v socialni interakciji

Goffman in drugi simbolični interakcionisti so raziskovali najpomembnejše oblike strategij posameznika v socialni igri. To so **samopredstavitev, modeliranje drugega, prevzemanje vlog** in **decentriranje subjekta**. Največ pozornosti so posvetili samopredstavitvi, saj najbolj ustreza dramatskemu pojmovanju socialne interakcije.

Samopredstavljanje

Samopredstavitev (self-presenting, self-performance, tudi impression-monitoring) ali tudi **upravljanje z vtisi o sebi** je **proces vplivanja na vtise, ki jih imajo drugi ljudje o nas**. Običajno želimo ustvariti pri drugih ljudeh čim bolj ugoden vtis o sebi, zato je veliko dejavnosti v socialni interakciji posvečenih tovrstnim samopredstavitvam. Niso pa izključene tudi negativne samopredstavitve, npr. tedaj, ko nekdo želi, da bi drugim vlival strah in tesnobo ali ko želi pri drugih vzbuditi usmiljenje.

E. Goffman razlaga samopredstavitev kot »celotno dejavnost udeleženca v situaciji, ki je namenjena temu, da kakorkoli vpliva na druge udeležence situacije« (Goffman, 1969, str. 18). Samopredstavljanje je neizogibna sestavina vsakdanjih interakcij. Ljudje nenehno ocenjujemo in vrednotimo drug drugega. Zato je naše vedenje rezultat naših namer do drugih ljudi in domnev o tem, kako nas vidijo drugi. Poskusi vplivanja na vtise drugih ljudi o nas samih so torej neizogibni del vsakdanjih interakcij.

V nasprotju s pogostim mnenjem, da ljudje nenehno »varamo« drug drugega in »igramo«, interakcionisti menijo, da ljudje večinoma poskušajo drugim predstaviti relativno ustrezne podobe samih sebe, čeprav taktično izbirajo takšna sporočila in vedenje, ki jih kažejo v ugodni podobi (Leary, 1995). Ljudje smo kompleksne osebnosti, ki iz repertoarja samopodob tipično izbiramo tiste, ki jih imamo za najbolj ustrezne v dani situaciji. Ko npr. predstavljamo samega sebe kaki do tedaj nepoznani osebi, najbrž ne bomo povedali »vsega« o sebi, temveč le tisto, kar se nam zdi pomembno za situacijo. To pa ne pomeni, da bomo potvarjali resnico.

»Strateško« samopredstavljanje

Seveda pa nekatere okoliščine povzročijo, da posamezniki zavestno manipulirajo s svojim samopredstavljanjem. O sebi dajejo napačne informacije ali izpuščajo pomembne podatke o sebi, izkoriščajo slabosti in pričakovanja drugih ljudi itn. Tu se samopredstavitev spremeni v načrtno strategijo, v sredstvo za doseganje določenih ciljev. Takšno »**strateško« samopredstavljanje** pa ni splošen primer, ker ga partnerji v interakcijah praviloma hitro razkrijejo. Partnerji nato razumljivo reagirajo s

podobnim vedenjem, kar znižuje obseg in kvaliteto socialne interakcije.

Nekatere situacije so takšne, da nas vzpodbujajo, da mislimo predvsem na vtis, ki ga bomo naredili na druge ljudi, npr. kadar gremo na pogovor o zaposlitvi, ko gremo na prvi zmenek z nam drago osebo. Kljub temu je samopredstavitev večinoma sekundarna v interakciji, vendar je tudi tedaj ne smemo zanemariti; npr. v restavracijo gremo zaradi obeda ali srečanja s prijatelji, vendar se moramo znati ustrezno vesti, sicer to moti vse prisotne in uniči prvotni namen srečanja.

Goffman meni, da morajo partnerji v interakciji ohranjati določen **izrazni red**, tak tok dogodkov, da sam po sebi ohranja samopodobe vseh udeležencev. Goffman si predstavlja izrazni red interakcije kot nekakšen »**interakcijski prometni red**« (Goffman, 1982). Pri samopredstavitvah so temeljnega pomena definicije situacije, opredelitve socialnih pomenov dejanj, oseb in stanj stvari, ki sestavljajo situacijo pri njenih udeležencih. Nasprotja v definicijah situacije lahko povzročijo, da si posamezniki postanejo nasprotniki, ki drug drugemu pobijajo samopodobo.

Vzemimo primer zaskrbljene matere, ki pride k učitelju na govorilne ure zaradi učnih neuspehov svojega otroka. Običajno se tako mati kot učitelj zavedata, kaj sta in kako naj se vedeta drug do drugega, da bo njuna interakcija ugodna in uspešna. To njuno znanje vključuje celo vrsto vedenjskih detajlov: od načina vstopa matere v učiteljevo sobo, izbire drže, ki jo pri tem zavzame učitelj, itn. Ti detajli odražajo definiciji situacije obeh oseb. Mati želi npr. sebe predstaviti kot skrbno in pozorno mater, ki bi rada slišala še strokovno podprto učiteljevo mnenje o otroku in njegovih težavah. Učitelj pa želi sebe predstaviti kot strokovno sposobno osebo z veliko pedagoškimi izkušnjami, ki rad pomaga svojim učencem.

Ti dve definiciji situacije in samopredstavitev sta usklajeni. Medsebojno spoštovanje matere in učitelja ustvari takšne začetne okoliščine interakcije, ki vzbujajo ohranjanje samopodobe matere in učitelja, čeprav imata nemara o nekaterih stvareh različna mnenja.

Lahko pa se zgodi, da sta definiciji situacije pri materi in učitelju od vsega začetka neusklajeni. Če se npr. srečata »zbegana« mati in »aroganten« učitelj imamo primere nekomplementarnih definicij oz. samopredstavitev. Ena od posledic takšne interakcije je lahko izguba samopodobe matere pred učiteljem, njen še večji občutek krivde in vzgojne nemoči, posledica česar je nadaljnji učni neuspeh njenega otroka.

Nekateri avtorji (Pointkowski, 1976) razlikujejo dve obliki samopredstavljanja:

- predstavljanje (presenting),
- sodelovanje (sharing).

Predstavljanje označuje interakcijsko obliko, kjer udeleženci delujejo bolj ali manj neodvisno drug od drugega, vendar tako, da se predstavljajo v svojih socialnih vlogah in od partnerjev doživljajo korekcijo svojih vlog ali pa njihovo podporo tem vlogam.

Predstavljanje s sodelovanjem je močnejša povezanost partnerjev. Tu part-

nerji dejavno sooblikujejo samopodobo drug drugega. Ti procesi lahko aktivno posegajo v oblikovanje in spremembo identitete.

Samopredstavitev ima lahko različne stopnje intenzivnosti. Tako ločimo:

- **neosebno predstavljanje** oz. formalno izjavljanje o sebi, ko dajemo zelo malo informacij o sebi, npr. formalno predstavljanje in seznanjanje z drugo osebo;
- **osebna predstavitev**: dajanje površnih informacij o sebi, ki pa posameznika ne zadevajo veliko;
- **polarizirano predstavljanje**: soočenje z osebo, kjer se odnos jaz-ti že bolj diferencira;
- **notranja udeležba**: sporočanje notranjih stališč in občutkov, odprti jaz.

Pomembna so tudi spoznanja o odvisnosti samopredstavljanja od povratnih sporočil interakcijskih partnerjev. Tako na primer izjavi partnerja:

»Da, prav za takšnega vas imam!« pri pozitivni samopredstavitvi in pa: »Ali se ne podcenjujete?« pri negativni samopredstavitvi podpirata pozitivno samopodobo.

Sporočila interakcijskih partnerjev lahko privedejo do sprememb v samodefiniciji posameznika. Tako je naša samodefinicija odsev mnenj drugih ljudi o nas samih.

»Ohranjanje obraza«

Eden glavnih rezultatov ugodnega samopredstavljanja za posameznika je ohranjanje ugodnega vtisa o sebi, preprečevanje poškodb svoje javne samopodobe. **»Ohranjanje obraza« je metafora** za pomemben interakcijski dosežek posameznika v družbi. V nekaterih kulturah je najpomembnejša stvar v življenju. Izguba obraza pa je najhujše, kar se je lahko komu pripetilo v življenju. V srednjeveški Japonski so npr. samuraji »izgubo obraza« redno plačali z obrednim samomorom.

Posameznik poskuša v socialnih interakcijah z drugimi ljudmi braniti, zavarovati podobo o samem sebi pri drugih ljudeh in v svojih lastnih očeh. V to obrambo lastne podobe (imaga, imidža) vgradi kar precej čustev in napora.

Obstaja več načinov »ohranjanja obraza«:

- **z opravičilom** za neprimerno vedenje;
- **z naknadno obrazložitvijo** vedenja – npr. prikažemo sebe kot nedolžne, nevedne, navajamo olajševalne okoliščine ali minimiziramo svojo odgovornost za storjeno ali jo preložimo na druge;
- **z izogibanjem obrazložitve** – npr. zato, ker se čutimo dovolj močne pred drugimi;
- **z mistifikacijo razlogov** – rečemo npr. »Res ne vem, kako se mi je moglo to zgoditi«.

Pogosto skušamo pri drugih ljudeh kompenzirati neugoden vtis o nas s prezentiranjem posebno pozitivnih vtisov; npr. z dajanjem informacij o tem, kako smo vplivni, pomembni, spoštovani v kakih drugih krogih, s poudarjeno dobrodelnostjo, z delanjem dobrega vtisa na druge ljudi (Leary, 1995).

Pri ohranjanju obraza posamezniku pogosto pomagajo drugi ljudje, ki se delajo, kot da niso opazili kakih »neprimernih« dejanj ali vedenja.

V normalnih vsakdanjih interakcijah se spontano dogaja proces medsebojnega ohranjanja obraza udeležencev. Dogaja se t.i. »obrazno delo« (face-work)). Tipični primeri so vsakdanje nezgode, npr. ko se pomotoma zaletimo v drugo osebo. Temu skoraj avtomatsko sledi naše opravičilo. Opravičilu sledi prijazen nasmeh druge osebe ali fraza »nič hudega, je že v redu« ipd.

Modeliranje drugega

Modeliranje drugega je ravno nasproten proces procesu samopredstavitve. Tu s svojimi reakcijami vplivamo na oblikovanje partnerjeve samopodobe. Lahko podpiramo zaželeno samopodobo pri drugih ljudeh ali pa jo zavračamo. Raziskave predvsem kažejo, da partnerje v interakciji skušamo spraviti v takšno vlogo, ki je ustrezna naši zaželeni samopodobi.

Znani ameriški socialni psiholog Sampson navaja naslednji primer.

Vsak dan se z ženo pogovarjata o težkih trenutkih v njunem poklicnem delu. Sampson pripoveduje ženi o svojih problemih s študentih, pri čemer ga žena pogosto kritizira. Čeprav je njena kritika običajno pravilna, pa je ravno to tisto, česar Sampson ne želi slišati od nje.

Zato običajno začenja pripovedi o svojih problemih z določenimi besedami in gestami, ki naj spravijo ženo v vlogo »ljubeče, razumevajoče žene«. S tem si želi vnaprej zagotoviti ugodno povratno informacijo; npr. »Imela sva naporen dan in sedaj sva tu, da pozabiva nanj in se počutiva bolje«. To je primer modeliranja drugega, v tem primeru Sampsonove žene, v vlogo prijazne žene, zato da bi **on sam lahko igral recipročno ustrezno vlogo** »osebe, ki potrebuje podporo«, ne pa nemara »osebe, ki potrebuje kritiko« (Sampson, 1991).

Modeliranje drugega pogosteje dosegamo z vedenjem, odnosom, neverbalno komunikacijo kot z besedami. S svojim vedenjem potiskamo partnerje v položaj, ko nam morajo odgovoriti na recipročno ustrezen način. Npr. osebe, ki želijo tekmovati z drugimi, s svojim vedenjem pripravijo druge okrog sebe do tega, da se začno vesti tekmovalno, čeprav so bili sprva kooperativni. Druge modelirajo v vlogo tekmecev ter s tem dosežejo legitimiranje tekmovalnega vedenja.

Modeliranje drugega ne pomaga le izboljševati podobo posameznika o samem sebi pri drugih ljudeh, temveč lahko tudi vodi do nastanka in ohranjanja negativne samopodobe. Oseba, ki npr. stalno toži zaradi svoje nesreče in išče pomoči pri drugih ljudeh, modelira druge v vlogo svetovalcev, iskalcev rešitve – tudi proti njihovi volji. Dovolj je že, če drugi zgolj prisluhnejo takšnim tožbam in že se znajdejo v vlogi svetovalcev, tolažnikov, razsojevalcev itn.

Negativno modeliranje drugega

Ena izmed oblik modeliranje drugega je **razvrednotenje samopodobe drugega**. S to metodo se skušajo posamezniki izogniti neugodnim samopodobam oz. neugodni stvarnosti. Zato skušajo na vsak način razvrednotiti vse, kar počno drugi ljudje. Pogosta metoda izničenja je **prezrtje drugega**.

Ljudje pogosto razvrednotijo tiste, ki jih imajo za odvisne od sebe. Tipične žrtve prezrtja so otroci. Pogosto »vzgojno sredstvo« so negativni komentarji in zavračanja tega, kar počnejo. Zato se ne smemo čuditi, da so kot obrambno reakcijo otroci in mladostniki razvili strategije zavračanja vsega, kar počno odrasli. Znan grafit iz sedemdesetih let je: »Ne zaupaj nikomur nad trideset let.«

Pogoste žrtve izničenja so tudi ženske ter pripadniki različnih socialnih in etničnih manjšin.

Ljudje lahko razvrednotijo tudi svojo samopodobo npr. s tem, da javno razglašajo svoje slabosti, pomanjkljivosti, neznanje itn. Želijo reči »Ne jemljite me resno«, s tem pa hočejo zaščititi samega sebe pred tem, da bi jih drugi ljudje dejansko razvrednotili.

Običajna reakcija drugih na samoizničevanje je zunanja podpora posamezniku in zasebno odklanjanje. To pomeni, da s samoizničenjem posameznik v resnici doseže razvoj negativne podobe o sebi pri drugih ljudeh, čeprav je nemara v resnici želel doseči nasprotno. Pogosto pa se tudi drugi ljudje začno vesti podobno v prisotnosti osebe, ki se samoizničuje. Znižujejo svoje prvotno visoko mnenje o sebi. Tako »beda dela sama sebi družbo« (Sampson, 1991).

PREVZEMANJE VLOGE IN MENJAVA PERSPEKTIV

V mnogih interakcijah morajo partnerji najprej definirati situacijo, v kateri so, na primer, ali je to situacija sodelovanja, konflikta, tekmovanja. Od tega, kako interakcijski partnerji **definirajo situacijo**, je odvisen cel potek nadaljnje interakcije. Seveda je interakcija močno otežena, če partnerji različno ali celo nasprotno definirajo situacijo. Z definicijo situacije so podane tudi norme in vrednote, ki jo omogočajo.

Potem ko je situacija že definirana, lahko partnerji v interakciji razberejo, kakšne vloge igrajo oni sami in kakšne njihovi partnerji. Tedaj so sposobni drugim pripisati določene namere ali motive in prepoznavati svoja dejanja in jih enotno organizirati v načrt delovanja.

Posameznik na podlagi definicij situacije in prepoznanih vlog oblikuje **kognitivno mapo** ali model socialnega okolja, v katerega postavi sebe in svojega partnerja (Pointkowski, 1976). Potem pa oba partnerja skozi proces »zakritega urjenja« interakcije, to je skozi ponavljanje odčitavanja svoje in partnerjeve pozicije na svojih kognitivnih mapah, generirata medsebojno obnašanje. Tu preverjata:

- ali lahko zadovoljita svoje potrebe s pomočjo drugega,
- ali lahko spremenita situacijo tako, da bo partner na zaželen način reagiral na

dejanja drugega?

Partnerja v interakciji začenjata najprej z nekaj poskusnimi koraki, »otipavata drug drugega«. Temu pravimo **igra vlog**. Prav v tej igri se začenja tudi prevzemanje vlog.

Za simbolične interakcioniste je zato prav igra človekova osnovna in osrednja družbena dejavnost. Otrok se skozi urjenje v kolektivnih igrah šele nauči prevzemati vloge in dejansko interakcijsko ravnati. Zato po Meadu otroške igre niso le sprostitev napetosti ali preizkušanje sposobnosti, temveč so pomembne družbene dejavnosti, v katerih se otrok »igra družbo«.

Pri tem je bistvena neprestana izmenjava perspektiv (decentriranje) vseh udeležencev interakcije, namreč primerjanje lastne perspektive in dojemanja perspektiv drugih. Pojem **decentriranja** je sicer Piagetov, vendar ima v simboličnemu interakcionizmu razširjen pomen. Pri Piagetu je decentriranje postopno osvobajanje otroka od egocentričnega stališča v zgodnjem otroštvu. V simboličnem interakcionizmu pa je decentriranje proces, ki vedno spremlja vsako interakcijo. Pomeni, da se je posameznik sposoben postaviti na stališče drugega in s te pozicije opazovati situacijo, oz. da je sposoben sproti menjavati pozicije. Torej mora znati miselno prevzemati perspektivo drugih.

2.4 Oblikovanje nezavednih interakcijskih vzorcev

Medtem ko se večina interakcijskih teorij in raziskav ukvarja s človekovim manifestnim obnašanjem v interakcijah, z verbalno ali/in neverbalno komunikacijo, z igranjem »socialnih iger« itn., se le malo teorij posveča nezavednim procesom interakcije. Eksplicitno sta se tega lotili Bernova transakcijska teorija interakcije in Lorenzerjeva teorija interakcijskih form. Obe izhajata iz svojske **preinterpretacije psihoanalize**.

Bernova transakcijska teorija interakcije

Bernova teorija (1964) posveča pozornost notranji duševni dinamiki, ki vključuje tudi potrebe, motive in emocije posameznikov. Bern domneva, da se vsi medosebni odnosi na koncu zvedejo na preigravanje osnovnih izkušenj, ki izvirajo iz otroštva. Odnosi otroka do staršev so po njegovem temeljni odnosi sploh. **Osnovno strukturo** transakcijske analize interakcij po Bernu sestavljajo:

1. **Osebnostne instance** in osnovne »odnosne vloge«, ki jih Berne pripisuje tem instancam:

- »Jaz« je instanca, ki predstavlja posameznika kot odraslo osebo ali **odrasel**,

- »Ono« je posameznik kot otrok oz. **otrok v odraslem**,
- »Nadjaz« pa predstavlja **starše oz. pomembne druge** v odraslem.

2. **Določitev nivoja transakcije**: vsakemu nivoju transakcije ustrezajo določene interakcijske forme, ki jih definirajo razmerja med posameznikovimi duševnimi instancami, ko deluje v dani interakciji. Te interakcijske forme si lahko predstavljamo kot rituale ali igre med »osebami« (to je med »Odraslim«, »Otrokom« in »Staršem« v posamezniku in med osebami).

Nekdo bo na primer v določenem odnosu reproduciral vlogo »Otroka« in bo od partnerja pričakoval, da bo »igral« vlogo »Očeta«, torej se mu bo pripravljen podrejati, če bo drugi pozoren do njega, ga bo varoval itn. V drugem odnosu pa bo sebe nezavedno postavljal v vlogo »Odraslega« in bo to pričakoval od drugega . Torej bo vztrajal pri enakopravnosti partnerjev in pri njuni avtonomiji. Vsak od partnerjev v interakciji ima svojo interakcijsko formo, torej igra »svojo igro«.

Zaželeno je seveda, da partnerja v diadični interakciji enako razumeta svoj položaj, oziroma da igrata **komplementarni (dopolnjujoči) igri**. Bernova teorija interakcije s tem pomembno dopolnjuje **Goffmanovo teorijo socialnih iger**. Na ta način je Bernu uspelo analizirati množico zapletenih odnosnih situacij in razložiti njihovo psihodinamiko. Njegova teorija pa ima tudi terapevtski pomen, saj se jo da uporabiti zlasti v skupinski terapiji in v terapijah, ki slonijo na simulacijah družinskih vlog.

Lorenzerjeva teorija interakcijskih form

Pojem nezavednih interakcijskih form je centralni pojem tudi v Lorenzerjevi psihoanalitski teoriji interakcije. Lorenzer razume **psihoanalizo** kot posebno vrsto **simbolične teorije interakcij** (Lorenzer, 1972). Njen predmet so nezavedne **forme interakcij**, ki se v duševno strukturo posameznika »usedejo« v zgodnjem otroštvu in potem določajo njegove aktualne in konkretne odnose z drugimi ljudmi. Medtem ko tradicionalni simbolični interakcionizem poudarja zavestne procese, predvsem jezikovno komunikacijo kot osnovo interakcije, pa Lorenzer poudarja **telesne** in **afektivne (gonske)** odzive posameznika na prav tako telesne in afektivne akcije partnerjev v interakciji.

Gon, ki je pri Freudu označeval mejno območje med družbo in naravo v človeku in obenem zametek njunega trajnega konflikta, je za Lorenzerja nezavedna interakcijska forma. Ta naj bi nastala v **primarnih čutnih interakcijah otroka s starši** in pomeni notranji pritisk na vzpostavljanje analognih odnosov polne čutne in emocionalne združitve posameznika z drugim, kakršna je obstajala zanj v zgodnjem otroštvu. Lorenzerjeva teza o interakcijski naravi gonov je nekoliko utemeljena že v klasični psihoanalizi, saj se po Freudovi teoriji vsi goni formirajo le z usodo, to je skozi kontinuum izkušenj, ki jih je imel posameznik v zadovoljevanju svojih želja. Pomeni pa radikalizacijo **teorije »objektnih odnosov«** v psihoanalizi, po kateri je človek

produkt ponotranjenih objektnih odnosov (M. Klein, R. Spitz, M. Balint idr.).

Lorenzerjeva teza je, da se otrok že od rojstva naprej usmerja k nekomu in je z njim v posebni interakciji. »Usoda« teh zgodnjih interakcij se »usede« in utrdi v posameznikovi duševnosti kot nezaveden obrazec reagiranja na obnašanje drugih oseb. To so temeljne interakcijske forme. Na te prvotne forme se nato navezujejo druge, bolj elaborirane. Še posebno pomembno je **simboliziranje** interakcijskih form v jezikovnih kodih.

Socialno in telesno določena interakcija se najprej realizira v določenih »**scenskih izkušnjah**« otroka. Zaporedje otrokovih scenskih izkušenj je jedro vzgojnega procesa. Doživljanje je učinek realno doživete, telesno določene interakcije. Goni se izražajo v tako imenovanih **reprezentacijah**, ki so najprej afektivne (na primer zadovoljstvo-nezadovoljstvo), kasneje pa pridobijo tudi kognitivno in jezikovno podobo. Osveščanje gonskih reprezentacij pa je mogoče le z jezikom, z uporabo jezikovno oblikovanih reprezentacij.

Nekatere interakcije ljudje že zgodaj tabuizirajo, jih izrivajo iz govora ipd. Rezultat tega pritiska je, da se določena interakcijska forma odtegne jeziku, da zanjo zmanjka simbolov in postane desimbolizirana. »Desimbolizirane« interakcijske forme niso neposredno povezane s »simbolno« posredovanim vedenjem posameznika, zato tudi niso »reprezentirane« v zavesti, so »nezavedne«. **Desimbolizacija** ne pomeni le preprostega molka o tabuizirani vsebini ali o tabuiziranih interakcijah, ampak pomeni prepuščanje subjekta nezavedni dinamiki izrinjenih vsebin in interakcijskih form.

Dinamika interakcije zlasti pri **moteni** in **konfliktni interakciji** presega moč in vpliv posameznika, ki je vpleten vanjo. Zato tudi izrinjanje teh interakcijskih form iz območja simboličnih interakcijskih form ne prepreči delovanja teh form. Nadaljuje se v okviru nezavednih interakcijskih form, ker se desimbolizirana interakcijska forma pridruži že prej prisvojenim infantilnim nezavednim interakcijskim formam. Povezovanje in delovanje teh form ni več podrejeno diskurzivnim pravilom (na primer logiki časa in prostora), temveč različnim tipičnim akavzalnim in na videz iracionalnim nezavednim povezavam vsebin (na primer pravilom zgoščanja in premeščanja vsebin). Z desimbolizacijo se izgubi jezikovna narava interakcije, pa tudi jezikovni diskurz. Jezikovna igra se v sebi prelamlja.

Dejanska interakcija po Lorenzerju vsebuje tako dve dimenziji:

- dimenzijo zavestne, simbolno posredovane interakcije,
- dimenzijo nezavednih, klišejsko oblikovanih interakcijskih form.

Zaradi razlik med obema dimenzijama lahko pride med simbolno in desimbolizirano interakcijo do različnih napetosti, ki se kažejo na primer v motnjah komunikacije, v nevrotskem ali psihotskem obnašanju in v jezikovnih napakah.

Spor moža z ženo npr. lahko vsebuje tudi nezaveden »obračun« z njegovo morda posesivno materjo oziroma z reprezentanco matere. Na ženo namreč nezavedno prenese kliše svoje matere in svojo nezavedno agresijo do nje. Torej tiči v tem sporu nekaj premeščanj reprezentanc: mož svojo ženo obravnava kot mater in tako napačno interpretira njeno obnašanje. Ob tem samega sebe postavlja v vlogo sina in s tem zopet napačno interpretira sebe kot moža. Isto dogajanje, pravi Lorenzer, »je tako obenem nerazumljeno in razumljeno v tem, ko je napačno razumljeno« (Lorenzer, 1972, str. 92).

Desimbolizirane interakcijske forme ob pomoči fiksacije na določene **infantilne** oziroma **regresivne vedenjske oblike** živijo naprej v obsegu nezavednega in izzivajo otroka, pozneje pa odraslega, k različnim iracionalnim ravnanjem, iracionalnim tako s stališča govora kakor s stališča odnosov med ljudmi. Pri tem simboli za Lorenzerja ne obsegajo zgolj neposrednih jezikovnih izrazov, temveč tudi predstave, pojme, ideale in druge vsebine. Desimbolizacija potemtakem ne pomeni zgolj izrinjanja iz jezika, temveč sploh izrinjanje iz obsega predstav, pojmov, idej, s katerimi si posameznik osvešča svoje in tuje delovanje in namere. Ker pa je **jezikovni simbolizem** za vse vsebine zavesti izredno pomemben, saj se z njim oblikujejo ponotranjeni mehanizmi zavestne kontrole delovanja in doživljanja, se navsezadnje sleherna desimbolizacija izraža tudi kot jezikovni prelom in narobe, sleherno izrinjanje določenih vsebin iz govora deluje na vso zavest, povzroči potlačitev teh vsebin v nezavedno.

3. PSIHOLOGIJA NAKLONJENOSTI IN PRIVLAČNOSTI

3.1 Potreba po druženju

Vstopanje v medosebne odnose, njihovo oblikovanje, preoblikovanje in prekinjanje je trajna dejavnost slehernega posameznika. Je temeljni znak človekove družbene narave. Temu ustreza tudi **potreba po druženju** (afiliaciji), ki je ena od osnovnih človeških potreb. Seveda je ta potreba pri različnih osebah lahko bolj ali manj izrazita, vendar ni nihče brez nje. Posredni dokaz za to trditev so tudi težke negativne posledice nezaželene izoliranosti in osamljenosti posameznika, ki jih psihologi in drugi raziskovalci dobro poznajo (dvom vase, neznosno dolgočasje, depresije, izguba samospoštovanja in gotovosti vase). Celo tedaj, ko gre za prostovoljno osamljenost ali izolacijo, lahko pri posameznikih ugotovimo psihološke spremembe, frustracije itn. (Gergen, Gergen, 1986).

Vendar ni splošnih pravil, kako se bo nekdo obnašal v osami ali izolaciji. To dokazujejo tudi izkustva jetnikov, ki so dlje časa preživeli v samicah. Nekateri se hitro zlomijo, drugi pa zdržijo osamo; še več, osebnostno se okrepijo, toda le tedaj, če imajo močno motivacijo, da zdržijo vse napore, in tudi potrebno energijo. Podobno dokazujejo tudi izkustva menihov, ki so veliko časa prebivali v izolaciji.

Osamljenost in izolacija

Razlikovati pa moramo med **osamljenostjo** in **izolacijo**. Osamljenost je psihološki občutek izoliranosti. O osamljenosti govorimo, kadar je posameznikova mreža socialnih odnosov manjša ali manj zadovoljujoča, kot si želi posameznik, kadar posameznik ne more zadovoljiti potreb socialnopsihološkega izvora. Osamljenost ne pomeni, da so drugi ljudje fizično odsotni. Nikakor ni paradoksalna teza o »osamljeni množici«, kakor se glasi naslov znane knjige ameriškega psihologa D. Riesmana (1966). Osamljenost namreč pomeni pomanjkanje ali odsotnost globljih in trajnejših socialnih stikov z drugimi ljudmi. Izolacija pa je največkrat fizična nemožnost navezovanja stikov. Ni nujno, da se nekdo, ki je zgolj v fizični izolaciji, počuti tudi osamlje-

nega. V svoji zavesti lahko »preigrava« še kako intenzivne stike z drugimi ljudmi, vodi imaginarne pogovore z njimi, si dela načrte za prihodnost ali reflektira preteklost. Ta dejavnost zmanjšuje občutek osamljenosti. Izolacija postane resna grožnja šele tedaj, ko jo posameznik občuti tudi kot osamljenost, sicer pa ne.

Poznamo dva tipa osamljenosti:

- **emocionalna izolacija**, kot pomanjkanje emocionalnih stikov,
- **socialna izolacija**, pomanjkanje socialnih stikov.

Pri emocionalni izolaciji posameznik pogreša intenziven emocionalni odnos, intimnost. Pojavi se pri ljudeh, ki dalj časa živijo brez intimnega partnerja. Prisotnost prijateljev, sorodnikov ne rešuje emocionalne izolacije.

Osamljenost zaradi občutkov socialne izolacije pa se pojavi, kadar posameznik pogreša podporo prijateljev, znancev, kadar pogreša druženje, npr. pri spremembah kraja bivanja, šole, zaposlitve, pri migracijah itn.

Ločimo tudi:

- **prehodno osamljenost**,
- **kronično osamljenost**.

Vsak od nas je kdaj pa kdaj prehodno osamljen. Lahko je to posledica posebnih okoliščin, npr. posledica razpada intimnega odnosa, prijateljstva, odhoda iz družine, preselitve, ki nas začasno oddalji od varnosti utrjenih socialnih odnosov. Raziskave in terapevtske izkušnje kažejo, da so take oblike prehodne osamljenosti lahko celo produktivne za posameznika. To so lahko trenutki, ko se posameznik bolj globoko sooči s svojim življenjskim slogom, aspiracijami, vzorci odnosov, ko razvije notranje rezerve idej, življenjskih moči, emocij itn.

Kronična osamljenost pa je že težji psihološki problem. Za kronično osamljene je značilno, da neadekvatno vstopajo v socialne odnose in situacije. Pogosto razvijajo samo-kaznovalno vedenje: »Tako sem nezanimiv, da se nihče ne zmeni zame.« To ga vodi zopet v samoizolacijo in preprečuje vzpostavitev novih socialnih odnosov. Tako nastane samokaznovalni krog in neznosnost osamljenosti samo narašča.

Zdi se, da je stopnja in izrazitost potrebe po druženju ena od trajnih osebnostnih značilnosti. Tudi vsakdanja naivna psihologija »tipizira« osebe glede na stopnjo druženja z drugimi ljudmi: na »socialne«, »asocialne«, »plahe«, »odprte do drugih« itn. Plahi ljudje se bojijo medosebnih stikov toliko bolj, kolikor višja avtoriteta je zanje oseba, s katero bi morali stopiti v stik. **Plašnost** je lahko občasna značilnost posameznika in je včasih celo pozitivna lastnost. Plahi ljudje imajo namreč več časa, da premišljajo o drugih in o sebi, poskušajo globlje razumeti ljudi in so na splošno manj agresivni v medosebnem obnašanju.

Med dejavniki, ki vzbujajo potrebo po druženju, psihologi naštevajo:

- potrebo po pozitivnem ovrednotenju sebe v očeh drugih ljudi,
- potrebo po sodelovanju,
- lažje preživljanje stresnih situacij v družbi kot v osami, skupno prenašanje bolečine in nesreč,
- delitev zaupanja, solidarnosti, varnosti, sreče z drugimi.

Vendar nobeno naštevanje razlogov ali vzrokov druženja ne more razložiti same potrebe po druženju. To je preprosto primarna potreba ljudi, nekaj, kar karakterizira »človeški rod«.

Te ugotovitve pa ne smemo zamenjati s tezo, da je druženje zgolj **kulturna transformacija biološke potrebe** po druženju organizmov iste vrste, ki je zelo izrazita že pri primatih. Človeška socialnost je namreč več kot zgolj ena od osnovnih potreb ljudi, saj definira »način obstoja« ljudi. Ljudje preprosto bivamo kot družbena bitja. Živimo v družbenem svetu, ne v svetu biološke narave. Tam so morda naše korenine, ne pa naša bit.[10]

Potreba po druženju z drugimi, motivacija za socializacijo, je torej univerzalna, ni pa tudi enako izrazita pri vseh ljudeh. Na splošno izbiramo svoje socialne partnerje in partnerice iz veliko obširnejše zaloge možnih partnerjev in partneric. Kako pride do izbora? Od česa je odvisno, ali bomo stopili v odnos z določenim človekom ali ne?

3.2. Psihologija privlačnosti

Navezovanje prvih stikov z drugimi osebami sploh ni odvisno od zavestne izbire partnerjev. To pomeni, da so dejavniki, ki določajo površinski krog poznanstev, večinoma izven naše volje in se jih komajda zavedamo (Forgas, 1987).

Bistven subjektivni pogoj, da začnemo z neko osebo navezovati trajnejši in globlji medosebni odnos, je, da se nam zdi ta oseba privlačna. Toda kaj določa, da se nam zdijo nekatere osebe privlačne že na začetku, ko se komaj seznanimo z njimi? V prvi vrsti moramo opozoriti, da je **privlačnost** neke osebe bistveno interakcijska realnost. Ni torej dovolj lastnost »privlačnosti« osebe in tudi ne zgolj zavest, da se določena oseba zdi nekomu »privlačna«. V resnici je privlačnost oboje in še več od tega, je kvaliteta odnosa med osebama, ki pomembno vpliva na začetek in nadaljevanje (ohranjanje) medosebnega odnosa.

Občutek, da se nam nekdo zdi privlačen, je zgolj **emocionalni vidik** obsežnega kompleksa, ki ga sestavljajo kognitivne, emocionalne, vrednotne in motivacijske komponente. S tem je privlačnost zelo podobna stališčem, le da je pri stališčih običajno v ospredju kognitivna, pri medosebni privlačnosti pa emocionalna komponenta. Lahko torej rečemo, da je privlačnost emocionalno poudarjeno pozitivno stališče ene osebe do druge osebe.

---

10 Na to »dejstvo« opozarja vrsta pomembnih filozofov-antropologov, kot so Feuerbach, Marx, Mead, Scheler, Heidegger, Buber, Plessner, Gehlen.

MERJENJE PRIVLAČNOSTI

Medosebno privlačnost lahko merimo z različnimi posrednimi metodami. Med prvimi je bila uporabljena **lestvica socialne distance** (Bogardus), kjer morajo poskusne osebe odgovoriti na vprašanje, v kako tesne stike in medsebojno sodelovanje z določeno osebo (osebami) bi se bile pripravljene spustiti (Forgas, 1987). Lestvica ima sedem stopenj:

- od popolnega sprejemanja druge osebe:

»Ali bi se bili pripravljeni poročiti s to osebo?«,

- prek srednje velike privlačnosti:

»Bi to osebo sprejeli za sodelavca?«,

- do popolnega zavračanja druge osebe:

»Ali bi to osebo najraje izgnali iz države?«.

S to lestvico so npr. ugotovili, da beli ameriški testiranci favorizirajo tesnejše odnose z osebami anglosaškega izvora, ne pa s priseljenci, zlasti ne z nebelci.

Nadaljnji razvoj psihološkega testiranja je prinesel še vrsto drugih posrednih in neposrednih metod za merjenje privlačnosti npr. Morenova metoda skupinskega sociograma, večdimenzionalno skaliranje, semantični diferencial, bipolarne Likertove skale, intervjuji, merjenje števila in trajanja kontaktov z očmi in drugih neverbalnih znakov privlačnosti, merjenje fizioloških reakcij ene osebe na drugo osebo itn.



Slika 17: Neverbalno izražene različne stopnje medosebne privlačnosti (po Baum, Fisher, Singer 1985, str. 180)

Dejavniki privlačnosti

Različna merjenja medosebne privlačnosti so pokazala, da obstajata dva neodvisna razloga (vzroka) za pozitivno reakcijo ene osebe na drugo:

- nekateri ljudje se nam zdijo privlačni zaradi njihovih **fizičnih in socialnih značilnosti** npr. fizične privlačnosti, prijaznosti, prijetnosti, priljubljenosti,
- drugi pa so privlačni zaradi svojih **sposobnosti in dosežkov** npr. inteligentnosti, idej in učinkovitosti (Forgas, 1987).

Lahko rečemo, da prvi razlog pomeni bolj podlago za naklonjenost, drugi pa za spoštovanje druge osebe. Zato imamo lahko **naklonjenost** in **spoštovanje** za dve osnovni komponenti privlačnosti. Obe lahko obstajata tudi sami zase, saj smo lahko naklonjeni nekomu, ki pa nam ne vzbuja spoštovanja, ali pa obratno, spoštujemo nekoga, ki mu nismo naklonjeni.

Zanimivo je, da ljudje ocenjujejo **kompetentnost** neke osebe kot privlačno tudi tedaj, če si od njene kompetence ne obetajo nobenih koristi. Vendar pa nadpovprečno sposobni ljudje ne delujejo vedno privlačno. Drugi lahko zaznavajo njihove sposobnosti kot grožnjo lastnim sposobnostnim, kar vodi v odklanjanje. Včasih začno ljudje ceniti takšne osebe šele potem, ko se jim pripeti kakšna nezgoda ali neuspeh, kajti to jih naredi bolj človeške in nam bolj podobne (Forgas, 1987). To je nemara tudi eden od razlogov, zakaj so nekatere vplivne osebnosti postale še bolj popularne po padcih ali težavah, ki so jih prestale. Pri »običajnih« ljudeh pa velja prav nasprotno, težave in nesreče, ki se jim zgodijo, jih pretežno naredijo manj privlačne, kot so bili poprej.

Pomembna psihološka dejavnika, ki krepita občutek privlačnosti osebe v očeh drugih ljudi, sta samozavest in samospoštovanje, ki ju izžareva privlačna oseba. Posebno ljudje, ki so sami v težavah zaradi lastne nizke samozavesti, obožujejo osebe, ki izžarevajo samospoštovanje oziroma kažejo visoko mnenje o sebi. Pomembna je seveda zavest, da nam simpatična in samozavestna oseba vrača našo simpatijo s svojo. Na ta način visoka samozavest neke osebe dviga samozavest tistih ljudi, ki jo imajo za privlačno.

Teorije privlačnosti

Podobno kot pri razlagi interakcijskih procesov se tudi v analizi privlačnosti srečujejo in si konkurirajo različne teorije: teorija izmenjave, teorija kognitivnega ravnotežja, teorija konsistence idr. Najpomembnejši sta:

- **teorija menjave** ali **teorija o pravični izmenjavi**,
- **teorija kognitivnega ravnotežja**.

Po prvi teoriji se nam zdijo privlačne tiste osebe, ki nas kakorkoli nagrajujejo, so nam npr. že kdaj v preteklosti naredile kaj dobrega. Kolikor pogostejša in pomembnejša za nas je bila njihova pomoč, toliko bližje so nam te osebe in toliko trajnejša bo

privlačnost (Forgas, 1987). Poleg tega ljudje ocenjujemo privlačnost osebe tudi po tem, če se nam pozitiven odnos s to osebo »splača«. Tu seveda ne gre le za ekonomske dobrine, temveč za vse, kar se nam zdi dobro in koristno in kar lahko pridobimo s pozitivnim odnosom s »privlačno« osebo.

Kljub nedvomno »kapitalskim« predstavam o medosebnih odnosih pa ta teorija povzema kar precejšen del razlogov za nastanek privlačnosti med dvema osebama. Naj omenimo le zavestne in nezavedne preračunljivosti, ki privedejo dve osebi do vzpostavljanja trajnejše zveze. Kot glavni dejavniki veljajo: dober fizičen videz, mladost, denar, veselje do življenja, stopnja izobrazbe. Obstoj »**medosebnega trga**« v družbi, na katerem si konkurirajo različne osebe, zato da druga pri drugi vzbudijo privlačnost, da pritegnejo naklonjenost neke druge osebe, je vsekakor dejstvo. In večina »transakcij« na tem trgu se odvija prav po principu menjave.

Po teorijah kognitivnega ravnotežja pa smo naklonjeni tistim partnerjem v odnosih, ki nam pomagajo vzdrževati **konsistentne** in **uravnotežene kognitivne strukture**, npr. pogled na svet. Ta teorija velja predvsem za vzpostavljanje prijateljstev, manj za emocionalno poudarjene odnose. Dejansko si ljudje zelo pogosto za prijatelje izbirajo ljudi, ki imajo podobna stališča kot oni in ki se tudi podobno obnašajo. V vsakdanjem življenju tej hipotezi ustreza domneva, da »enako privlači enako«, da navezujejo prijateljstvo predvsem ljudje s sorodnimi nazori, potrebami, čustvi, osebnostnimi lastnostmi.

V odnosu s prijateljem ali prijateljico, s katerim oziroma s katero si delimo sorodne ali iste nazore, laže ohranjamo kognitivno ravnotežje med nasprotnimi sestavinami naše kognitivne strukture. To tezo je eksperimentalno raziskoval T. Newcomb v raziskavi o prijateljstvu med študenti.

> Newcomb je hotel dognati, ali **podobnost** osebnih stališč, vrednot in mnenj zares vpliva na navezovanje prijateljskih odnosov. Najprej je spraševal skupino študentov, ki so se pravkar vselili v študentski dom in se še niso poznali med seboj, o njihovih stališčih, vrednotah in občutkih do drugih študentov, s katerimi so se pravkar seznanili. Nato je še nekajkrat ponovil ta preizkus, pri čemer je spraševal tudi o prijateljskih odnosih med študenti. Rezultati so pokazali, da je bila podobnost stališč in vrednot pred vselitvijo v študentski dom zelo dobra napoved kasnejših trajnejših prijateljstev. Študentje, ki so bili naklonjeni drug drugemu, so običajno imeli tudi podobna stališča (Newcomb, 1972, Forgas, 1987).

Tudi številne druge raziskave so podkrepile pomen podobnosti v stališčih, pa tudi podobnosti v emocionalnem stanju, konceptualnih shemah in v socio-ekonomskem statusu za navezovanje prijateljskih odnosov. Podobni razlogi so pomembni tudi za vzpostavljanje partnerskih zvez (Gergen, Gergen, 1986).

Kaj pa različnost (komplementarnost) med osebami?

Tezi o odločilnem pomenu podobnosti v nazorih, v stališčih, v čustvih ipd. pri vzbujanju občutka privlačnosti in pri navezovanju prijateljskih odnosov navidezno nasprotuje teza o pomenu **komplementarnosti** (dopolnjujočih se razlikah). Osnova za to tezo so ne tako redki primeri, da se ljudje z zelo podobnimi stališči, željami, osebnostnimi lastnostmi med seboj »odbijajo«, in pa primeri, da se tudi ljudje z nasprotnimi si osebnostnimi potezami, stališči, željami lahko dobro ujamejo med seboj. Prevelika podobnost med ljudmi deluje odbijajoče, ker ruši občutek edinstvenosti posameznika (Gergen, Gergen, 1986). Komplementarnost je zlasti pomembna v kasnejših fazah odnosa, ko se le-ta poglablja.

Zdi se, da je podobnost (enakost) pogledov, mnenj, želja, občutkov in osebnostnih potez pomembna za navezovanje kontaktov na začetku odnosa. Vendar pa se sčasoma pokaže potreba, da osebi v odnosu začneta dopolnjevati svoje manke in komplementarno ustrezati druga drugi. Tej ugotovitvi pravijo nekateri avtorji tudi **hipoteza o filtriranju** (Gergen, Gergen, 1986).

Raziskave kažejo, da tudi osebnostne značilnosti posameznika odločajo, ali je že na začetku bolj naklonjen osebam, ki so mu podobne, ali osebam, ki so mu v nečem komplementarne. Pri izbiri zakonskih partnerjev na primer aktivne osebe težijo k podobnosti, dominantne osebe pa že na začetku iščejo za prijatelje osebe z nasprotnim značajem, to je submisivne osebe (Gergen, Gergen, 1986).

Gergenova navajata še tri dejavnike, ki določajo, ali bo na privlačnost med partnerjema bolj vplivala podobnost ali različnost:

- okoliščine prvega srečanja,
- način, na katerega osebe definirajo podobnost,
- motive in cilje oseb v danih okoliščinah.

V razredu npr. imajo učenci raje dominantnega učitelja, ki je superioren zaradi svojega znanja. Nasprotno pa v stresnih okoliščinah ljudi bolj zbližajo podobnosti kot razlike.

3.3. Intimni odnos

Posebno intenzivna oblika odnosov so intimni odnosi. V prvi vrsti so to odnosi, zasnovani na spolni ljubezni, vendar pa so lahko intimni tudi drugi odnosi (npr. odnos starši-otroci, med prijatelji). Dobri intimni odnosi z drugimi največ prispevajo k občutku **osebne sreče**. In obratno, slabi intimni odnosi prispevajo največji delež k občutku nesreče. To potrjujejo tudi empirične raziskave (Forgas, 1987). Po teh namreč večina ljudi bolj ceni dobre intimne odnose kot pa npr. finančni in poklicni uspeh.

Značilen primer intenzivnega intimnega odnosa dveh oseb je tako imenovana **ro-**

mantična ljubezen. To so erotsko zasnovani odnosi, kjer se medsebojnost dveh oseb združi z močnimi emocijami in afekti. Ljubezen ima tri tipične lastnosti, ki jo razlikujejo od gole simpatije in naklonjenosti:

- ekskluzivnost odnosa,
- intimnost odnosa,
- potreba po fizični bližini in prisotnosti.

Tudi **seksualna** komponenta, ki je nepogrešljiva značilnost romantične ljubezni, razlikuje ta odnos od simpatije. Tretja pomembna komponenta romantične ljubezni, s katero se ta razlikuje od še tako globoke simpatije, je **izključnost** odnosa, namreč izključevanje vseh drugih romantičnih odnosov v istem času, včasih pa celo opuščanje drugih odnosov nasploh, da bi se toliko bolj intenzivirala romantična ljubezen. Zaradi tega je odnos romantične ljubezni le malo odvisen od distribucije pravičnosti, od ocen koristi in stroškov itn. Tako »dobički« kot »izgube«, ki jih doživljajo osebe v času romantične ljubezni, lahko ostanejo dlje časa neporavnani (Forgas, 1987).

Romantična ljubezen se, kot je znano, sčasoma »ohladi«, ker se postopoma zmanjšuje intenzivnost čustev. To pa ne pomeni, da s tem nujno izginja tudi ljubezen med partnerjema. Prvotno strastno ljubezen namreč lahko zamenja bolj uravnovešeno, a morda globlje čuštvo oziroma odnos, za katerega so značilna čustva medsebojne povezanosti, spoštovanja, odkritosti.

Walster in Walster (1978) sta razvila domnevo, da se romantična ljubezen lahko spremeni v dve nadaljnji obliki ljubezni:

- v **strastno** ljubezen,
- v **tovariško** ljubezen.

Prva oblika ljubezni ohrani emocionalno in erotsko intenzivnost in druge odnose partnerjev še naprej potiska v ozadje. Druga oblika ljubezni pa vsebuje stabilna, uravnovešena, a nežna občutja do partnerja. Pri obeh oblikah ljubezni pa so pomembne emocionalne reakcije (Forgas, 1987).

Med povodi za nastanek romantične ljubezni raziskovalci največkrat navajajo razne vrste **čustvene** ali/in **fiziološke vzburjenosti**. Pod vplivom vzburjenosti naših čustev ali čutil bomo prej doživeli »zaljubljenost«, kot če nismo vzburjeni (Forgas, 1987). Tudi v nadaljnjem razvoju romantične ljubezni je bistveno neprestano ohranjanje določene vzburjenosti. Pomembno je le, da osebe pripišejo izvor vzburjenja nekemu »romantičnemu izvoru«.

Tu so mogoče tudi napačne ocene, ko posameznik pod vplivom emocionalnega ali fizičnega vzburjenja napačno oceni drugo osebo in ji pripiše enaka ali sorodna čustva, kot jih sam goji do nje. Vzburjenja povzroča po eni strani poudarjeno pozitivno stališče do oseb, ki jih imamo za privlačne, in po drugi strani poudarjeno negativno stališče (odklanjanje) do oseb, ki jih zaznavamo kot neprivlačne. Zato se pod vplivom vzburjenosti pogosto motimo tudi v negativnih ocenah (Forgas, 1987).

Romeo in Julija efekt

Eden pogostih izvorov vzburjenja je frustracija. Kadar zaljubljenci trčijo na ovire, bodisi finančne, religiozne ali na pritisk staršev, ki nasprotujejo odnosu, postane njihov odnos še močnejši. Literatura je polna dokazov za to ugotovitev. Verjetno najbolj znan primer te trditve je zgodba o Romeu in Juliji. Berscheid in Walster (1974) razlagata, da razburjenje, ki je povezano s frustracijo zaradi nasprotovanja staršev, postane vzrok za krepitev romantičnega angažiranja partnerjev.

Nekateri psihologi so se lotili empiričnega raziskovanja učinkov zunanjih ovir na romantični odnos. S pomočjo različnih testov in merilnih skal so testirali zakonske pare in pare ljubimcev. Poleg stopnje romantične ljubezni, medsebojnega zaupanja in tovarištva so skušali dognati tudi stopnjo vmešavanja staršev v te odnose. Pri poročenih parih niso našli nobene povezave med vmešavanjem staršev in ljubeznijo. Toda pri neporočenih parih, ki so se pritoževali zaradi vmešavanja staršev, so zaznali zelo močne izraze romantične ljubezni med partnerjema (Forgas, 1987).

V nadaljnih raziskavah odnosov teh parov so raziskovalci odkrili pomembno korelacijo med spremembami v oblikovanju parov in spremembami v obnašanju staršev.

Seveda ne smemo domnevati, da vsak zunanji pritisk ali vmešavanje utrdi odnos med partnerjema, saj prav tako veliko parov zaradi tega že na začetku razpade. Vendar pa tisti, ki uspejo zdržati začetni pritisk, utrdijo svoje notranje vezi. Negativni učinek pritiska na romantične pare se včasih imenuje »**učinek Montaguov in Capuletov**« (Forgas, 1987).

Poleg romantične ljubezni obstajajo še drugi intenzivni odnosi, z veliko čustvenega angažmaja partnerjev (tesna prijateljstva, zakonska ljubezen, odnosi med starši in otroci itd). Nekateri raziskovalci domnevajo, da se intimne odnose lahko loči od drugih po obdobjih intenzivne naklonjenosti, po veliki medsebojni odvisnosti obnašanja in po dolgotrajnosti (Forgas, 1987).

Empirične raziskave potrjujejo te značilnosti intimnih odnosov. Kažejo npr., da narašča število in obseg medsebojno soodvisnih obnašanj partnerjev z naraščanjem intimnosti odnosa (medsebojnosti), prav tako pa se vzporedno z rastjo intimnosti povečuje emocionalna udeleženost in medsebojna odvisnost partnerjev. Toda pri naraščanju medsebojnosti se krepijo tudi medsebojne kritike in občasne sovražnosti. Občasni konflikti med intimnimi pari se zdijo neizogibni, pa tudi ravnotežje dajanja in jemanja v intimnih odnosih je zelo pomembno.

Razvoj intimnih odnosov

Levinger je na osnovi svojih in drugih raziskav postavil model razvoja intimnih odnosov (Levinger 1980). Intimni odnosi naj bi potekali v petih fazah: **privlačnost, gradnja, nadaljevanje.** Tem fazam lahko, ne pa nujno, sledita fazi **slabšanja in**

razpada. Odločilna za odnos je tretja faza »nadaljevanja«. Odnos se lahko nadaljuje bodisi z naraščanjem zadovoljivega medsebojnega odnosa med partnerjema bodisi z neodvisno, vendar ljubečo koeksistenco partnerjev, bodisi z nestabilnostjo in spremenljivo intenzivnostjo odnosa. Do slabšanja in razpada odnosa pride v zadnjem primeru.

Te faze pa niso le psihološke značilnosti, temveč jih določa tudi kulturni kontekst odnosa. Vsaka kultura namreč pozna vrsto različnih »odnosnih scenarijev«, s katerimi klišejsko označuje odnose. V zahodni kulturi poznamo »kratkotrajno pustolovščino«, »dolgoletni odnos«, »platonski odnos«, »stare zakonce«, »mlade zakonce«, pa tudi sama »romantična ljubezen« je eden od kulturnih stereotipov za označbo nekaterih vrst odnosov.

Takšne definicije »napovedujejo« potek odnosa in so pogosto primer »po sebi izpolnjujoče se napovedi«. Seveda, če tudi partnerja v odnosu sprejmeta za definicijo svojega odnosa prav tisti opis, ki ga določa socialna okolica (Forgas, 1987, str. 236). Res pa je, da so se psihologi le malo posvečali raziskavam različnih vrst odnosov in soodvisnosti poteka odnosov od kulturno specifičnih definicij odnosov.

Zaljubljenost

Kulturno specifični scenariji odnosov in individualne zaznave so posebej pomembne v odnosih, ki zahtevajo veliko medsebojnega prilagajanja za prehod na novo stopnjo. Takšen odnos je npr. **zaljubljenost**. V obdobju zaljubljenosti partnerja izžarevata srečo, imata pretežno pozitivne izkušnje drug z drugim in od prihodnjega sožitja pričakujeta vse najboljše. Obenem je to za partnerja obdobje velikih in hitrih sprememb, saj se morata morda prvič v življenju soočiti z vsemi velikimi in majhnimi problemi, ki jih prinese s seboj skupno življenje z drugo osebo. To je torej tudi čas soočanja iluzije in realnosti, kjer se sčasoma odkrivajo tudi težke in neprijetne strani drugega partnerja in kjer se partnerja pripravljata na prevzem skupnih odgovornosti.

Raziskave kažejo, da imajo na potek odnosa kljub vsem kasnejšim izkustvom največji vpliv začetne zaznave in začetna pričakovanja zaljubljencev, vendar je med začetnimi izkustvi ljubimcev in kasnejšim dojemanjem odnosa kontrastno nasprotje. Pari, ki imajo čas svoje zaljubljenosti za zelo srečen in neobremenjen, imajo kasneje veliko večje težave kot pari z bolj realističnimi predstavami. Zato je vedenje o tem, kako zaznavamo svoje intimne odnose, prvi nujni korak za kasnejši uspeh odnosa (Forgas, 1987).

Za uspeh oziroma ohranitev odnosa je bistveno tudi, kakšno **strategijo reševanja konfliktov** sta izbrala partnerja:

- strategijo izogibanja konfliktom,
- strategijo napada,
- strategijo pozitivnega kompromisa.

Že vsakdanje življenje nas uči, da je bolj uspešna zadnja strategija. Raziskave za-

konskih zvez kažejo, da z večjo verjetnostjo razpadejo zveze, ki vsebujejo prvi dve strategiji reševanja konfliktov (Levinger, 1980).

Zdi se, da svoboda, individualizem in mobilnost modernega življenja niso vedno združljivi z intimnimi odnosi, saj so ti po definiciji restriktivni, implicirajo trajnost in obveznosti (Forgas, 1987, str. 242).

Ključni pojmi in opredelitve

Interakcija je celota procesov, ki se dogajajo med dvema ali več ljudmi, pa tudi med posameznikom in skupino ali med skupinami.

Komunikacija je izmenjava informacij med ljudmi. Je najpomembnejši proces socialne interakcije.

Osebe, ki sodelujejo v interakciji, delujejo tako, da neprestano reagirajo druga na drugo, pri tem pa skušajo svoje vedenje prilagoditi tako **svojim nameram** kot pričakovanim oz. zaznanim **nameram svojih partnerjev**.

Medosebni odnosi so posledica trajnejših interakcij med osebami, ki se ponavljajo in temeljijo na sodelovanju, zaupnosti, naklonjenosti itn.

Sekvenca je najmanjša enota v interakciji in vsebuje npr. akcijo osebe A in odgovor oz. reakcijo osebe B na to akcijo. Tipično ureditev sekvenc med osebama v interakciji pa imenujemo **kontingenca**, ki kaže na vrsto razmerij med akterji v interakciji.

Medosebni odnosi se razvijajo skozi pet faz:

- **izbira** (proces, v katerem posameznik izbere tiste ljudi, s katerimi želi stopiti v interakcijo),
- **pogajanje** (sporazum med partnerjema o tem, kaj naj vsak od njiju daje in dobi v interakciji),
- **sporazum** (spoznanje obeh partnerjev, da je zanju v dani situaciji bolj ugodno, če se sporazumeta)
- **zadolžitev** (odločitev obeh partnerjev, da bosta drug drugemu z določenim poplačilom poravnala vložke v odnos),
- **institucionalizacija** (simbolizacija interakcije, npr. z definiranjem norm, ki jih privzemata oba partnerja).

Interakcijske strategije: sodelovanje ali tekmovanje

Zapornikova dilema: dilema dveh partnerjev v odnosu (socialni igri), ali naj delujeta po strategiji maksimalnega povečevanja svojih dobičkov in zniževanja stroškov (**minimaks strategija**) ali naj sodelujeta med seboj, čeprav to lahko obema prinese stroške (izgube) (**strategija ravnotežja**).

Menjalna teorija interakcije: Socialna interakcija je menjava, v kateri posamezniki težijo k medsebojni izravnavi koristi in stroškov. Posameznik vstopi v odnos oz. ostane v njem, če odnos ustreza kriterijem, ki jih je vzpostavil z izkušnjami z dosedanjimi odnosi in če ni na voljo alternativnih odnosov, ki so zanj bolj ugodni.

Teorija pravičnosti: po tej teoriji ljudje v medosebnih odnosih stremijo k takšnim interakcijam, kjer so stroški za odnos in koristi od odnosa pravično porazdeljeni med partnerji.

Teorija ravnotežja (Heider): ljudje težijo k ravnotežju odnosov, v katerih se brez nasprotij medsebojno ujemajo občutki in stališča udeležencev.

Simbolični interakcionizem: v socialnih interakcijah ljudje delujejo na osnovi razumevanja **pomenov socialnih dejanj**. Pomeni nastajajo in obstajajo v socialnih interakcijah, vendar jih lahko spreminjamo in na novo definiramo. Posameznik se mora »vživeti v vlogo« drugega in mora tudi sebe opazovati »z očmi drugega«, predvsem **pomembnega drugega**.

Igralna teorija interakcije (Goffman): potek socialnih interakcij je socialna igra, ki temelji na pravilih socialnih vlog, ki jih izvajajo udeleženci interakcije. Posameznik se s tem, ko dobro »igra« svojo vlogo, tudi socialno predstavlja.

Samopredstavljanje ali tudi upravljanje z vtisi o sebi je proces vplivanja na vtise, ki jih imajo drugi ljudje o nas.

Predstavljanje označuje interakcijsko formo, kjer udeleženci delujejo tako, da se predstavljajo v svojih socialnih vlogah in doživljajo od partnerjev korekcijo ali podporo svojim vlogam.

Modeliranje drugega: tu s svojimi reakcijami vplivamo na oblikovanje partnerjeve samopodobe. Lahko podpiramo zaželeno samopodobo pri drugih ljudeh ali pa jo zavračamo.

»**Ohranjanje obraza**« **je metafora** za pomemben interakcijski dosežek posameznika v družbi. Je ohranjanje ugodnega vtisa o sebi, preprečevanje poškodb svoje javne samopodobe.

Psihoanalitska teorija interakcije (Lorenzer): spontano in nereflektirano vedenje ljudi v interakcijah temelji na nezavednih, **interakcijskih formah**. Te največkrat izhajajo iz potlačenih konfliktov posameznika v zgodnjem otroštvu s starši oz. vzgojitelji.

Desimbolizacija: potlačitev tabuiziranih vsebin odnosov iz ravni zavestnega izražanja v nezavedno in prepuščanje subjekta nezavedni dinamiki izrinjenih vsebin in interakcijskih form.

Psihološki dejavniki, ki vzbujajo **potrebo po druženju**:

- potreba po pozitivnem ovrednotenju sebe v očeh drugih ljudi,
- potreba po sodelovanju,
- lažje preživljanje stresnih situacij, bolečine in nesreč,
- delitev zaupanja, solidarnosti, varnosti, sreče z drugimi.

Privlačnost je emocionalno poudarjeno pozitivno stališče ene osebe do druge osebe.

Po **menjalni teoriji** so za nas privlačnejše tiste osebe, ki nas kakorkoli nagrajujejo, ki so nam npr. že kdaj v preteklosti naredile kaj dobrega.

Po teorijah **kognitivnega ravnotežja** smo v odnosih bolj naklonjeni tistim part-

nerjem, ki nam pomagajo vzdrževati **konsistentne** in **uravnotežene kognitivne strukture**, npr. skladen pogled na svet.

Po **teoriji podobnosti** se med seboj privlačijo osebe, ki imajo podobne osebnostne lastnosti, stališča, vrednote in mnenja.

Po **teoriji komplementarnosti** pa se bolj privlačujejo osebe, ki medsebojno dopolnjujejo druga drugo.

Priporočena literatura

- Argyle, M. (1969): Social Interaction. Methuen, London
- Duck, S. (izd.) (1993): Individuals in Relationsships, Sage, London
- Goffman, E. (1982): Interaction Ritual: Essays on Face to Face Behaviour, Pantheon, New York
- Kelley, H. H. (1979): Personal Relationships. Erlbaum, Hillsdale
- Leary, M. R. (1995): Self-Presentation. Impression Management and Interpersonal Behaviour. Westview Press, Boulder/Colorado
- Miell, D., Dallos, R. (izd.) (1996) Social Interaction and Personal Relationships. Sage, London
- Pointkowski, U. (1976): Psychology der Interaktionen, Juventa, München
- Ule, M. (1993): Psihologija vsakdanjega življenja, ZPS, Ljubljana
- Ule, M., Kline, M. (1996): Psihologija tržnega komuniciranja, FDV, Ljubljana

VI. del

Prosocialno in asocialno obnašanje

1. ALTRUIZEM

Pomoč v stiski, sodelovanje v karitativnih dejavnostih, nudenje uslug znancem, sosedom, prijateljem, sodelovanje z drugimi v skupnih projektih, vse to imenujemo **pozitivno socialno delovanje** ali tudi **prosocialno delovanje**.

Prosocialno obnašanje je poplačano z notranjim zadovoljstvom posameznika, da je storil dobro delo, da se je obnašal v skladu s svojimi moralnimi načeli itn.

Nekateri imenujejo to vrsto obnašanja prosocialno vedenje in ga s tem ločijo od asocialnega vedenja, kot so: nasilje nad drugimi, sebičnost, egoizem. Številni avtorji izenačujejo termin »altruizem« s terminom »prosocialno vedenje«, da poudarijo odsotnost sebičnosti v situacijah prosocialnega vedenja. Altruizem v psihologiji definiramo kot obnašanje, s katerim pomagamo oz. koristimo drugim, ne da bi za to pričakovali zunanje nagrade.

Altruistično vedenje je najbolj neposreden znak človekove socialnosti, saj včasih kar izenačimo altruizem osebe z njeno »človeškostjo«. V glavnem med psihologi prevladujeta dve definiciji altruizma:

- po prvi v altruistično obnašanje vključujejo sleherno obnašanje, ki pomeni **pomoč** ene osebe drugi(m) osebi(am);
- po drugi pa iz definicije altruizma izključujejo **pomoč iz egoističnih pobud** npr. pričakovanje, da nam bo pomoč vrnjena, in poudarjajo **čustveno motivirano pomoč**, npr. pomoč iz sočutja.

Bierhoff (Bierhoff, Klein, 1990) je določil dva pogoja altruizma:

1. **namen**, da drugi osebi storimo kaj dobrega;
2. **svoboda izbire** (npr. odsotnost poklicne dolžnosti pomagati).

1.1 DEJAVNIKI ALTRUISTIČNEGA VEDENJA

Psihologijo je vseskozi zanimalo asocialno vedenje oz. agresivnost. S pogoji in značilnostmi prosocialnega vedenja pa se dolgo ni ukvarjala. Prve resnejše študije in raziskave altruizma so se pojavile šele v šestdesetih in sedemdesetih letih. Povod zanje so bili dogodki iz vsakdanjega, predvsem velemestnega življenja, ki so opozarjali na nevarno ravnodušnost ljudi za nesreče drugih.

Primer Kitty Genovese

Eden prvih takih primerov, ki jih je psihologija natančno proučila in popisala, je znan pod imenom Primer Kitty Genovese. Šlo je za primer mlajše ženske, ki so jo leta 1964 brutalno umorili na mestni ulici sredi belega dne (Gergen, Gergen, 1986). K. G. se je z nočnega dela v jutranjih urah vračala domov v New York. Blizu doma jo je napadel morilec. Klicala je na pomoč, vendar nihče od očividcev ni reagiral. Čeprav je morilec tolkel svojo žrtev več kot pol ure, ni nihče od očividcev žrtvi priskočil na pomoč – pri tem so številni opazovali to početje izza svojih zastrtih oken.

Problem Kitty Genovese ni samo morilec, ampak še 38 prič dogodka, ki so pasivno opazovale dogodek ter njihova indiferentnost, ki je sprožila mnoga vprašanja o konsekvencah urbanega življenja. Mnogo dejstev o tem primeru ni znanih, npr. kvaliteta odnosov med K. G. in pričami, število oseb, ki so jo poznale. Vendar je kljub temu vprašanje, zakaj ni nihče reagiral. Če hočemo odgovoriti na to vprašanje, moramo vedeti, kaj pomeni v tem primeru reagirati. To pravzaprav pomeni biti vpleten v kriminalen akt, biti priča, hoditi na sodišče itn., in ker je bilo veliko prisotnih, se je vsak skril za odgovornost drugih.

Problem je tudi, da se je dogodek odvijal na cesti. Simbolni pomen ceste je lahko pomemben tudi v tem primeru. Cesta simbolizira, vsaj v percepciji povprečnega posameznika, vse, kar je vulgarno in nevarno v življenju. Cesta je antiteza zasebnosti, varnosti in podpore osebne lasti in intimnosti. Cesta je svet ogrožujoče množice, potencialno nevarnih tujcev, hrupa, smradu itn. Kdor preživi veliko časa na cesti, ima slab ugled, »nima nič pametnega za početi«, je reven, nevaren, delinkvent.

Psihologi so na osnovi analize teh in podobnih primerov odkrili, da je moralna in socialna vpletenost posameznikov nujno omejena. Totalna nezainteresiranost za potrebe, želje, težave tistih, ki niso relevantni za zadovoljitev posameznikovih potreb, se pogosto pojavi kot neke vrste **adaptacija** na prezasičeno socialno okolje. Tako smo ljudje razvili zelo občutno razlikovanje zaznav ljudi na zaznavanje znancev in tujcev.

Od kod silen razpon v vedenju ljudi? Ali so altruisti le redki posamezniki in je večina egoistov? Ali pa nemara med altruističnim in egoističnim obnašanjem sploh ni tako velike razlike, kot se nam zdi, in v resnici mnogi naključni dejavniki usmerjajo posameznikovo vedenje? Raziskave so pokazale, da današnji altruisti niso nujno altruisti od vekomaj, pa tudi ne altruisti za vekomaj. Današnji egoisti so lahko jutrišnji altruisti in današnji altruisti so lahko jutrišnji egoisti.

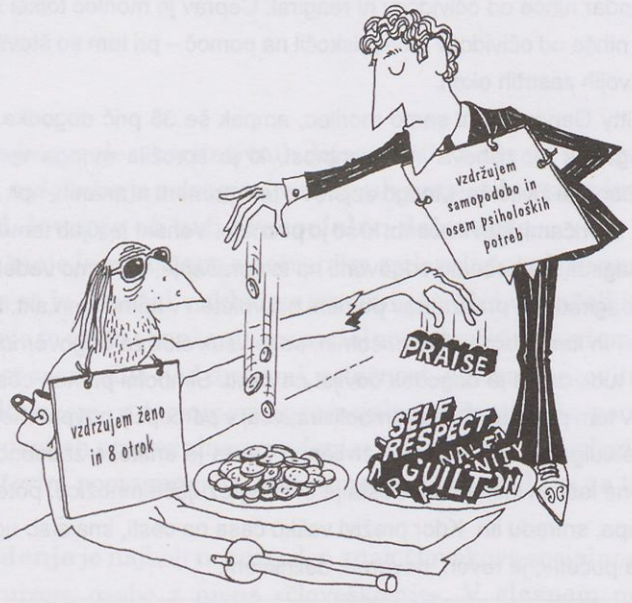
Motivi za prosocialno vedenje

Eno od osrednjih vprašanj pri vzrokih altruizma so **motivi** zanj. Raziskave kažejo množico različnih motivov:

- moralna odgovornost,
- sočutje,

- vzajemnost v dajanju,
- zviševanje lastne vrednosti,
- priznanje pri drugih ljudeh itn.

Slika 18: Dajanje – sprejemanje pomoči (Gergen, Gergen 1986, str. 196)



Kot rezultat normalne socializacijske prakse razvijemo ljudje pozitivna stališča do pomoči drugim. Naučimo se spoštovati ljudi, ki so požrtvovalni, velikodušni, uslužni. Otroci se naučijo tega zelo zgodaj. Že v zgodnjem otroštvu čutijo, da je dajanje pomoči tistim, ki prosijo zanjo, potrebno in dobro dejanje, in da so ljudje, ki darujejo, dobri ljudje. Tako se ljudje naučijo, da so altruistična dejanja dobra in če sami darujejo, se počutijo dobro in si s tem krepijo lastno samopodobo.

Toda tudi bolečina lahko motivacijsko vpliva na dajanje pomoči. Ta vrsta motivacije izvira iz **empatije** – vživljanja v osebo, ki je potrebna pomoči, sposobnosti postavljanja v položaj drugega. Videti druge ljudi v nesreči je za večino ljudi boleče, dajanje pomoči pa to bolečino zmanjša. Prosocialno obnašanje torej zmanjša bolečino obeh, tistega, ki trpi, in drugega, ki sočustvuje z njim.

Vsakdanje življenje kaže, da se tako otroci kot odrasli na bolečino drugih ne odzivajo vedno empatetično. Včasih celo uživajo v nesreči drugih.

Katere okoliščine povečajo empatijo?

Pomemben dejavnik je **bližina** oz. **podobnost med žrtvijo in opazovalcem**. Čim bolj sta si tisti, ki je v težavah, in opazovalec podobna, tem laže se opazovalec vživi v vlogo žrtve in tem večja verjetnost je, da bo pomagal. Odvisno pa je seveda tudi od sredstev, ki jih ima opazovalec na razpolago za pomoč. To so lahko čas, denar, fizična moč, znanje itn.

Zaviralni dejavniki altruizma

Vsi ljudje niso altruisti in tudi isti ljudje se različno odzivajo v različnih situacijah. Od česa so odvisne te razlike? Tako kot obstajajo motivacijski dejavniki altruizma, obstajajo tudi nasprotni dejavniki, ki zavirajo pripravljenost ljudi za dajanje pomoči. Kot **zaviralne dejavnike** altruizma raziskave navajajo:

- dvom o potrebnosti in nezanesljivost dajanja pomoči,
- izgubo časa in izgubo raznih dobrin,
- nevarnosti in stres, ki je povezan z dajanjem pomoči,
- dvom, kako bodo drugi ocenili altruistično dejanje.

Najmočnejši zaviralni dejavnik altruizma so torej **stroški**, ki so povezani z dajanjem pomoči.

Poleg osebnostnih in socializacijskih dejavnikov, ki so vezani na pripravljenost ali na odsotnost pripravljenosti za dajanje pomoči, so pomembni tudi **situacijski**. Ljudje, ki so zelo socialni in motivirani za pomoč drugim, ne bodo pomagali, če se jim zelo mudi, če so potrti ali slabe volje, če so sami v stresni situaciji. Nasprotno pa dobro počutje poveča pripravljenost za prosocialno obnašanje. Zanimiv je učinek »slabe vesti« na prosocialno obnašanje. Ljudje, ki imajo občutke krivde, se poskušajo tega rešiti tudi z dobrimi dejanji.

Znana raziskovalca altruizma Latané in Darley (1968) govorita o **treh osnovnih pogojih altruističnega obnašanja**. To so:

- sporočilo, da se je nekaj zgodilo,
- interpretacija tega dogodka kot nasilja,
- odločitev posameznika, da je osebno odgovoren za posredovanje.

Če posameznik ne dobi sporočila o dogodku, če ga ne definira kot nasilje, ali če ugotovi, da ni osebno odgovoren za iztek dogodka, je velika verjetnost, da bo pustil žrtev brez pomoči (Bierhoff, Klein, 1990).

1.2 Vrste altruizma

Raziskave kažejo, da lahko ločimo več vrst altruizma. Najbolj splošna je delitev na:

- **premišljeni** altruizem,
- **spontani** altruizem.

Tu gre predvsem za razliko v vzrokih za altruistično obnašanje. V prvem primeru gre za zavestno, premišljeno altruistično obnašanje, v drugem pa za spontano, instinktivno altruistično obnašanje.

Raziskovalci altruizma so ugotovili, da osnovni vzorci **premišljenega** altruističnega vedenja sledijo dvema osnovnima premisama:

- **socialni odgovornosti**,

- **recipročnosti**.

Pri altruizmu zaradi socialne odgovornosti gre za komplementaren odnos med dajalcem in prejemnikom pomoči, medtem ko sta pri altruizmu na osnovi recipročnosti dajalec in prejemnik pomoči v simetričnem odnosu. V vseh primerih altruizma pa gre seveda še za medindividualne razlike, torej za vpliv osebnostnih lastnosti.

ALTRUIZEM ZARADI SOCIALNE ODGOVORNOSTI

S socialno odgovornostjo razumemo nudenje pomoči ljudem, ki so odvisni od nas. Pri tem je zelo pomembna etična norma oz. **občutek moralne odgovornosti** za pomoč ljudem v stiski. Pomoč na osnovi te norme je odvisna od:

- **osebne norme** posameznika o moralnih standardih,
- **motivacije** posameznika za to, da bo deloval v skladu s to normo (Bierhoff, Klein, 1990).

Oboje pa je odvisno še od okoliščin. Tako npr. izziva več altruističnega vedenja oseba, ki je bila žrtev zunanjih okoliščin, kot pa tista, ki ji vsaj deloma lahko pripišemo, da je sama odgovorna za težave, v katerih se je znašla. Vpliv zunanjih dejavnikov namreč posebno pri naših bližnjih poveča zavezanost normi socialne odgovornosti. Ljudje, ki so pripravljeni pomagati, se počutijo odgovorne za trpljenje žrtve.

Norma socialne odgovornosti ni formalna in nadosebna, temveč je globoko osebno stališče in osebna pripravljenost posameznika, da pomaga. Kolikor bolj je norma socialne odgovornosti tudi posameznikova **osebna norma**, toliko bolj bo pripravljen na altruistično vedenje, zlasti na tvegano pomoč. Posamezniki se razlikujejo glede na stabilnost osebnih norm. Altruizem lahko pričakujemo predvsem od oseb, ki imajo stabilen sistem osebnih norm. Pri njih bo stopnja altruizma premosorazmerna z razvitostjo moralne odgovornosti.



Slika 19: Empatija in altruizem: že zelo majhni otroci lahko sočustvujejo z drugimi. Raziskave kažejo, da so ljudje, ki sočustvujejo z drugimi v bolečini ali nesreči, bolj pripravljeni pomagati. (Gergen, Gergen 1986, str. 197)

Na osnovi raziskav sta Schwartz in Howard postavila tezo, da altruizem sloni na zaporedju petih korakov v **razvoju motivacije** posameznika (1981):

pozornost → motivacija → ocenjevanje situacije → zavorni dejavniki → altruistično vedenje.

Proces se začne tedaj, ko oseba zazna, da druga oseba potrebuje pomoč. Faza pozornosti vključuje tri elemente:

- **prepoznavanje potrebe po pomoči,**
- **izbiro učinkovitega postopka nudenja pomoči,**
- **oceno lastne kompetence za nudenje pomoči** (Bierhof, Klein, 1990).

Druga faza se nanaša na izoblikovanje osebne norme in od tod izhajajoče nastajanje občutka moralne odgovornosti.

Tretja faza pa se nanaša na oceno **možnih stroškov** in **poplačil**, povezanih z altruističnim obnašanjem. Pričakovani stroški in poplačila so lahko:

- **socialni stroški** in poplačila, npr. socialno (ne)odobravanje,
- **fizični stroški**, npr. bolečina, izguba časa,
- poslabšanje oz. izboljšanje pozitivne **samopodobe,**
- **materialni stroški**, npr. izguba časa, materialnih dobrin.

V četrti fazi mora posameznik premagati morebitne odpore proti altruističnemu dejanju (npr. zaradi izgube časa, nezadostnega priznanja pri drugih ljudeh, zaradi občutka, da pomoč ni nujna ali da je pozitiven iztek pomoči negotov ipd.). Ko so premagani tudi možni odpori altruističnemu vedenju, sledi dajanje pomoči.

Schwartzov in Howardov fazni model altruizma navidezno potrjuje domnevo o »dobri človeški naravi«. Vendar pa tej domnevi nasprotujejo njuna opozorila na različne obrambne mehanizme pred altruizmom in izgovore za nealtruistično obnašanje.

Poleg tega Schwartz in Howard opozarjata tudi na **bumerang učinek** premočnega normativnega pritiska. Ljudje, ki so sicer nagnjeni k altruizmu, lahko postanejo nezaupljivi, če slutijo manipulacijske namere žrtve. To pa močno zavira njihovo altruistično usmerjenost. Lahko npr. menijo, da žrtev pretirava s svojim problemom, da poskuša izkoristiti pomoč in se namerno dela nemočno itn. Altruistične osebe imajo namreč pogosto za seboj že več neprijetnih izkušenj z ljudmi, ki so hoteli izkoristiti njihovo altruistično naravo (Bierhoff, Klein, 1990).

Altruizem na osnovi recipročnosti

Tudi recipročnost je splošni princip človeškega obnašanja. Gre za to, da ljudje medsebojno izravnavajo dajanja in jemanja v interakciji. V primeru altruizma to pomeni **medsebojno izmenjavo nudenja in prejemanja pomoči med njenim dajal-**

cem in prejemnikom. Današnji dajalec pomoči bo jutri morda prejemnik in obratno. Po Gouldnerju (1960) je norma recipročnosti prednostna norma za **pravično organiziranje** družbe. Toda norma recipročnosti ne zajema le »izmenjave« dobrega za dobro, temveč tudi zlega za zlo, pač v slogu morale Stare zaveze, da dobro vrni z dobrim in slabo s slabim (Gergen, Gergen, 1986).

Eden od nepričakovanih učinkov te norme je, da prejemniki često odklanjajo pomoč, če imajo občutek, da sami ne bodo mogli vrniti dobrega z enako ali podobno dobrim. Tako npr. prejemniki pomoči, ki se znajdejo v krizi, velikokrat odklanjajo pomoč. Zato pa so ti prejemniki pomoči naklonjeni točno formuliranim in **medsebojno potrjenim dogovorom**, ki navajajo obveznosti in dolžnosti obeh strani, dajalca in prejemnika pomoči. Gergen je domnevo o vplivu norme recipročnosti na prejemanje pomoči potrdil tudi s številnimi eksperimenti (Gergen, Gergen, 1986, str. 1986). S tem je podkrepil starodavno Tacitovo misel: »Pomoč je sprejemljiva le v toliko, kolikor jo je mogoče povrniti: če je več kot to, izziva sovraštvo namesto hvaležnosti.«

Gouldner je formuliral **normo recipročnosti** nekoliko drugače: »Pomagaj onim, ki so sami nekomu pomagali« ter »Ne napadaj onih, ki so nekomu nudili pomoč«. Gouldner meni, da je to bolj univerzalno veljavna formulacija norme recipročnosti kot druge, npr. zapoved iz Stare zaveze. Vendar je empirično raziskovanje potrdilo le prvi stavek, drugega pa ne (Bierhoff, Klein, 1990). Rezultati so namreč pokazali, da pogostost altruističnih reakcij dajalca lahko napove altruistične reakcije prejemnika pomoči. Vendar pa ne izkoreninja agresivnosti.

V istem delu je Gouldner postavil še druge hipoteze o recipročnosti, npr. da majhna sredstva, vložena v pomoč, izzivajo več pripravljenosti na vračilo pomoči, kot pa večja sredstva. To so potrdili tudi drugi raziskovalci.

Kompenzacijski model altruizma

Brickman s sodelavci (1982) poudarja, da moramo pri altruizmu razlikovati med:

- odgovornostjo za vzrok nesreče,
- odgovornostjo za njeno reševanje.

Predlaga **kompenzacijski model** nudenja pomoči, po katerem mora pravilno dozirana pomoč žrtev nesreče razbremeniti odgovornosti za nastanek nesrečnih okoliščin, vendar ne tudi za rešitev vseh njenih problemov (Sampson, 1991). Potem, ko žrtev s pomočjo altruističnih oseb razreši svoj nesrečni položaj, naj bo sama odgovorna za svojo prihodnost, torej se mora imeti za dovolj kompetentno, da sama sebi pomaga. Vsaka pomoč, ki odvzema osebam to drugo vrsto odgovornosti, je škodljiva in ponižujoča za žrtev.

Ni čudno, da lahko dar, ki ga ne morejo z ničimer povrniti, izzove občutek ponižanja pri sicer ponosnih prejemnikih pomoči. Občutek ponižanja je večji, če jim z odstranitvijo trenutne nesreče ni bilo omogočeno, da bi se sami osvobodili podobnih nesreč v prihodnje. Tako jim preostane le dvoje: **odklanjanje pomoči** ali »**korupcija**« **s po-**

močjo, torej navajanje na odvisnost od drugih, izsiljevanje darovalcev ipd. To je verjetno dovolj poučno za vse, ki se ukvarjajo s pomočjo kakorkoli ogroženim (invalidom, socialno šibkim, starim itn.) in pozabljajo na morebitne ponižujoče vzporedne učinke pomoči.

Domneva o »pravično urejenem svetu«

Raziskovalci so ugotovili, da je eden od izjemno močnih **zavornih dejavnikov** altruizma predpostavka ljudi o »dobro urejenem svetu« (Rubin, Peplau, 1975; Lerner 1975 idr.). Gre za precej razširjeno zdravorazumsko predpostavko, da je svet (družba) v glavnem pravično urejen, tako da v življenju **vsakdo dobi to, kar zasluži**. Zato je vsakdo kovač svoje sreče in nesreče. Če torej nekoga doleti nesreča, če živi v bedi itn., potem si je najverjetneje tega sam kriv in mu zato nismo dolžni pomagati.

Prepričanje o »dobro urejenem svetu« je posledica naivne ideologije liberalnega kapitalizma, po kateri naj se vsakdo znajde v svetu, kakor zna in zmore. Če se ne znajde, je za to kriv sam. Blažja verzija tega prepričanja je, da nekomu nismo dolžni nuditi pomoči, če imamo občutek, da je za nesrečo kriv sam (npr. beraču, ki prosjači na vogalu, ipd.).

Nekateri raziskovalci govorijo še o **normi pravičnosti** (equity), ki naj bi vplivala na altruizem. Po tej normi naj bi bili ljudje pripravljeni pomagati drugemu le tedaj, če vloženi napori približno ustrezajo pričakovanim pozitivnim učinkom dejanja. Dejanje se izvede, če »investicije« vanj prinesejo korist. Altruizem, ki gradi na normi pravičnosti, deluje preračunljivo, egoistično. Zdi se, kot da to nasprotuje pojmu altruizma. Vendar analize kažejo, da je v vsakdanjem življenju le malo primerov resnično nepreračunljivega, povsem neegoističnega nudenja pomoči.

Normi pravičnosti nasprotuje nasprotna **norma enakosti**, po kateri naj bi ljudje težili k enakopravni (enaki) porazdelitvi dobrin. Največ altruizma na osnovi enakosti najdemo v majhnih skupinah ljudi, ki se dobro poznajo med seboj, npr. v družinah, komunah, majhnih vaških skupnostih itn. Nobena od navedenih norm pa ni tako univerzalna, kot sta normi recipročnosti in socialne odgovornosti.

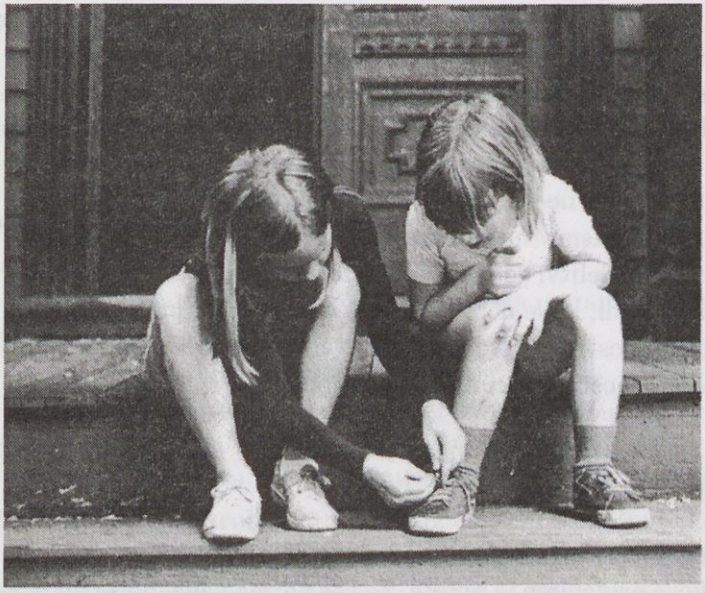
Kako si pridobimo altruistične socialne norme?

Ob razpravljanju o socialnih normah, ki lahko vodijo k altruizmu (ali ga zavrejo), se postavlja vprašanje, kako si pridobimo te norme. Za vse norme velja, da se jih praviloma naučimo oziroma jih sprejmemo v procesu socializacije. A tu so bistvenega pomena **vzori**, ki nudijo model prosocialnega ali socialnega vedenja. Rosenbaum in Blake (1955) sta domnevala, da neposredno vzpodbudno ne deluje sam vzor, temveč celotna socialna situacija, v kateri je deloval »vzornik«. Tudi druge raziskave (Gergen, Gergen, 1986) so ugotovile, da socializacija ne deluje na formiranje »altruistične

osebnosti« ali osebnostnih lastnosti, ki vodijo v altruistično obnašanje, ampak kvečjemu vodi v večjo pripravljenost na altruistično obnašanje v določenih situacijah. Torej je altruizem vendarle bolj situacijsko pogojen.

V raziskavi sta Rosenbaum in Blake prosila študente, da prostovoljno sodelujejo v nekem eksperimentu. Ena skupina študentov je bila pred tem priča dogodku, ko je neki študent (v resnici sodelavec vodje poskusa) pristal na sodelovanje, druga skupina pa je bila priča dogodku, da je prav tako neki študent odklonil sodelovanje pri poskusu. Rezultati so pokazali, da so poskusne osebe, ki so bile pod vplivom prvega dogodka, skoraj brez izjeme pristale na sodelovanje pri eksperimentu. Skoraj vse poskusne osebe, ki so bile pod vplivom drugega dogodka, pa so odklonile sodelovanje. Očitno je na študente deloval celoten prizor, v katerega so bili sami vpleteni. Pristanek na sodelovanje oziroma odklanjanje sodelovanja je v obeh primerih drugim pomagal definirati socialno situacijo (bodisi kot »pozitivno« ali kot »negativno« za sodelovanje pri poskusu).

Podobne **situacijske norme** se sproti razvijajo v vsakodnevnih situacijah. So rezultat skupnih (skupinskih) interpretacij dogodka. Tudi proces socializacije se odvija s posredovanjem skupnih pomenov dogodkov ob pomoči pomembnih drugih, ki s svojim vzorom pomagajo definirati pomene in norme.



Slika 20: Otroci, ki se zgodaj naučijo pomagati drugim, bodo čutili večjo odgovornost do pomoči ljudem v težavah (Gergen, Gergen 1986, str. 219).

Velik, celo odločilen pomen situacijskih norm na altruizem ali egoizem pri odločanju o nudenju pomoči govori proti tistim, ki pravijo, da o altruizmu in egoizmu odloča **socializacija posameznika**, zlasti primarna. Longitudinalne raziskave ne podpirajo teh trditev (Gergen, Gergen, 1986).

To bi pomenilo, da med nami ni »usmiljenih samaritanov«, altruistov po naravi. To

je sicer del obsežnejšega vprašanja, namreč, ali sploh obstajajo neke trajne, vseživljenjske karakterne lastnosti oseb, vendar se ga sedaj ne bomo lotili.

A tudi situacionizem ni odgovor na vprašanja o tem, zakaj smo (včasih) altruisti. Vseh razlik ne moremo zvesti na razlike v okoliščinah, v neposrednih vzorih ipd. Najbolj sprejemljiva razlaga v moderni socialni psihologiji je interakcionistična razlaga, da človeška dejanja izhajajo iz **interakcije med osebnostnimi dispozicijami in situacijskimi dejavniki** (Gergen, Gergen, 1986). Neka oseba ima npr. zaradi vzgoje in vpliva vrstnikov navado, da govori resnico, vendar bo kljub vsemu pripravljena zaščititi svojega prijatelja z lažjo. Torej moramo v oceni ali napovedi posameznikovega ravnanja upoštevati vse odnose, v katere je vpleten, vključno s temeljnimi normami družbe, v kateri živi. Če družba podpira predvsem tekmovalnost in hierarhične odnose, bodo celo osebe z močnimi altruističnimi težnjami odklonile pomoč drugemu človeku v nevarnosti (Gergen, Gergen, 1986).

1.3 Spontani altruizem

Do sedaj smo analizirali altruizem, ki temelji bolj ali manj na premisleku, na razlogih, na podlagi takšnih ali drugačnih norm. Nekaterim se zdi takšen altruizem celo vprašljiv, neiskren in dvomijo o njem. Tisti »pravi« altruizem naj bi prihajal iz srca, brez premisleka. Primer človeka, ki je skočil v ledeno mrzlo reko, da bi rešil utopljenca, je primer takšnega impulzivnega ravnanja. Najprej zato, ker je bila odločitev o skoku v vodo sprejeta v trenutku, saj ni bilo časa za premislek. Drugič pa zato, ker bi kakršenkoli trezen »izračun« stroškov in koristi, ali pa celo trezen izračun možnosti za rešitev utopljenca, pokazal kvečjemu ničlo.

Kljub vsej nepredvidljivosti pa lahko tudi pri impulzivnem altruizmu najdemo nekaj skupnih značilnosti. Latané in Darley (1968) sta navedla pet značilnosti spontanega altruizma:

- **nevarne okoliščine,**
- **redkost dogodka,**
- **malo skupnega z drugimi dogodki,**
- **nepredvidljivost poteka dogodka,**
- **zahteva po takojšnjem ravnanju.**

Zaviralni dejavniki spontanega altruizma

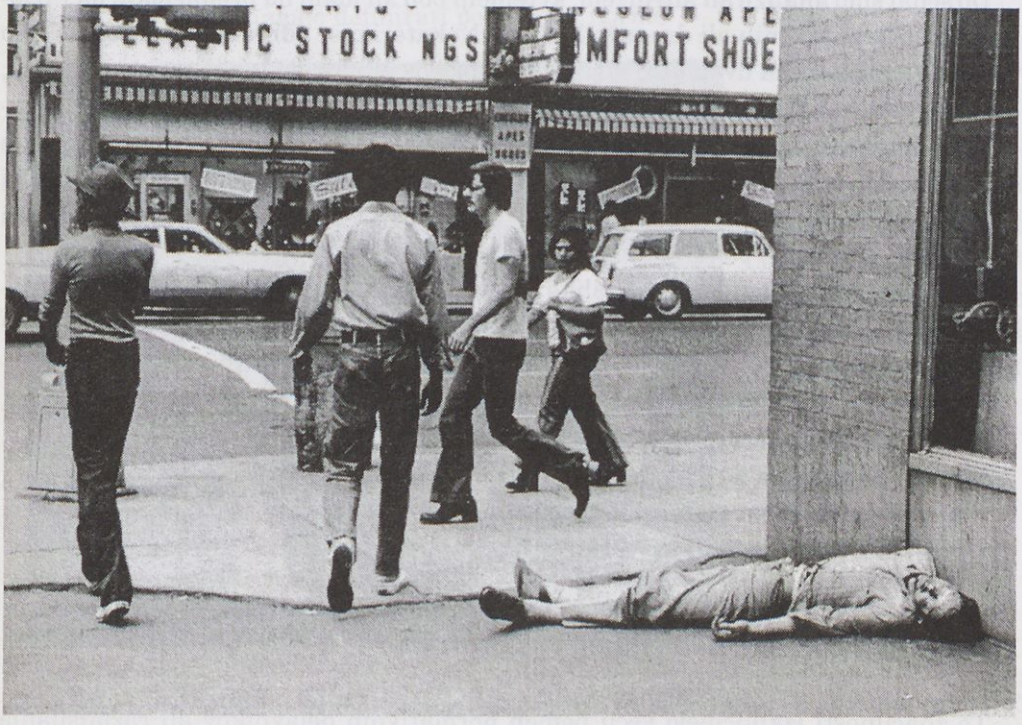
Te značilnosti izključujejo večji pomen normativnih dejavnikov ali razmišljanja (Bierhoff, Klein, 1990). Spontani altruzem ni odvisen samo od dogodka, ampak tudi od prisotnosti specifičnih zaviralnih dejavnikov altruizma. Glavni **zaviralni dejavniki** spontanega altruizma so:

- **difuzija odgovornosti,**
- **večznačnost** oz. **nejasnost okoliščin,**
- **strah pred ocenjevanjem.**

Številne raziskave kažejo, da je pripravljenost za pomoč večja, če je priča dogodka ena sama, kot pa, če jih je več. V drugem primeru se namreč večina prisotnih spremeni v »pasivne« opazovalce in kot uročeni opazujejo drug drugega, kdo bo priskočil na pomoč. Nasprotno pa en sam opazovalec čuti, da leži vsa odgovornost posega le na njem in se prej odloči za pomoč.

Temu učinku prisotnosti več ljudi pravimo **difuzija odgovornosti**. Difuzija odgovornosti vodi k manjši pripravljenosti za pomoč. Še posebno negativno na to pripravljenost deluje občutek posameznika, da so drugi morda bolj usposobljeni za to, da nudijo pomoč (Bierhoff, Klein, 1990) Raziskave Latanéja in Darlaya kažejo, da če je prisotnih več ljudi, upada individualna pripravljenost za pomoč in mine več časa, preden ljudje nudijo pomoč.

Slika 21: Zavorni dejavniki altruizma: ljudje so manj pripravljeni pomagati ležečemu moškemu zaradi nejasnih okoliščin dogodka, ker se nočejo vplesti v dogodek, ker so mogoče drugi bolj usposobljeni za pomoč itn. (Gergen, Gergen, 1986 str. 203)



Drugi zavorni dejavnik spontanega altruizma je **večznačnost** oz. nejasnost okoliščin nesreče. Večznačnost okoliščin nesreče poveča **pluralistično ignoranco**

opazovalcev. Visoka večznačnost izzove pri opazovalcih občutek negotovosti. S tem, ko se vsak od opazovalcev obotavlja pri pomoči in poskuša dognati, kaj se pravzaprav dogaja, postane vsakdo drugim »vzor« za definicijo situacije, namreč vzor za pasivno reakcijo na dogajanje.

Tretji pomemben dejavnik, ki lahko zmanjša pripravljenost za pomoč, je **strah, da bi nas drugi ljudje ocenjevali**. Ta se povečuje sorazmerno s številom opazovalcev, zlasti še tedaj, če opazovalci dvomijo o uspehu pomoči. Vendar pa je mogoče, da strah pred ocenjevanjem poveča verjetnost pomoči. Če opazovalci verjamejo, da so sposobni storiti pravo stvar, potem je prisotnost drugih oseb celo vzpodbuda za intervencijo. Tedaj opazovalci menijo, da lahko dokažejo svojo premoč in sposobnost pred pričami.

V večini okoliščin so prisotni vsi trije zavorni dejavniki spontanega altruizma (difuzija odgovornosti, pluralistična ignoranca in strah pred ocenjevanjem) in se medsebojno krepijo. S tem dejstvom nemara lahko razložimo tudi na začetku navedeni tragični primer Kitty Genovese.

Vzpodbujevalni dejavniki spontanega altruizma

Kaj pa so pozitivni dejavniki, ki podpirajo altruistično obnašanje in ki lahko znižajo vpliv navedenih zavornih dejavnikov? Glavni **vzpodbujevalni dejavnik** spontantega altruizma je **zmanjšanje socialnih zavor**. Socialne zavore lahko zmanjša

- **prisotnost izjemnih posameznikov**,
- **pripisovanje odgovornosti**.

Med najpomembnejše vzpodbujevalce altruizma sodi **prisotnost izjemnih posameznikov**, organizatorjev dejavnosti. Uspešni vodje dogajanja so namreč bolj pripravljeni sprejemati odgovornost in hitre odločitve. S tem se skupina opazovalcev izogne difuziji odgovornosti. Poleg tega lahko uspešni skupinski vodje hitreje definirajo dogodek kot nesrečo in so lahko primeren pozitiven model delovanja (Bierhoff, Klein, 1990).

Drugi način za **zmanjšanje socialnih zavor** je, da se odgovornost skupine vnaprej koncentrira le na določeno osebo, ki mora ukrepati. Če je znano ali določeno, da je nek opazovalec odgovoren ali kompetenten za posredovanje v nesreči, se zopet lahko zniža difuzija odgovornosti. Ti primeri dokazujejo, kako pomembno je **pripisovanje odgovornosti**.

Oseba, ki je soočena z nečim, kar se zdi nesreča, mora najprej opraviti tri korake: zaznati mora dogodek kot nekaj nenavadnega, vrednega vse pozornosti, nato ga mora interpretirati kot nesrečo in končno se mora odločiti, da je njena dolžnost pomagati drugi osebi.

Na vsakem od teh korakov lahko nastopijo zavorni dejavniki, ki zmanjšajo ali celo preprečijo motivacijo za pomoč.

Oseba lahko sploh ne opazi dogodka (ne opazi, da človek, ki leži na robu ceste, krvavi).

Lahko ga napačno interpretira (npr. kot pijanca, ki se je zvrnil na cesti in »se bo že sam pobral«).

Ali meni, da ni njena naloga pomagati (sam si je kriv).

Lahko pa delujejo še drugi zavorni dejavniki, ki preprečujejo tudi spontano altruistično reagiranje.

Okrog nesrečneža se je zbrala množica radovednežev, ki se ne morejo odločiti, kaj naj storijo. Nikogar pa ni, ki bi deloval kot uspešen organizator reševanja.

Toda potem, ko je nekdo morda vendarle pravilno ocenil okoliščine, jih pravilno identificiral kot nesrečo in sebe ocenil kot odgovornega za pomoč, še vedno ostajata dve pomembni stopnji: ocena, kaj storiti, in ocena, kako to storiti.

In končno, če oseba oceni, da potrebuje še pomoč drugih ljudi, mora oceniti, kako naj dobi to pomoč.

Če premislimo, koliko je negativnih okoliščin, ki psihološko onemogočajo ljudi za pomoč sočloveku, se skorajda vprašamo, kako to, da je v družbi vendar toliko primerov altruizma.

Spontani altruizem vsebuje manj egoističnih motivov kot premišljeni altruizem, saj ne temelji na premisleku o koristih in stroških in drugih racionalnih izračunih. Po drugi strani pa tudi spontani altruizem ni povsem brez egoističnih motivov. Velikokrat spontano pomagamo drugim zato, ker skušamo s tem zmanjšati občutke neugodja v nas samih, ko smo priče tujih bolečin ali nesreč. Spontan odziv je torej lahko tudi izraz želje, da »pomagamo samim sebi«, da se rešimo svojih neugodij. To domnevo so potrdile tudi nekatere raziskave, ki so pokazale, da osebe, ki pomagajo drugim na podlagi sočutja in vživljanja, občutijo ob svojem altruističnem vedenju olajšanje.

1.4 Altruizem in egoizem

Temeljno vprašanje, na katerega poskušajo odgovarjati psihologi in drugi humanisti, je, ali je človekovo delovanje sploh kdaj popolnoma brez osebnih interesov in sebičnih razlogov. Posebej če razširimo razloge na nezavedne motive v človeškem vedenju, postane to vprašanje še pomembnejše. V psihologiji obstajata pravzaprav dve struji:

- prva trdi, da vse, kar počnemo, v zadnji instanci počnemo za svojo lastno korist (npr. Cialdini, Kenrick, Bar Tal, Schwartz, Hornstein, Lerner, povz. po Batson, 1987);
- druga struja pa zagovarja tezo, da je človek sposoben popolnoma nesebičnih dejanj (Hoffman, 1981; Wallach, Wallach 1983).

Mnenje, da vsak altruizem konec koncev temelji na egoizmu, se zdi cinično. Je pa

dominantno stališče v sodobni psihologiji. Srečamo ga tudi v vseh obdobjih zahodne misli (npr. pri sofistih, Hobbesu, Machiavelliju, Benthamu, Nietzscheju idr.).

Včasih je egoistični motiv altruističnega dejanja takoj viden, npr. kadar ta, ki pomaga, zato dobi kako materialno korist ali javno priznanje. Toda tudi tedaj, ko ni očitnih egoističnih motivov, je v ozadju še vedno lahko pričakovanje koristi od altruističnega obnašanja, npr. izboljšanje samopodobe, reduciranje občutkov krivde, neugodja zaradi tuje nesreče. Celo heroji in mučenci imajo lahko korist od svojega altruizma in požrtvovalnosti. Vojak, ki je npr. rešil ranjenega tovariša sredi topovskega ognja, je lahko to počel zato, da bi se izognil sramoti, če ne bi pomagal tovarišu, ali zato, da bi si pridobil občudovanje drugih vojakov.

Obstaja pa tudi nasproten miselni tok, ki zagovarja mnenje, da lahko ljudje delujejo tudi iz povsem nesebičnih razlogov (Hume, Smith, Comte). Predpostavlja obstoj motiva za pomoč, ki je primaren motiv in ga ne moremo več naprej zvesti. Po Batsonu (1987) je pravi altruizem tisti, kjer je povečanje blaginje drugega človeka zadnji cilj dajalca pomoči. Ugovor zoper to tezo, češ da tudi tak altruizem prinaša zadovoljstvo dajalcu pomoči in je torej egoističen, ni pravilen, ker meša dve obliki hedonizma. Batson loči:

- strogi hedonizem, kjer je lastno zadovoljstvo vedno eden izmed ciljev delovanja posameznika,
- šibki hedonizem, kjer pomoč drugemu prinaša človeku zadovoljstvo.

Stroga oblika hedonizma ima veliko pomanjkljivosti, zato je malo avtorjev, ki menijo, da je iskanje lastnega zadovoljstva zadnji vzrok in razlog človekovega delovanja.

Empatična stiska — podlaga za resnični altruizem

Eden najbolj vnetih zagovornikov teze o možnosti popolnoma nesebične pomoči je Hoffman (1981). Po Hoffmanu je podlaga resničnega altruizma **sočutje oz. empatija**. Hoffman definira empatijo kot »pozitivni emocionalni odziv na (krizno) situacijo drugega človeka« (Hoffman, 1981, str. 44). Po Hoffmanu se empatija razvija že od otroštva naprej, npr. že mali otroci začno kričati, če slišijo kričati druge otroke. Empatični posameznik doživlja **empatično stisko**, ki jo z neposredne situacije posploši v splošno dolžnost po pomoči drugemu. Zato se resnični altruizem lahko hitro razširi na pomoč skupinam ali razredom ljudi (npr. revnim, zatiranim).

Iz empatične stiske običajno izhaja drugo čustvo – **simpatetična stiska**, razvoj enakih občutkov, kot jih doživlja oseba, ki je v stiski. Seveda se posameznik počuti bolje, ko nudi pomoč, saj s tem premaguje lastno neugodje, vendar pa to po Hoffmanu ni nujen motiv pomoči. Resnični altruizem izhaja iz vživljanja v drugega in iz sočutja. Druga morebitna občutja posameznika niso bistvena. Drugemu pomaga **zato, ker ga vidi v stiski**, in ne zato, da umiri svojo empatično stisko. Zato po Hoffmanu pravi altruist pomaga drugemu že tedaj, ko začuti empatično stisko, ne pa šele tedaj, ko začuti tudi simpatetično stisko.

Čeprav je Hoffmanova teorija zanimiva in plodna za nadaljnje raziskovanje, pa je v nevarnosti, da zdrkne nazaj v egoistični psevdoaltruizem. Tudi sam je v svojih spisih vedno bolj zmanjševal razliko med empatično in simpatetično stisko. Sočutje je pojmoval kot mešanico egoizma in altruizma. Tudi empirični dokazi za Hoffmanove teze so skromni oz. dvoumni, ker jih lahko razlagamo tudi »egoistično«; npr. dejstvo, da večina ljudi vseh starosti in vseh kultur pomaga drugim v stiski, da so ljudje manj altruistični, če potrebujejo pohvalo, da se spontana pomoč zgodi relativno hitro ipd. (Batson, 1987).

Batson ugotavlja podobne pomanjkljivosti tudi pri drugih zagovornikih neegoističnega altruizma: nestabilno ločevanje med egoističnim in neegoističnim altruizmom in dvoumen dokazni material za njihove trditve.

Egoistični motivi altruizma

Kljub tem pomanjkljivostim so raziskave Hoffmana in drugih avtorjev dale veliko posrednih empiričnih dokazov za hipotezo o obstoju neegoističnega altruizma. Po drugi strani pa so opozorile na subtilne oblike egoizma, ki so lahko vpletene v altruistična dejanja (psevdoaltruizem). Zdi se, da je treba temeljni izvor morebitnega neegoističnega altruizma iskati v sočutju do drugih in zmožnosti vživljanja v druge. Batson je na tej osnovi razvil svoje teorijske in empirične dokaze za neegoistični altruizem. Govoril je o »treh poteh« do altruizma. V prvih dveh poteh je analiziral egoistične motive, ki lahko vodijo k altruističnemu vedenju, v tretji pa altruistično vedenje na osnovi empatije.

Prva vrsta egoističnih motivov za altruizem so **pričakovanja o morebitnem poplačilu** za pomoč in strah pred sankcijami zaradi nepomoči, druga vrsta egoističnih motivov so **motivi po zmanjšanju lastnega neugodja** ali notranje napetosti v dajalcu pomoči, ko opazi drugega človeka v stiski. Seveda se lahko motivi prve in druge vrste povezujejo med seboj in krepijo drug drugega. Vse poti do altruizma se začenjajo z zaznavanjem osebe v stiski. Tujo stisko bomo zaznali toliko bolj intenzivno, kolikor več dimenzij naše blaginje zadeva zaznana stiska, kolikor pomembnejše so te dimenzije za nas ter kolikor večja je razlika med lastno blaginjo in tujo stisko.

V tretji, **empatični poti do altruizma** posameznik podoživlja v sebi situacijo druge osebe, kar vzbudi v njem sočutje do osebe v stiski. Intenzivnost sočutja je odvisna od čustvene bližine med dajalcem pomoči in osebo, od potrebne pomoči ter od stopnje povezanosti (attachment) z njo; npr. povezanost matere z bolnim otrokom, povezanost s prijateljem v stiski, tudi povezanost z ljubljeno živaljo.

Batson domneva, da vsaj del altruističnega vedenja na osnovi empatije ne vsebuje egoističnih motivov, temveč izhaja neposredno iz zaznavanja tuje stiske in empatije. Ponavlja, da osebe, ki nudijo pomoč na podlagi empatije, ob tem občutijo ugodje, vendar pa ti občutki in čustva niso nujno cilj dejanja. Altruizem pa ni sredstvo za dosego cilja. Med nudenjem pomoči se v dajalcu pomoči lahko vzbudijo tudi egoistični motivi,

npr. razmišljanje o koristi in stroških pomoči. To pa ne zavrača dejstva, da je bil izvorni motiv dajanja pomoči brez vseh egoističnih motivov.

Eno glavnih vedenjskih razlik med egoistično in resnično altruistično motivacijo za pomoč vidi Batson v tem, da pri **egoistični motivaciji** posameznik, ki nudi pomoč, bodisi ne nudi pomoči ali se umakne, če se to ne ujema z njegovimi cilji, medtem ko se pri **empatični altruistični motivaciji** ne more niti noče izogniti dajanju pomoči. Pomoč drugemu je tedaj primarni cilj in vse drugo je temu podrejeno.

Batson je napravil več raziskav, ki so potrdile obstoj te razlike. Potrdile pa so tudi veliko nestabilnost in občutljivost empatičnega altruizma na zunanje okoliščine, ki lahko hitro sprevržejo začetni altruizem v egoistično nudenje pomoči. Če npr. dogodek obrne pozornost dajalca pomoči od osebe v stiski na njega samega, ali če je pomoč povezana z velikim tveganjem, altruistična motivacija pogosto izgine. To pa ne pomeni, da dajalec pomoči tedaj vedno preneha s pomočjo, le motivacija se spremeni (Batson, 1987). Batson se zaveda, da tudi njegove raziskave niso dokončno potrdile hipoteze o neegoističnem altruizmu. So pa privedle razpravo o altruizmu in egoizmu korak naprej, ker ponujajo več subtilnih psiholoških meril za razlikovanje motivov za dajanje pomoči.

1.5 Sociobiološki pogled na prosocialno vedenje

Sociobiologi in nekaj socialnih psihologov je trdno prepričanih, da je prosocialno vedenje določeno z **genetskimi dejavniki** (Baum, Fisher, Singer, 1985). Prepričani so, da genetska zgradba veliko vpliva na to, ali smo uslužni do drugih, in da se lahko genetska zgradba populacije spremeni; postane bolj ali manj naklonjena prosocialnemu obnašanju. Z naravnimi mutacijami namreč nastanejo genetske razlike, ki se prenašajo na potomce. Nekateri člani vsake skupine so zaradi genetskih kvalitet bolj uspešni pri reprodukciji potomcev kot drugi.

Sociobiologom se zastavlja vprašanje, katere lastnosti so uspešnejše pri reprodukciji – altruizem ali sebičnost.

Altruizem ali sebičnost

Sociobiologi ponujajo argumente za oboje. Nekateri zagovarjajo stališče, da je **altruizem** genetsko uspešnejši, saj se družbe razvijajo od prvotnega stanja »ubijalskih opic« v bolj in bolj altruistične. Po tej razlagi imajo skupine, za katere je značilno več altruističnega obnašanja, boljše možnosti za preživetje. V teh skupinah pride do večje delitve dobrin in večje možnosti za preživetje potomcev. Zato naj bi bil altruizem evolucijsko uspešnejši, ker ima ohranitvene kvalitete, in zato naj bi se razširjal v popula-

ciji. Na to kažejo tudi različne oblike institucij in neformalnih skupin za samopomoč, ki so se pokazale najuspešnejše pri pomoči ogroženim posameznikom in skupinam (duševno bolni, invalidi, odvisniki od drog in alkohola itn.)

Drugi sociobiologi spet trdijo, da je **sebičnost** uspešnejša. Če izhajamo iz individualne in ne iz skupinske selekcije, potem imajo tisti, ki so sebičnejši, večje preživetvene možnosti zase in za svoje potomce, saj skrbijo predvsem zase. Sociobiolog Campbell npr. trdi, da je sebičnost bolj prilagojena naši družbi. Sebični ljudje so uspešnejši v tekmovanju za hrano, prostor, dobrine in zato so uspešnejši pri reprodukciji potomcev. Po tej precej deprimirajoči analizi postajamo z vsako generacijo bolj in bolj sebični.

Tudi nekatere raziskave potrjujejo te teze. Tako ameriške raziskave kažejo, da Američani postajajo progresivno manj prosocialno orientirani (Baum, Fisher, Singer, 1985). Zato nekateri socialni psihologi dramatično opozarjajo, da bi se morali tega zavedati in razviti strategije za bolj prosocialno družbo. Pri tem opozarjajo predvsem na **vlogo institucij socializacije** in **množičnih komunikacijskih sredstev**, ki imajo često protislovno vlogo pri razvoju vedenja.

Sebični gen

Tezo o »egiostični« naravi altruizma je na nov način in prepričljivo branil sociobiolog Dawkins v svoji izjemno znani knjigi »Sebični gen« (1976). Altruizem je definiral kot vedenje, ki povzroči povečanje možnosti za preživetje drugega organizma, čeprav to nasprotuje ali škoduje možnosti preživetja altruističnega organizma. Tako definiran altruizem lahko pripišemo tudi organizmom brez zavesti, npr. rastlinam ali genom. Po njegovem mnenju je temeljni »subjekt« biološkega altruzizma gen, ne pa organizem.

Dajanje pomoči organizmom iste vrste ali celo organizmom druge vrste namreč posredno poveča možnost reprodukcije tistih genov, ki jih ima altruistični organizem. Torej je konec koncev altruizem »sebičen«, saj koristi preživetju tiste žive vrste, ki zmore altruistično vedenje. V tem smislu Dawkins govori o »sebičnem« genu. Seveda pa je to metafora, saj genom ne moremo pripisati sebičnih namer. Poleg tega ta sebičnost pripada vsej vrsti genov, ne pa posameznim genom.

Genom je po njihovi naravi lastno, da težijo k lastni reprodukciji. To je po Dawkinsu tudi končni vzrok manifestnega vedenjskega altruizma organizmov. Če ptičja samica zaščiti svoje mladiče pred roparji in pri tem tvega lastno smrt, posredno pripomore k reprodukciji genov svoje vrste. Ti se ohranijo v njenih mladičih, ki morda ostanejo nepoškodovani in preživijo.

Dawkins poskuša svojo teorijo aplicirati tudi na človeški, zavestni altruizem. Seveda se zaveda, da človeški altruizem vključuje kulturne in družbene ravni, ki jih ne moremo zvesti na biologijo. Vendar pa tudi v človeški družbi velja, da so bile družbe, ki so razvijale altruizem, na splošno bolj uspešne in trajnejše kot one, ki so razvijale

izrecni egoizem posameznikov in skupin na račun drugih ljudi in skupin.

Toda, ali to pomeni, da so določeni človeški geni »uspešnejši« od drugih zaradi altruizma ljudi, ki so njihovi nosilci? Trditi kaj takšnega bi bila očitno spekulacija in nevarno diši po rasizmu.

Domneva o »memih«

Dawkins zato uvaja novo in vznemirljivo domnevo, ki je zaenkrat spekulativna. To je **domneva o memih**, osnovnih vzorcih kulture, znanja, socialnega obnašanja, ki se s socializacijo in učenjem prenašajo z generacije na generacijo. **Memi** (»memory« – spomin) težijo k samoohranitvi in razširitvi, podobno kot to počno biološki geni v organizmih.

Dawkinsova teza je, da so memi, ki izzivajo altruistično vedenje, razmeroma uspešnejši v kulturni evoluciji kot memi, ki izzivajo egoistično vedenje. Zato gre zopet za nekak »egoizem«, namreč za egoizem memov. Tudi memi nimajo zavesti, zato tudi tu govorimo o egoizmu kot prispodobi, ne o stvarnem egoizmu.

Kljub razliki med stvarnim egoizmom in egoizmom kot prispodobo je Dawkinsova teorija postala močna opora prevladujočemu gledanju na altruizem kot prikrito obliko egoizma in je izzvala veliko razprav in nasprotovanj. Če bi se potrdila, bi to pomenilo, da tudi altruizem zaradi empatije, ki ga ima Batson in drugi za neegoističnega, nastane iz »egoističnih« pobud, vendar iz »egoizma« genov in memov, ne pa posameznikov. Empatija je namreč genetsko kulturno »vkodiran« vzorec vedenja in zaznavanja drugih. Torej temelji na genetskem in memskem »egoizmu«.

2. AGRESIJA IN NASILJE

2.1 SOCIALNOPSIHOLOŠKE OPREDELITVE AGRESIJE

Čeprav se zdi, da se s kulturnim razvojem zvišujejo tudi standardi skupnega življenja (varnost, sožitje) in se zmanjšujejo socialni in medosebni konflikti, ki bi lahko privedli do nasilja, pa podatki govorijo, da se stopnja nasilja v razvitih družbah ne zmanjšuje, pač pa se spreminjajo pojavne oblike nasilja. Pretežno **fizično nasilje** zamenjujejo druge, **subtilnejše oblike nasilja** med ljudmi. Vendar je fizičnega nasilja še vedno precej tudi v najrazvitejših družbah. Še več pa ga je v družbah, ki jih bremenijo revščina, socialne, politične idr. krize. Nasilje in agresija nista le individualen pojav, temveč zadevata skupine, narode, države. Ekologi pa že nekaj časa govorijo o človekovi agresiji do okolja, do narave. Res pa je, da je ob množici nasilnih dejanj skozi vso zgodovino obstajal tudi bolj ali manj močan odpor proti nasilju in agresiji. Obstaja močna tradicija kritike nasilja.

Večina socialnih psihologov definira **agresijo** kot obnašanje, s katerim se namerava koga fizično ali duševno prizadeti (oškodovati) (Berkowitz, 1993). Ko govorimo o agresiji, seveda ne mislimo samo na fizično nasilje. Ljudje so lahko agresivni, ne da bi bili fizično nasilni. Zmerjanje (»debeluhar«, »bebec«, »pokveka«) lahko bolj prizadene kot zaušnica. Porušena samopodoba se pogosto teže vzpostavi, kot se pozdravi fizična poškodba, čeprav seveda tudi fizično nasilje ruši človekovo dostojanstvo.

Nasilje je zgolj zunanji izraz agresivnosti. Agresivnost pa vključuje tudi namere, prepričanja in čustvene vzgibe nosilcev nasilja. Poleg tega nasilje včasih nima jasno določenih »akterjev« in je anonimno (govorimo npr. o nasilju medijev, javnega mnenja itn.), medtem ko agresvnost mora imeti svoje individualne akterje, ki so zanjo tudi odgovorni.

Večina agresivnih dejanj se zgodi pod vplivom močnih **emocij** ali **afektov** (strah, sovraštvo, razočaranje, ljubosumje itn.), vendar pa emocije niso nujna sestavina agresivnega obnašanja. Moderne »elektronske« vojne lahko potekajo skoraj brez emocij, le s hladno kalkulacijo o namenih in sredstvih vojne. Po drugi strani pa lahko ljudje, ki so pod še tako močnim pritiskom negativnih afektov, odreagirajo neagresivno. Med močnimi čustvi in agresivnim obnašanjem ni dovolj tesne zveze, da bi lahko tem čustvom dali mesto v osnovni definiciji agresije (Gergen, Gergen, 1986).

Iz definicije agresije smo izpustili tudi »opazovalca«, ki definira neko obnašanje kot agresivno, pri čemer je bistvena njegova ugotovitev ali mnenje, da je neka oseba s svojim ravnanjem namenoma želela prizadejati škodo ali bolečino drugi osebi. V resnici je za vsako agresijo potrebna tudi **socialna definicija**, ki določeno ravnanje ocenjuje za agresijo in se pri tem naslanja na veljavne socialne norme.

Za opredelitev nekega obnašanja kot agresije je pomembna tudi **vrednotna komponenta** te opredelitve. Agresija je v vseh družbah in kulturah v splošnem negativna oblika obnašanja, **asocialno obnašanje**, ki ga moramo še posebno nadzorovati in po možnosti zožiti na minimum. S tem pa ni rečeno, da vse socialne skupine in vsi posamezniki v enako intenzivno kritizirajo vsako agresivno obnašanje.

Samoobramba npr. je sicer formalno vzeto agresija, vendar pa je že reakcija na predhodno agresijo. Zato praviloma ni označena kot agresivno dejanje, pač pa sproži obžalovanje, razen če oseba, ki se brani, ne preseže ravni samoobrambe in stori hujše zlo, kot je bilo namenjeno njej. Tudi nasilen odpor ogroženih socialnih skupin je oblika **izsiljene agresije**, ki je obramba zoper drugo agresijo. Toda v primerih »pravičnih obramb« je agresivnost razumljena kot »nujno zlo«.

V zgodovini sicer poznamo primere družbenega opravičevanja agresije kot »sredstva, ki opravičuje cilj«. Vendarle agresija na splošno velja za negativno obnašanje, ki je zato podvrženo močnim socialnim kontrolam in kanaliziranju.

V psihologiji obstajajo različne klasifikacije agresije. Ločimo:

- **instrumentalno** agresijo, ki nastopa tedaj, kadar je agresivno dejanje le sredstvo za dosego kakšnega drugega cilja. V tej obliki agresije ni nobenega čustvenega odnosa med storilcem in žrtvijo. Žrtev je pač ovira, ki jo mora storilec premagati, da pride do cilja (npr. denarja, socialnega statusa, oblasti, teritorija itn.);
- **afektivno** agresijo, kjer pride do izražanja sovraštva med akterjem in žrtvijo agresije. Tu je agresija usmerjena prav proti žrtvi in je cilj agresije žrtev prizadeti, se ji maščevati itn.

Razlikujemo tudi med:

- **aktivno** agresijo, kjer storimo nasilno dejanje s posebnimi agresivnimi dejanji (udarci, ostro kritiko),
- **pasivno** agresijo, kjer akter povzroči škodo s svojo pasivnostjo, npr. noče pomagati nekomu v nesreči.

Teoretske razlage agresije

V psihološki literaturi sta se do zdaj utrdili dve glavni teoretski razlagi agresije:

- biološke teorije iščejo razlago agresivnega obnašanja v bioloških osnovah,
- socialnokonstruktivistične teorije pa iščejo socialne izvore agresivnega obnašanja.

Med ti dve teoretski struji se uvrščajo novejše vmesne razlage, kot so frustracijska teorija agresije, teorija agresije kot posebne oblike socialne interakcije, teorija agresije kot kulturne drame itn.

2.2. Biološke osnove agresivnosti

Že **William McDougall** je v knjigi »Uvod v socialno psihologijo« (1908) razvil domnevo, da vse človekovo socialno obnašanje vodijo vrojeni »**instinkti**« (goni). McDougall je določil 18 različnih instinktov, ki naj bi vodili socialno in asocialno obnašanje. Vendar takšna razlaga ne prispeva veliko k pojasnitvi agresije, saj jo le prelaga na pojasnitev izvora nekega instinkta. Bolj kot McDougallova teorija instinktov sta na biološke teorije agresivnosti vplivali dve drugi teoriji: **Freudova psihoanaliza in Lorenzova etološka teorija agresivnosti** kot naravnega obnašanja.

S. Freud je razvil pravzaprav dve teoriji agresivnosti. V prvem obdobju razvoja psihoanalize (pred letom 1920) je pojasnjeval agresijo kot **služabnico principa zadovoljstva**, torej kot dejavnik v službi Erosa. Agresijo je tedaj razlagal kot reakcijo posameznika na frustracijo zaradi preprečevanja zadovoljitve njegovih želja. Po letu 1920, po izkustvu množičnega pobijanja v prvi svetovni vojni, pa je formuliral teorijo o dveh osnovnih »gonih«, o **Erosu** in **Tanatosu** (Freud, 1921).

Gon po smrti je usmerjen k destrukciji, dezintegraciji organskega življenja, k doseganju stanja anorganske materije. Danes bi mu nemara lahko dejali kar »entropični« princip. Destruktivna energija, ki je vezana na gon po smrti, se mora iz posameznika nenehno usmerjati navzven, sicer bi lahko povzročila njegovo uničenje. Tako kot potrebuje seksualna energija zadovoljitev, da bi se zmanjšala napetost v organizmu, mora tudi agresivna energija najti neko zadovoljitev, da se zmanjša napetost v organizmu. Freud je uporabil tudi staro teorijo **katarzične redukcije napetosti**. Po tej predpostavki se sovražne in agresivne težnje lahko izrazijo na neagresiven način, npr. v »strupenem« humorju, v fantaziji. S tem se zmanjša pritisk agresivne energije. Po začasni zadovoljitvi erotskega ali agresivnega gona sledi faza mirovanja, ko se organizem »napaja« z energijo, kar sčasoma zopet vodi k sprožanju erotskih in agresivnih teženj (Freud, 1921).

Podobno mnenje o neizogibnosti in o vrojenosti agresivnega obnašanja zastopa tudi biolog in etolog Konrad Lorenz. Lorenz (1963) je raziskoval agresivnost kot splošno značilnost živalskega obnašanja. Agresivno obnašanje je po njegovi teoriji rezultat **naravne evolucije** vrst in je sredstvo za povečanje možnosti neke vrste ali posameznega organizma za preživetje. Lorenza je zanimala predvsem agresija znotraj posamezne živalske vrste. Agresija pripomore, da posamezni individui iste vrste niso pregosto naseljeni v istem okolju, da imajo zato večje izvore hrane in več možnosti za preživetje svojega potomstva. Spopadi med pripadniki iste vrste služijo **pozitivni se-**

lekciji najmočnejših in najbolj zdravih vodij neke črede. S pomočjo agresije med člani iste vrste se vzpostavlja **naravna hierarhija**, ki postavlja najboljše individue na najvišje mesto.

Lorenz sklepa naprej, da je v vsakem individuu potencial agresivno-specifične energije, ki se sprošča spontano. Verjetnost in intenzivnost agresivnega obnašanja sta odvisni od aktualne moči tega potenciala. Agresivna energija se ne aktualizira z genetsko utrjenimi vzorci reagiranja na specifične dražljaje (npr. na nasprotnika v času parjenja, na konkurenta na našem teritoriju itn.). Ti vzorci reagiranja poznajo strogo omejeno agresijo, ki le redko vodi k smrti nasprotnika. Temu pravi Lorenz **vrojena inhibicija** agresije, ki ščiti vrsto pred propadom zaradi agresije med člani vrste.

Po Lorenzu so ljudje »pozabili« razviti učinkovita sredstva za **kontrolo agresije**. Namesto tega so razvili zelo sofisticirane tehnike napada in rušenja. Pri ljudeh se instinkt za nadzor znotraj rodovne agresije ni razvil enako kot inteligenca in znanje. Tako smo ljudje v žalostnem položaju, ko imamo na voljo sredstva, da uničimo lastno vrsto (in vse življenje na Zemlji), a malo zavornih dejavnikov proti tej možnosti.

Lorenz razlaga agresivnost s »hidravličnim« **modelom energije**. Tako kot stalen dovod pare v parni stroj terja stalno odvajanje presežne pare, sicer pride do eksplozije, potrebujejo tudi organizmi (in ljudje z njimi) stalno kontrolirano »odvajanje« agresije, sicer se nakopiči agresivni potencial in pride do »eksplozije agresije«.

Lorenz je predlagal, naj bi ljudje gojili borilne športe kot kulturno kanaliziranje agresivne energije. To priporočilo ne vzdrži kritike, saj raziskave kažejo, da se agresivnost pri tekmovalcih borilnih športov ne zmanjša, temveč je celo večja kot pri ostali populaciji. Iz zgodovine pa je znano, da so bili borilni športi doma ravno v najbolj vojaško usmerjenih kulturah. Tudi močno agresivno vedenje športnih navijačev ne kaže, da bi spremljanje kompetitivnih iger kaj zmanjšalo agresivni potencial ljudi, prej nasprotno, poveča ga (Gergen, Gergen, 1986).

Kritika bioloških teorij

Danes teoretiki na splošno zavračajo tako domnevo o univerzalnosti in vrojenosti agresivnega obnašanja v človeku kot tudi model »parnega stroja«. **Transkulturne raziskave** kažejo, da agresivnost nikakor ni enako prisotna pri vseh ljudeh in v vseh kulturah. Obseg agresivnosti ne podlega nobenim ustaljenim ritmom kot zadovoljevanje drugih primarnih potreb (lakote, spolne želje, spanja itd.), temveč je v celoti odvisen od zgodovinskih okoliščin. Tako lahko neka kultura, ki je bila prej pacifistična, preide v agresivno kulturo. Na primer plemena na Malaji, ki so bila dolga stoletja miroljubna, so v državljanski vojni okrog leta 1950 nenadoma prešla k najbolj brutalnemu obračunavanju z nasprotniki (Gergen, Gergen, 1986).

Zavračanje teorij o vrojenosti agresije vodi tudi k zavračanju teze, da je izražanje agresije nujno potrebno za življenje. To tezo velikokrat zagovarjajo zagovorniki športov, ki vključujejo veliko agresivnosti, ter zagovorniki gledanja nasilnih filmov in oddaj na TV. Ti namreč menijo, da gledanje nasilja pomaga »kanalizirati« agresivne težnje, ki jih ima vsakdo, v nenevarno smer, npr. v podoživljanje nasilja na igrišču, ekranu itd. Berkowitz opozarja, da je takšno gledanje napačno, ker tudi kanaliziranje agresije pomaga ohranjati agresivne težnje in jih krepi, ne pa zmanjšuje (Berkowitz, 1993). Zavračanje teorij o vrojeni agresivnosti pa ne pomeni zavračanja sleherne biološke podlage agresivnosti.

Nekatere raziskave celo potrjujejo psihofizične dispozicije za nasilno vedenje. Tako npr. pretirano pitje alkohola lahko tako vpliva na fiziologijo, da se povečajo posameznikove dispozicije za agresivno vedenje. Alkohol deluje na zmanjšanje sposobnosti posameznika za predelavo informacij. S tem pa se zmanjša tudi njegova sposobnost za ustrezno odzivanje in osmišljevanje neposredne situacije. To znižuje njegovo frustracijsko toleranco, kar poveča dispozicijo posameznika za agresivno vedenje.

2.3 Socializacija agresivnosti

Zakaj je torej agresivnost tako obstojna, čeprav ne temelji na bioloških osnovah? Mnogi psihologi verjamejo, da agresija obstaja, ker »se splača«. Ljudje so za agresivno obnašanje pogosto nagrajeni, oz. z agresijo pridejo do nagrade, koristi, ugodja. Na ta način se učijo biti agresivni. Prav na tem temeljijo **socialne teorije agresivnosti**.

Posamezniki izberejo takšno delovanje in obnašanje, ki jih pripelje do zaželenega cilja. Tako npr. otrok na vsak način želi priti do igrače, ki jo vidi pri drugegem otroku. Če ne gre drugače, poskusi z agresijo, igračo mu skuša na silo odvzeti. Če to dejanje pripelje do uspeha, poskuša s podobno metodo zadovoljiti svojo željo še naslednjič. Če mu to ponovno in nato še večkrat uspe, potem se v njem vzbudi pogojni refleks agresivnega zadovoljevanja njegovih želja. Pri tem imajo glavno vlogo **pozitivni utrjevalci učenja** agresije. To so npr. privlačni predmeti, denar, sladkarije, pridobitev socialnega priznanja ali socialnega statusa, pa tudi konec neprijetnega in bolečega stanja (Mummendey, 1990).

Da bi se lahko sprožil proces socialnega učenja agresije, mora posameznik najprej spoznati agresivno obnašanje in se pri tem domisliti, da lahko uporabi to obnašanje kot sredstvo za pridobitev zaželene stvari. Eden od pomembnejših avtorjev socialne teorije agresije Bandura je kot najpomembnejšo vrsto socialnega učenja agresije postuliral **socialno modeliranje**. Posamezniki opazujejo druge (zlasti odrasle) osebe pri agresivnem obnašanju in si zapomnijo posledice takšnega obnašanja. Če so opazi-

li pozitivne posledice, potem jim je to znak oziroma vzor za posnemanje.

Bandura s sodelavci je napravil več poskusov, da bi potrdil tezo o socialnem učenju agresije. Otroci v vrtcu so na primer opazovali odraslega, kako je prišel v sobo z igračami in z gumijastim kladivom udaril veliko napihnjeno lutko klovna, jo pohodil in kričal nanjo (Bandura idr., 1991). Otroci v kontrolni skupini pa so videli odraslega, ki se je vedel povsem miroljubno. Oba odrasla sta igrala vlogo modelne osebe v socialnem učenju.

V drugi fazi poskusa je bila modelna oseba v enem primeru nagrajena, v drugem pa njeno obnašanje ni prineslo pozitivnih posledic.

Nato so se otroci sami začeli igrati z igračami. Pokazalo se je, da so otroci posnemali obnašanje opazovane modelne osebe, vendar le tedaj, če so poprej videli, da je bila nagrajena za svoje obnašanje. Do takega učinka je prišlo neodvisno od tega, ali je modelna oseba zares prišla v sobo z igračami ali pa so otroci vse skupaj gledali na videoposnetku. Celo risanka z vsebino, podobno nastopu obeh modelnih oseb, je imela isti učinek.

Domnevo o socialnem učenju agresije potrjujejo tudi poskusi, pri katerih je šlo za **znižanje stopnje agresivnega obnašanja**. Tako sta Brown in Elliot (1965) raziskovala vpliv nagrajevanja neagresivnih dejanj pri predšolskih otrocih. Pokazalo se je, da so vzgojitelji s takšnim ravnanjem dosegli znatno znižanje agresivnosti v skupini otrok, ki so bili pred tem močno agresivni (Gergen, Gergen, 1986). Kazni delujejo na agresivno obnašanje nasprotno kot nagrade. Raziskave so pokazale, da stroge kazni naredijo otroke še bolj agresivne, kot so bili prej, nagrajevanje neagresivnih dejanj pa znatno zmanjša stopnjo agresivnosti.

Starši so pomemben model otrokom predvsem v predšolskem obdobju. S svojo strogostjo postanejo otrokom model za agresivno obnašanje, obenem pa jeza in srd zaradi kazni pri otrocih lahko kasneje izbruhne v nasilno obnašanje.

Agresivnost se lahko vzpodbuja tudi s **kulturnimi modeli**, tako npr. sodobni koncept moškosti daje prednost agresivnosti, koncept ženskosti pa miroljubnosti, neagresivnosti. Ni se torej čuditi, da so v zahodni kulturi moški agresivnejši kot ženske. Dečki si prisvajajo agresivno obnašanje prek kulturno posredovanih vzorov moškega obnašanja v igrah, in jih nato prenašajo v svoje kasnejše življenje.

Pomen modelov za socialno učenje agresije lahko izkoristimo tudi za agresiji nasprotno obnašanje, za **učenje nenasilja**. Tako sta Mahatma Gandhi in za njim M. Luther King s svojim vzorom učila množice nenasilnega izražanja protesta proti narodnostnim, rasnim in socialnim krivicam.

Nasilje otrok, nasilje nad otroki

Nasilno vedenje otrok je postal zaskrbljujoč pojav v mnogih sodobnih družbah. Vse več je primerov brutalnega obračunavanja med otroci, zlasti znašanje močnejših nad šibkejšimi in mlajšimi otroci, dečkov nad deklicami, pa tudi nad učitelji, starši itn.

Krepijo se tudi zgodnje oblike mladinskega kriminala, npr. oblikovanje pravih otroških tolp, ki vneto posnemajo svoje starejše »vzornike«.

Teh pojavov ne zasledimo le v revnih velemestnih četrtih in v nerazvitem svetu, kjer se pojavljajo kot posledica bede in splošnega družbenega zaostajanja večine prebivalstva, temveč tudi v razvitih predelih, v urejenih urbanih soseskah, v dobro situiranih družinah. Razumljivo, da so ti pojavi povečali pozornost raziskovalcev za otroško agresijo.



Slika 22: Zgodnja socialna izkušnja je po mnenju mnogih strokovnjakov močna determinanta agresivnosti. Otroci, ki so bili žrtve nasilja v otroštvu, pogosteje zlorabljajo svoje otroke (Baum, Fisher, Singer 1985, str. 246)

Raziskave kažejo, da je večji del vzrokov za nastanek otroške agresije v družinskih razmerah, in sicer v izrecnem ali prikritem nasilju nad otroci, čeprav sodelujejo tudi širši družbeni dejavniki in neposredne situacije. Agresivni otroci so pogosto sami izpostavljeni agresiji, zlasti agresiji staršev. Tako se agresivno vedenje prenaša s starejše generacije na mlajšo, v posebnih okoliščinah pa se razraste v zaskrbljujoč pojav med otroci in mladino.

Starši, ki se sami vedejo nasilno, tudi ne morejo nadzorovati in zavirati agresivnega vedenja pri otrocih, ampak ga v otroških očeh še legitimirajo. Včasih pa starši namenoma podpirajo otrokovo agresivnost, češ da ga bodo s tem bolje usposobili za življenje.

Slika 23: Trije tipi starševskih slogov, ki jih je določil Baumrind, in vedenje otroka, ki domnevno izhaja iz njih (Berkowitz, 1993, str.121)

Starševski slog	otrok
avtoritarni starši rigidno uveljavljajo pravila, ne razlagajo jasno pravil, uporabljajo ostro disciplino in kazni, nudijo malo topline in sočutja, kažejo jezo in nezadovoljstvo	*konflikten-razdražljiv* je prestrašen, občutljiv, zlahka se vznemiri, niha med agresivnim vedenjem in kujavim umikom, je čemern, nesrečen
avoritativni starši odločno uveljavljajo pravila, jasno sporočajo pravila, niso vsiljivi, kažejo nezadovoljstvo, kadar otrok ne deluje po pravilih, kažejo zadovoljstvo s konstruktivnim vedenjem otroka	*energičen-prijazen* zaupa vase, ima visoko energijsko raven, nadzira samega sebe, je prijazen in veder z vrstniki in sodeluje z odraslimi, dobro premaguje stres
permisivno-popustljivi starši ne sporočajo jasno pravil, ne kontrolirajo vedenja otrok, zatekajo se k vsiljevanju ali kričanju na otroka, dopuščajo nekonsistentno disciplino, so zmerno topli, častijo svobodno izražanje impulzov	*ilmpulziven-agresiven* je uporen, neustrežljiv, ima nizko samozaupanje, slabo nadzira samega sebe, je agresiven, je impulziven, je brez ciljev

Poglejmo si primer, o katerem sta pisala Bandura in Richard v svoji raziskavi otroške agresivnosti. Neka mati je takole pripovedovala o vzgoji svojega sina Glena, ki je bil zelo agresiven.

»Otroci so se pretepali in sitnarili in on (Glen) se ni nikoli tepel. Njegova sestra se je v pretepih vedno potegnila zanj... Ko je bil Glen star šest ali sedem let, se je zgodilo naslednje. Nekega dne je moj mož gledal skozi okno spalnice dva majhna dečka, ki sta tepla Glena. Odšel je ven, si odvezal pas in dejal: 'Glen, nekaj ti bom povedal. Namlatiti moraš tista fanta ali pa bom jaz namlatil tebe.' Tako mu je pomagal, da se je uprl in premagal oba fanta.« (Berkowitz, 1993, str. 165).

Oče je tako sicer »učinkovito« pomagal svojemu sinu, da se je znal upreti nasilju vrstnikov, a obenem je sprožil razvoj sinove agresivnosti, še več, legitimiral jo je. Otrok se je poslej zatekal k nasilju, kadarkoli je imel kakšne probleme z drugimi ljudmi. V ozadju očetove grožnje je jasno vidna očetova agresivnost. Verjetno se je otrok bolj ustrašil očeta kot pa okrepil svojo samozavest. Domnevamo, da je bila njegova kasnejša agresivnost večinoma odziv na ta potlačen strah pred očetovo nasilnostjo. Bila pa je tudi izraz sinove težnje, da čim bolj ugodi očetu in postane njemu podoben. Ne moremo reči, da je bila očetova grožnja edini ali glavni vzrok kasnejše sinove agresivnosti, vendar pa je bila v sozvočju z drugimi dejavniki, ki so pospeševali rast njegove agresivnosti.

Berkowitz, ki poroča o tej Bandurovi in Richardovi raziskavi, pravi, da je bila očetova grožnja eden od *dejavnikov* tveganja za razvoj agresivnega obnašanja.

Berkowitz navaja še vrsto drugih dejavnikov tveganja, ki povečujejo možnost za razvoj konstantnega agresivnega vedenja pri otrocih in kasneje pri odraslih:

- **pozitivna poplačila za agresivno obnašanje**, ki jih dajejo otroku starši, vrstniki, vzorniki (nagrajevanje ali vsaj nekaznovanje agresivnega vedenja);
- **podpiranje vedenja, podobnega agresiji**, npr. tekmovalnosti za vsako ceno, sebičnosti, netolerantnost do manjšin in ljudi z drugačnim življenjskim slogom, izkoriščanja drugih;
- **opazovanje obnašanja žrtev agresij**e: npr. izzivanja, namerne motnje, pa tudi bolečine in porazi, ki jih doživljajo žrtve. To zopet vpliva na agresivno obnašanje, ker agresivne osebe z opazovanjem bolečin in porazov svojih žrtev kompenzirajo svoje pretekle bolečine in poraze, ki so jih doživeli zaradi drugih ljudi;
- **nasilje nad otrokom v družini** ali nasilno vedenje enega od družinskih članov nad vsemi drugimi;
- **neustrezni nadzor**; pretiran nadzor pri vzgoji ali odsotnost vsakega nadzora in neustrezne reakcije staršev na vedenje otrok, npr. starši enako ostro kaznujejo vsako odstopanje od »predpisanih« norm ali pa brez razlike dopuščajo vsakovrstno vedenje otrok;
- **preostro kaznovanje** in pomanjkanje ustreznega nagrajevanja otrok;
- **zavračanje s strani vrstnikov**; agresivni otroci niso priljubljeni pri neagresivnih, »normalnih« otrocih, na to zavračanje pa agresivni otroci reagirajo z novo agresijo;
- **odpovedi v šoli**; agresivni otroci so pogosto impulzivni, nemirni in rastreseni. Ne morejo mirno sedeti, niso pozorni pri pouku, zato so slabše ocenjeni, večkrat opozarjani, kaznovani itn.
- **članstvo v odklonskih skupinah**; to članstvo včasih poveča popularnost otroka med vrstniki, njegova agresivnost doživlja priznanje pri drugih članih deviantne skupine (Berkowitz, 1993).

Berkowitz navaja še druge, posredne dejavnike, ki podpirajo ali utrjujejo agresivne težnje pri otrocih. Povsod pa je opazna tesna zveza med obsegom in intenzivnostjo vsakovrstnih agresij v družini in konstantnim agresivnim vedenjem otrok. Pokaže se, da starši, ki slabo ravnajo s svojimi otroki, to počno na različne načine, ki se medsebojno povezujejo v sistem slabega ravnanja z otroki in nemoči staršev, da bi upravljali z družinskimi razmerami, npr. čustvena brezbrižnost staršev do otroka v zgodnjem otroštvu, ostre kazni staršev za nedisciplino, starševska permisivnost do otrokove agresivnosti v kasnejšem otroštvu.

Berkowitz ne nasprotuje kaznovanju otrok za njihova slaba dejanja. Tudi fizičnim kaznim ne nasprotuje. Vendar opozarja, da naj bo takšno kaznovanje sestavni del konsistentne discipline, da naj starši razloge za kaznovanje razumno razložijo otroku, da kazen izvršijo še predno otrok doživi morebitno veselje zaradi svojega ne-

gativnega vedenja (npr. agresije nad vrstnikom) in da ponudijo otroku privlačne in preizkušene alternative njegovemu negativnemu vedenju. Nerazumno fizično kaznovanje otrok proizvaja ravno nasprotno od zaželenega, npr. povečuje otrokovo agresivno vedenje.

2.4 Množični mediji in agresivno vedenje

Že dolgo je znan učinek medijev na kriminalno vedenje. Francoski sociolog Tarde iz konca 19. stol. je prvi opozoril na pojav »okužbe« s kriminalnimi dejanji in bistveno vlogo medijev pri tem. Ko je pisal o zločinih Jacka Razparača, je dejal:

> *»V manj kot enem letu se je v velikem mestu zgodilo osem povsem identičnih zločinov. To ni vse; vsi so sledili ponovitvam teh dejanj drugod... v prestolnici (in drugod)... Nalezljiva epidemija se je širila po zraku ali z vetrom; epidemija zločina je sledila telegrafskim linijam.« (po Berkowitz, 1993, str. 203).*

Pojav, ki ga omenja Berkowitz, potrjujejo številne analize posledic medijske »popularizacije« kriminala. Če se nekje zgodi »opažen« umor ali kriminalno dejanje in o tem poročajo mediji na najbolj odmevnih straneh, potem je temu pogosto sledila še vrsta podobnih dejanj ali poskusov dejanj. Npr. streljanju na ameriškega predsednika Forda in prav tako Reagana je v kratkem času sledila še vrsta podobnih poskusov atentatov nanje (ki na srečo niso uspeli). Storilci so se sklicevali na medije, ki so poročali o prejšnjih dejanjih. Želeli so doseči publiciteto, pridobiti ugled med vrstniki ipd.

Že Bandurovi poskusi v sedemdesetih letih so opozorili na pomen medijev pri posredovanju modelov agresivnega obnašanja, saj so imeli videoposnetki in risanke enak učinek kot realni doživljaji. Zato so tem poskusom sledile raziskave, ki so ugotavljale neposredno povezavo med gledanjem agresivnih prizorov na TV, videu, v kinu in med porastom agresivnega obnašanja ljudi (zlasti otrok). Tako so bili v več poskusih otroci, ki so gledali filmske posnetke agresivnih prizorov, pripravljeni mnogo huje »kaznovati« svojega vrstnika kot otroci, ki niso gledali takšnih posnetkov oziroma so gledali posnetke z miroljubno vsebino (Mummendey, 1990).

Leyens in sodelavci pa so kasneje kritizirali tovrstne raziskave, češ da zanemarjajo interakcijo oziroma **skupinski učinek** na otroke (Mummendey, 1990). Otroci niso gledali navedenih posnetkov izolirano drug od drugega, temveč so bili medtem vpleteni v interakcije oziroma socialne situacije. Če so bili v skupini, so se pogovarjali med seboj o posnetkih in so tako drug drugega podpirali v agresivnih težnjah. Zato so omenjeni avtorji v svojih raziskavah opazovali učinke agresivnega obnašanja na pare otrok, pri čemer je bil eden od otrok dominanten, drugi podredljiv, ali pa sta bila oba podredljiva. Učinek posnetkov z agresivnimi prizori je deloval v smeri pospeševanja agresije le tedaj, če sta bila v paru en dominanten in en podredljiv otrok, sicer pa ne, oziroma se je agresivnost obeh otrok celo zmanjšala.

Značilno za raziskave v sedemdesetih letih, ki so se množično usmerile na ugo-

tavljanje povezanosti med medijskim predvajanjem nasilnih prizorov in agresivnega obnašanja in posnemanjem (predvsem otrok) tega obnašanja, je bilo, da so proučevale predvsem neposredno obnašanje takoj po prezentaciji agresivnosti v medijih.

Raziskave v osemdesetih letih, ki so se usmerile na proučevanje dolgoročnejših učinkov agresivnih posnetkov na gledalce, so nekoliko relativizirale ugotovitve prvega vala raziskav. Pokazale so, da se posnemanje agresivnega obnašanja sicer pojavi takoj po prezentaciji agresivnega vedenja, vendar so učinki le kratkotrajni.

Nekatere longitudinalne raziskave, ki so spremljale razvoj posameznikov od otroštva do adolescence, pa so vendarle odkrile pomembno povezavo med pogostim gledanjem filmov o nasilju v otroštvu in nasilnim obnašanjem mladih (Mummendey, 1990). Vloga medijev, posebno filma in televizije, v socializaciji postane posebno pomembna v najstniških letih, ko modele staršev in učiteljev zamenjajo zvezdniki in heroji s filmskih in televizijskih platen, glasbenih scen. Obnašanje, ki ga najstniki prevzemajo, je pogosto agresivno.

Učinki medijev na stališča do nasilja

Eden najbolj znanih raziskovalcev psihologije agresivnosti in nasilja Berkowitz tudi opozarja, da moramo razlikovati med kratkotrajnimi in dolgotrajnimi učinki nasilja v medijih na publiko. Kratkoročni učinki se hitro izgubijo, dolgoročni pa se pojavijo šele čez čas.

Raziskave kažejo, da mediji s predstavljanjem in popularizacijo agresivnih dejanj povečujejo asociacijo med gledanim (poslušanim, prebranim) in lastnim agresivnim vedenjem gledalca (poslušalca, bralca). Ne podpirajo neposredno agresivnega obnašanja javnosti, temveč krog asociacij, ki podpira ali utrjuje nagnenje k agresiji (Berkowitz 1993). Povezava med mediji in agresivnostjo je torej zelo posredna, vendar je ne smemo zanemariti. Kolikor pomembnejša je kaka oddaja na TV za gledalca, toliko večja je njena asociacijska moč. **Kratkoročni učinki medijev** na agresivno vedenje med publiko so toliko večji,

- če prikazano kriminalno nasilje ni bila kaznovano,
- če nasilje ni bilo prikazano kot neupravičeno ali neprimerno,
- kolikor bolj je bila v ospredju oddaje sama agresija in ne drugi vidiki dogajanja,
- kolikor manj se je publika sposobna duševno distancirati od gledanega ali poslušanega, npr. zato, ker v oddaji ni bilo rečeno, da prikazani dogodki niso realni.

Čeprav učinki medijev običajno hitro zbledijo, pa se lahko okrepijo, če se ponavljajo. Tako se javnost npr. ob gledanju aktualnih prizorov nasilja spomni na prejšnje podobne prizore, ki jih je videla ali pa je slišala zanje v medijih.

Pomemben dolgoročni učinek stalnega prikazovanja agresivnih prizorov v medijih je postopna rast relativne ravnodušnosti do vsakovrstnega naslija med publiko. Zdi se, kot da je agresija nekaj vsakdanjega in prikladnega za življenje. Berkowitz meni, da osebe, ki so nenehno izpostavljene nasilju v medijih, težijo k prepričanju, da je na-

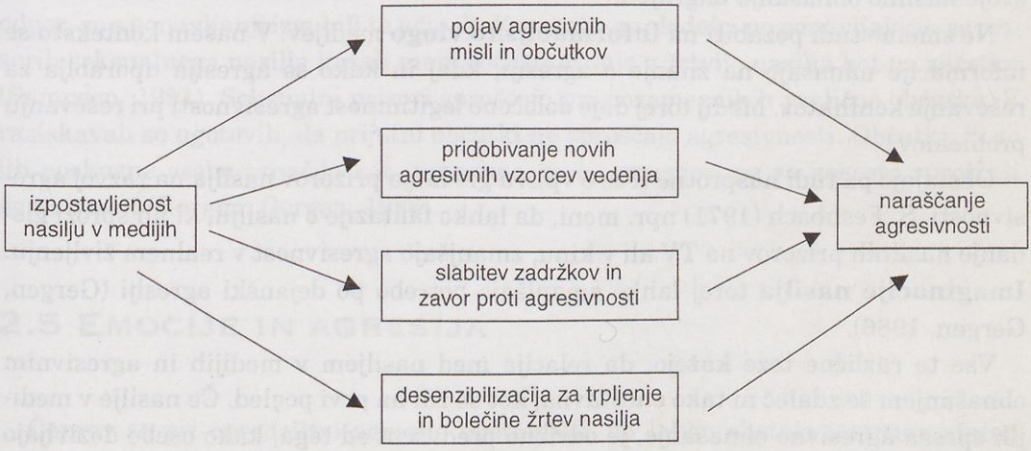
silje bolj prevladujoče v njihovem socialnem življenju, kot dejansko je. Ta težnja se bo utrdila toliko bolj, kolikor manj nasprotnih informacij o nasilju bo oseba dobila od drugih ljudi, ki jih pozna v stvarnem življenju (Berkowitz, 1993).

Izpostavljanje vedno novim nasilnim prizorom v medijih, pospešuje zlasti agresijo med otroci. Mladi, ki pogosto gledajo nasilne prizore v medijih, se priučijo »agresivnemu scenariju« (aggressive script), kot je dejal Huesmann, ki jim pove, da je agresija običajen in primeren način za reševanje njihovih medosebnih problemov. Posebno otroci se hitro naučijo teh scenarijev, zlasti če jih pomembni drugi ne poučijo, da je agresija nezaželeno vedenje. Starši, učitelji in množični mediji morejo in morajo nekaj storiti, da bi ublažili škodljive učinke prikazovanja nasija v medijih, sklene Berkowitz (1993).

Pogosto gledanje nasilnih prizorov na TV torej ne poveča le pripravljenosti gledalcev, da se obnašajo agresivno. Učinki medijev niso samo eksplicitni. Bolj usodne in dolgoročne posledice na velik del javnosti imajo prikriti učinki medijev. Socialnopsihološke raziskave so pokazale, da je eden najbolj razširjenih učinkov medijske prezentacije agresivnih obnašanj in nasilja izoblikovanje stališč do nasilja.

Pride do povečane **neobčutljivosti** (desenzibilizacije) za agresivnost. Raziskave namreč dokazujejo, da gledalci, ki na TV vedno znova gledajo, kako se konflikte razrešuje z nasiljem, sprejmejo nasilje kot način za reševanje problemov oz. kot del vsakdanjega življenja. Seveda so stališča do agresije odvisna še od drugih kulturnih, situacijskih in osebnostnih dejavnikov, ne zgolj od gledanja nasilnih prizorov na TV.

Slika 24: Psihološki učinki nasilja v medijih (Krahé 1996, str. 355)



Lahko pa pride tudi do drugega učinka, da ljudje v svojem življenju **precenjujejo nevarnost**, se počutijo pretirano ogrožene, postanejo nezaupljivi do drugih, terjajo strožje kazni za nasilneže itn. Tak odziv na medijsko prezentacijo nasilja je značilen

predvsem za starejše ljudi, oz. za tiste, ki imajo zožene stike z realnostjo, ki so bistveno odvisni od medijsko konstruirane realnosti. Raziskave so tudi pokazale, da se ta stališča ujemajo s konservativnimi pogledi na svet (Mummendey, 1990).

MEDIJI IN AGRESIVNO OBNAŠANJE

Sampson (1991) na osnovi dosedanjih raziskav medijev in agresivnosti predpostavlja tri možne učinke medijev na posameznika:

- **pridobitev oz. razvoj agresivnosti,**
- **vzdrževanje agresivnega vedenja,**
- **prenos agresivnega oz. nasilnega obnašanja.**

Pridobitev pomeni vlogo medija pri učenju oblik in socialnih funkcij agresivnega obnašanja. Mediji nam posredujejo splošne socialne modele reševanja konfliktov, sproščanja frustracij, jeze, strahov itn. Kot pravi Huesmann, nas mediji seznanjajo z agresivnimi scenariji, ki jih v posebnih okoliščinah lahko uporabimo pozneje v življenju (Sampson, 1991).

Druga možna vloga medijev je **vzdrževanje** agresivnega obnašanja oz. vzdrževanje in podpiranje agresivnih stališč in vrednot. Mediji lahko preskrbijo učinkovite predstave, ki sprožijo agresivne scenarije ali jih celo razdelajo za nas, oz. nas oskrbijo z opravičili za agresivno obnašanje.

Tretji možni učinek medijev pa je **prenašanje** agresivnega obnašanja. Tu je poudarek na vzpodbujanju. Nasilje na televiziji, radiu, v časopisu vzpodbudi ljudi, da se obnašajo agresivno. Posebno močan učinek imajo situacije v medijih, kjer je junak za svoje nasilno obnašanje nagrajen.

Ne smemo tudi pozabiti na **informacijsko vlogo** medijev. V našem kontekstu se informacije nanašajo na znanje o agresiji, kdaj in kako se agresija uporablja za reševanje konfliktov. Medij torej daje določeno legitimnost agresivnosti pri reševanju problemov.

Obstajajo pa tudi nasprotne teze o vplivu gledanja prizorov nasilja na razvoj agresivnosti. S. Feshbach (1971) npr. meni, da lahko fantazije o nasilju, ki jih sproži gledanje nasilnih prizorov na TV ali v kinu, zmanjšajo agresivnost v realnem življenju. **Imaginacije nasilja** torej lahko zmanjšajo potrebo po dejanski agresiji (Gergen, Gergen, 1986).

Vse te različne teze kažejo, da relacija med nasiljem v medijih in agresivnim obnašanjem še zdaleč ni tako enostavna, kot se zdi na prvi pogled. Če nasilje v medijih sproža agresivno obnašanje, je odvisno predvsem od tega, kako osebe doživljajo dogodek v mediju. Za nekatere ljudi večerno gledanje televizije pomeni sproščanje dnevnih frustracij, medtem ko drugim medij sugerira aktivnosti v realnem življenju, predvsem tistim, ki ne znajo potegniti meje med fantazijo in realnostjo.

Feshbachove ugotovitve so mnogim prišle prav, da so se zavzemali za necenzuriranje televizijskih programov. Nekateri raziskovalci (Fenigstein, 1979) zagovarjajo

tezo, da televizija ne sproža agresivnega obnašanja, ampak da agresivno motivirani ljudje izbirajo programe, polne nasilja (Gergen, Gergen 1986).

Povzamemo lahko, da nasilje ostaja velika tema množičnih komunikacij in da glede na pomembno vlogo medijev v socializaciji, oblikovanju stališč in mnenj publike, potrebuje nasilje v medijih še naprej pozornost in raziskovanje. Če se ukvarjamo in preprečujemo nasilje v družinah, šolah, vrstniških združbah, potem je jasno, da moramo biti pozorni tudi na nasilje v množičnih medijih, predvsem na televiziji.

Spolno nasilje v medijih

Raziskave o spolnem nasilju v medijih ugotavljajo nekaj pomembnih značilnosti. Medtem ko so v medijih moški žrtve nasilja nasploh, so ženske absolutne tarče spolnega nasilja. Značilno je tudi, da se žrtve neseksualnega nasilja ponavadi aktivno upirajo, žrtve seksualnega nasilja pa se upirajo pasivno ali tolerirajo nasilje, usmerjeno proti njim (Sampson, 1991).

Ugotovitve raziskav o nasilju v medijih, posebej spolnem nasilju, odražajo in podpirajo najbolj patriarhalna stališča do žensk. Ali kot pravi Sampson: »Razkrinkanje medijskega seksualnega nasilja je pokazalo na vzorce, naklonjene nasilju zoper ženske« (Sampson, 1991, str. 306). Moški so torej preko medijev nagovarjani, naj vidijo ženske kot sprejemljiv objekt svoje jeze, naj instrumentalizirajo spolnost in naj sprejmejo nekatere od prevladujočih kulturnih mitov (npr. o posilstvu – »ženske so prosile za to«).

In kako deluje seksualno nasilje v medijih na gledalce? Raziskave kažejo, da desenzibilizirajoče. Seksualno nasilni prizori, ki so na začetku vzbujali anksioznost in odpor, so s ponavljanji izgubili ta učinek. Prav tako so gledalci po ponavljajočih se prizorih seksualnega nasilja kazali manj sočustvovanja z žrtvijo nasilja kot na začetku (Sampson, 1991). Seksualni prizori sproščajo pri posameznikih različne občutke. V raziskavah so ugotovili, da prijetni občutki ne sproščajo agresivnosti. Občutki, ki so jih poskusne osebe označile kot »umazane, grde, gnusne«, pa so pogosto sproščali agresivnost (Gergen, Gergen, 1986).

2.5 Emocije in agresija

Čeprav so pri opredelitvi agresije ugotavljali, da lahko obstaja instrumentalna oblika agresije, ki je neemocionalna, pa so vendar emocije pomemben del skoraj vsakega agresivnega obnašanja. Rečemo lahko celo, da je agresija naučena oblika izražanja negativnih emocij, npr. jeze, sovraštva, ljubosumja oz. negativnih napetosti v posamezniku. Dramatične razsežnosti lahko dobi agresija, izvedena pod vplivom močnih nekontroliranih strasti, ko pravimo, da posameznik popolnoma izgubi

zavestno kontrolo nad svojimi afekti in obnašanjem.

Dollard, Doob, Miller in drugi raziskovalci tako imenovane yalske skupine socialnih psihologov so leta 1939 objavili monografijo »Frustracija in agresija«. Z njo so vpeljali v socialno psihologijo teorijo in raziskave o povezanosti med negativnimi emocionalnimi stanji, napetostmi in agresijo. Avtorji so zavračali pozne Freudove teze o gonu smrti in druge **teorije o vrojeni agresivnosti**. Sprejeli pa so prejšnjo Freudovo teorijo o izvoru agresije v **frustraciji zadovoljitve želje**.

Kot frustracijo so razumeli stanje, ki nastane, kadar je organizmu zaprta pot do zadovoljitve ciljne reakcije. Glavna hipoteza njihove teorije je: frustracija vedno vodi k obliki agresije in agresija je vedno posledica frustracije. Agresija ni usmerjena vedno proti izvoru frustracije. Kadar je izvor nakopičene jeze, sovraštva ali kake druge frustracije premočan, se lahko agresija preusmeri na drug, nadomesten objekt. V obeh primerih pa sproščena agresivna energija (začasno) reducira potrebo po novih agresijah. Ta pojav se imenuje **katarzična redukcija** agresije (Gergen, Gergen, 1986).

Frustracijska teorija agresije

Navezava agresije na frustracijo je odvisna še od nekaj pogojev, predvsem od:

- **količine frustracij**e,
- **vzroka frustracije**.

Prvi pogoj je **količina frustracije**. Čim večja je frustriranost posameznika, tem večja verjetnost je, da bo prišlo do izbruha agresije. Spomnimo se še na izbruhe agresivnosti v nekdanjih socialističnih državah, kjer je obupno primanjkovalo najosnovnejših življenjskih potrebščin in so ljudje ure in ure čakali v vrstah nanje. Najbolj agresivno so praviloma reagirali tisti, ki so bili najbliže cilju (neki dobrini), ki se jim je izmaknil.

Drugi pogoj pa je **vzrok frustracije**. Če se vam mudi na vlak, pomemben sestanek ali izpit, je verjetnost, da boste reagirali jezno in agresivno, če vas bo kdo zaustavil. Večja bo jeza, če vas nekdo ovira brez razloga, kot če vam želi sporočiti, da ima vlak zamudo ali da sestanek, izpit odpade.

Kritiki so tej teoriji očitali, da ni neposredne in vzročne zveze med frustracijo in agresijo, saj frustracija lahko izzove tudi drugačne reakcije, npr. jok, obup, apatijo. Po drugi strani pa frustracija ni nujen osnovni pogoj za agresijo. Zato so avtorji frustracijske teorije agresije svojo tezo kasneje preoblikovali, češ da frustracija (negativna emocionalna stanja) ustvarja le dražljaj za agresijo. Agresija pa je dominantna reakcijska težnja kot odgovor na frustracijo.

Frustracija torej ustvarja dražljaj za agresijo, toda to, ali se bo agresija zares zgodila, je odvisno še od drugih pogojev (Mummendey, 1990). Prav vprašanje spremljajočih pogojev je vodilo druge avtorje k novim spremembam frustracijske teorije agresivnosti.

Med temi avtorji je bil najvplivnejši **L. Berkowitz**, ki je sploh eden vodilnih raziskovalcev agresivnosti. Na osnovi svojih in drugih raziskovalnih ugotovitev je Berkowitz predlagal svoj izpopolnjeni model asociacijskega vzbujanja agresivnih čustev in vedenja. Poudarja predvsem vlogo neugodnih doživljajev in občutij kot sprožilnih dejavnikov agresije.

Negativni dogodki sprožijo negativne afekte, to pa sproži primitivne reakcije posameznika v obliki ekspresivnih motoričnih reakcij, občutkov, misli in spominov. Nekatere od teh reakcij, ki jim pravi Berkowitz **primitivne asociacijske reakcije**, sprožajo agresivne težnje, druge reakcije pa težnje k umiku ali izogibanju težav. Negativni afekti torej generirajo tako spopad (boj) kot umik (beg).

Moč teh dveh primitivnih teženj (spopad, umik) je odvisna od drugih različnih dejavnikov, npr. genetski vplivi, izkušnje, aktualne zaznave neposredne situacije kot varne ali nevarne. Vse to lahko vpliva na to, da se okrepi težnja k agresiji ali težnja k umiku (Berkowitz 1993). Tudi težnja k agresiji ima dve komponenti:

- težnjo k fizičnem napadu na objekt agresije,
- težnjo k psihičnem oškodovanju, zadajanju psihičnih bolečin, oškodovanju samopodobe, samospoštovanja objekta agresije.

Mrežni model emocij

Kadar nekdo občuti zelo veliko neugodje, bolečino ali nezadovoljstvo, potem se sprožijo določene fizične reakcije, kot je želja po poškodovanju ali ranitev nekoga. V posamezniku se sproži primitivni občutek jeze. Vendar med primarnimi občutki jeze in dejanskim izbruhom agresije posreduje še vrsta duševnih procesov, ki predelajo te primitivne občutke in pomenijo pospeševalne ali zavorne **dejavnike agresije**:

- razmislek o vzrokih in razlogih dogodkov in dejanj,
- pričakovanja o iztekih dogodkov,
- priklic družbenih norm in pravil v zavest,
- razmislek o svojih čustvih v dani situaciji in nadzor čustev itn.

Začetni primarni občutki (jeza, gnus, sovraštvo) se lahko tako transformirajo v bolj diferencirane občutke in čustva tolerantnosti in razumevanja, sočustovanja itn. Lahko pa seveda ostanejo čustva v prvotnem negativnem stanju, kar lahko pripelje do agresije.

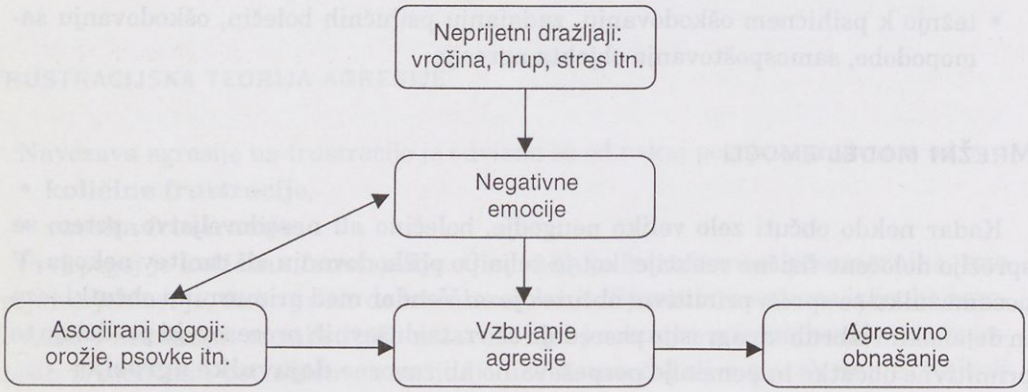
Če v tem negativnem emocionalnem stanju prevlada težnja po umiku iz nevarne situacije, se iz primitivne asociacijske reakcije pojavi najprej primarni strah, ki ga nato duševni procesi višjega reda predelajo v jasen občutek strahu in ogroženosti.

Bistvena inovacija, ki jo predlaga Berkowitz v svojem modelu sprožanja agresije, je **mrežni model emocij**. Čustva so neke vrste mreža komponent. Te komponente so povezane med seboj po asociacijah. Vsaka emocija je skupek posebnih občutij, ekspresivno-motoričnih reakcij, misli in spominov, ki so asociirane med seboj. Zaradi njihove medsebojne povezanosti aktiviranje ene komponente čustva teži k aktiviranju

drugih komponent v mreži, pač glede ne stopnjo asociacije. Npr. ko imamo agresivne ideje ali spominske predstave, smo tudi sposobni za telesne in čustvene reakcije, ki so asociirane z agresijo, npr. postanemo jezni. Lahko se ujezimo, ne le zaradi česa napačnega okrog nas, temveč tudi zaradi vedno novih premišljanj o tem, kako smo prizadeti, ogroženi, kako želimo raniti, prizadeti tiste, ki z nami slabo ravnajo ali nas ogrožajo.

Misli in dejavnosti, ki se povezujejo z nasiljem, zopet sprožajo agresivne ideje in občutke jeze. S tem lahko pojasnimo, kako to, da neprijetni dogodki, ki navidezno niso povezani z agresijo, lahko vzbudijo sovražne misli in spomine. To se dogaja zato, ker so neprijetni občutki asociativno povezani z zamislimi o agresiji in spomini nanjo, npr. če se počutimo neudobno, imamo več kot običajno sovražnih misli.

Slika 25: Shema Berkowitzevega kognitivno – asociacijskega modela agresije (Hewstone, Stroebe, Stephenson 1996, str. 423)



Pri tem lahko različni zaznavni »ključi« (kot je npr. zaznava orožja ali drugih znakov, orodij ali izrazov agresije v posameznikovi okolici) okrepijo te težnje, ker se predstava o njih asociacijsko poveže s primitivnimi asociacijskimi reakcijami posameznika in okrepi težnjo po napadu na objekt nasproti težnji po umiku.

Agresivni sprožilni dražljaj

Berkowitz je torej med frustracijo in agresijo vključil še tretji, posredujoči dejavnik, **agresivni sprožilni dražljaj** (Berkowitz, 1974). Frustracija torej izzove v posamezniku emocionalno vzburjenje, napetost, jezo. Jeza pa izzove notranjo pripravljenost na agresivno obnašanje (Mummendey, 1990). Vendar se ta pripravljenost na agresijo uresniči šele tedaj, če celotna situacija vsebuje sprožilne dražljaje, ki imajo agresiven pomen.

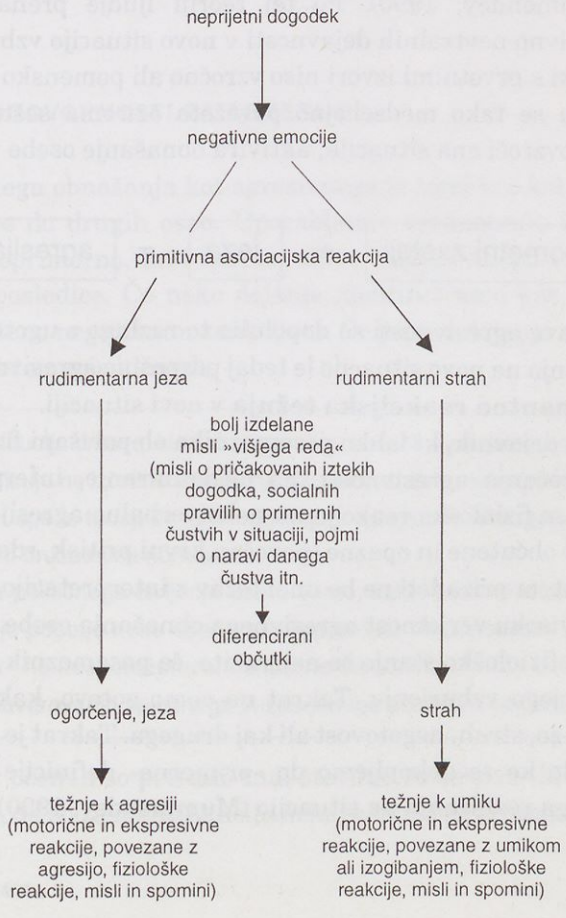
Sprožilni dražljaji so npr. objekti v okolici posameznika (živi ali neživi), ki jih oseba

asociira z agresivnim obnašanjem ali pa s pogoji, ki so izzvali v njej jezo. Jezi v posamezniku mora torej stopiti nasproti še agresijo izzivajoči objekt. Šele potem je velika verjetnost, da bo posameznik svojo frustracijo izrazil z agresijo.

Rezultati Berkowitzovih raziskav v laboratorijih so pokazali, da pri osebah, ki niso bile v stanju emocionalne vzburjenosti, napetosti, prisotnost kakšnega agresivno pomenljivega predmeta (npr. revolverja, noža) ni izzvala nikakršnega povečanja agresivnosti. Nasprotno pa je pri poskusnih osebah, ki so bile v čustvenem stanju jeze, prisotnost agresivno pomenljivega predmeta pomembno zvišala stopnjo agresivnosti. V literaturi pravijo temu učinku **učinek orožja**. Tudi nekatere ponovitve poskusov v drugačnih okoliščinah, npr. izven laboratorija, so potrdile obstoj tega učinka.

Druge raziskave so prišle do nasprotujočih rezultatov. Ugotovile so, da je učinek orožja odvisen tudi od konteksta, od celotne socialne situacije, npr. od prisotnosti implicitnih napotkov ali opravičil za agresijo, ali od moralnih standardov v okolju (Mummendey, 1990). Vsekakor pa je pomemben Berkowitzov splošen sklep: »Ne dotakne se prst sprožilca, temveč sprožilec vodi prst« (cit. po Gergen, Gergen, 1986, str. 247).

Slika 26: Berkowitzov model pretvorbe neprijetnih emocij v jezo in težnjo k agresiji (Berkowitz 1993, str. 57)



Kasneje je Berkowitz razširil svojo teorijo še s tem, da je upošteval tudi **ideje** in ne le **objekte**, ki so asociirane z agresijo (Berkowitz, 1982). Besede in simboli, ki imajo agresiven pomen, lahko izzovejo druge ideje s podobno vsebino in potem občutke, ki lahko izzovejo agresivno obnašanje.

Teza o prenosu vzburjenja

Zanimivo je, da lahko povečajo težnjo k agresiji tudi okoliščine, ki niso pomensko ali vzročno povezane z agresijo ali z vzrokom razburjenosti. Tudi povišana temperatura v okolju, velik hrup, gneča, delujejo kot neposredni vzroki za povečanje agresivnega obnašanja. Podobno učinkujejo nekateri telesni, fiziološki dejavniki (telesni napor), informacije (soočenje s senzacionalnimi novicami), gledanje napetih ali erotičnih prizorov (pornografija). To so same po sebi agresijsko nespecifične okoliščine, ki pa v povezavi s stanjem čustvene napetosti in jeze zelo hitro pripeljejo do agresivnega obnašanja (Mummendey, 1990; Berkowitz, 1993).

Zillman in drugi teoretiki razlagajo to povezavo s pomočjo teorije o **prenosu vzburjenja** (Mummendey, 1990). Po tej teoriji ljudje prenašamo preostanek vzburjenja iz agresivno nevtralnih dejavnosti v novo situacijo vzburjenja in na nove izvore vzburjenja, ki s prvotnimi izvori niso vzročno ali pomensko povezani. Oba potenciala vzburjenja se tako medsebojno povežeta oziroma seštevata. Zato lahko vzburjenje, ki ga povzroči ena situacija, aktivira obnašanje osebe v povsem drugi situaciji, npr.:

prometni zastoji	+	jeza	=	agresija

Dodatne raziskave agresivnosti so dopolnile to razlago z ugotovitvijo, da prenos preostanka vzburjenja na novo situacijo le tedaj pospešuje agresivnost, kadar je agresija že sploh **dominantna reakcijska težnja** v novi situaciji.

Drug pomemben dejavnik, ki lahko posameznika ob povišani fiziološki vzburjenosti privede do povečanja agresivnosti, pa je definiranje, interpretacija lastnega vzburjenja. Kadar so fiziološke reakcije na neko verbalno agresijo ali na pretnjo fizične agresije jasno občutene in opazne (povečan krvni pritisk, rdečica na obrazu, hitro dihanje itn.), potem prizadeti ne bo imel težav z interpretacijo svojega stanja kot jeze. Tedaj je tudi visoka verjetnost agresivnega obnašanja osebe.

Drugače je, če je fiziološko stanje še neizrazito, če posameznik nima jasnih informacij o vzroku svojega vzburjenja. Takrat ne vemo gotovo, kako bi interpretirali lastno stanje: kot jezo, strah, negotovost ali kaj drugega. Takrat je agresivna reakcija manj verjetna. Šele ko se dokopljemo do »primerne« definicije stanja, se poveča možnost agresivnega reagiranja na situacijo (Mummendey, 1990).

2.6 Socialna konstrukcija agresivnosti

Vse razlage, ki frustracijo povezujejo z agresivnostjo, so poudarjale pomen notranjih dejavnikov v človeku, ki izzovejo agresijo (instinkti, pogojni refleksi, emocionalni dejavniki, fiziološki dejavniki, prenos razburjenja na nove izvore). Drugi dejavniki so bili zgolj »intervenirajoče« spremenljivke med človekovimi notranjimi težnjami in zunanjim obnašanjem (agresijo). Kot smo že videli, pa je to dogajanje odvisno tudi od situacije, od **socialnega konteksta**, predvsem pa od **definicije** (pripisovanja) nekega vedenja kot agresivnega ali neagresivnega. S tem se v razlago agresije vmeša interakcija med osebo in drugimi, ki spremljajo njeno delovanje, ter skupna konstrukcija socialnega sveta.

Skoraj vsako vedenje, celo opustitev kakega dejanja, lahko postane v primerni interpretaciji agresivno, če opazovalec pride do sklepa, da je subjekt dejanja namerno hotel doseči škodljive posledice za drugo osebo (ali več oseb). In obratno, tudi najtežji primeri uporabe sile se lahko razbremenijo oznake agresivnega dejanja, če jih razumemo kot izraz čiste samoobrambe ali če najdemo kakšno drugo racionalno opravičilo.

Pripisovanje odgovornosti za agresijo

Ocenjevanje nekega obnašanja kot agresivnega je torej več kot goli opis dejstev o vedenju neke osebe do drugih oseb. Uporabljamo vrednotenja in ugotavljamo: to dejanje je slabo, neprimerno, krši norme, akter zasluži kazen itn. Takšne presoje imajo pomembne posledice. Če neko dejanje identificiramo kot agresijo, potem je (največkrat) podvrženo negativnim sankcijam. Če pa isto dejanje ocenimo za neagresivno, bo akter razbremenjen krivde.

> Represivna institucija države, ki muči zapornike, se lahko »razbremeni« očitka nasilnosti s tem, da se sklicuje na izredno stanje, na obrambo dežele, na nujne obrambne ukrepe itn. To pa ji lahko uspe le tedaj, če tudi večina ljudi sprejme te razlage kot **legitimne**, kot skladne s skupnimi družbenimi normami.
>
> Iz vsakdanjega političnega življenja dobro vemo, kako različne skupine povsem različno karakterizirajo početje neke osebe ali skupine. Za demonstrante je nastop policije »brutalna agresija« na neoborožene in nenasilne demonstrante. Za policijo (in vlado) pa nujen ukrep »za zavarovanje splošnega in zasebnega premoženja« itn.

Takšne razlike v ocenah so potrdile tudi številne raziskave (Mummendey, 1990). Pri tem ugotavljajo, da so za identifikacijo nekega obnašanja (dejanja) kot agresivnega bistvena merila:

- **škodljiv namen,**

- **dejanska škoda**,
- **kršenje veljavnih norm**.

Seveda ta merila niso dana sama po sebi, temveč so prav tako kot ocena agresivnosti socialni konstrukti, ki jih opazovalci in/ali udeleženci agresivnega prizora pripisujejo akterju(jem) agresivnih dejanj. Bistven dejavnik, ki izzove oceno o agresivnosti obnašanja, je **zaznana odgovornost** nekoga za dogodke, ki vzbujajo odpor, in neskladnost med dejanskim in zaželenim obnašanjem.

Tu se vmešajo procesi socialnega pripisovanja, zlasti temeljna napaka pripisovanja, po kateri pripisujemo drugim večjo odgovornost za njihova dejanja kot pa npr. samemu sebi, in neupoštevanje razlik med perspektivo opazovalca dejanja in osebo, ki je vpletena v dogajanje. Akterji npr. ocenjujejo svoja dejanja veliko pozitivneje kot opazovalci ali tisti, ki so predmeti dejavnosti (Mummenday, 1996).

Agresija je torej evaluativni, ne zgolj opisni pojem. Vsebuje sodbo posameznika o namerah akterjev in o tem, ali je njihovo vedenje normativno ustrezno. Mummendayeva navaja raziskave in teorije, ki dokazujejo razliko med opisnim in evalvacijskim vidikom agresije.

Opisni vidik agresije lahko nastopa celo povsem neodvisno od evalvacijskega; v tem primeru gre za uporabo prisile za dosego določenih ciljev. Šele posebna evalvacija tega dejanja kot izraza namere po škodovanju osebi, ki je bila tarča prisile, spremeni dejanje v agresijo (Mummenday, 1996). Tako **evalvacija socialno konstruira agresijo**. Seveda to ne pomeni, da je pripisovanje agresivnih namer slučajno in poljubno, temveč sloni na močnem socialnem konsenzu. Čim večja se nam zdi razlika med tem, kar je posameznik storil, in tem, kar bi moral storiti, toliko prej dojemamo kako dejanje za agresijo.

Tudi pri pripisovanju odgovornosti posamezniku za nasilno vedenje do nekoga, moramo upoštevati, ali je to **nameraval** storiti in ali je **lahko predvidel** posledice svojega vedenja. Šele ko smo ocenili, da ni nameraval storiti agresivnega dejanja in tudi ni mogel predvideti posledic svojega dejanja, mu ne pripišemo odgovornosti zanj (npr. prometna nesreča).

Po Mummendayevi je za pripisovanje agresije tudi pomembno, ali ocenjujemo, da je posameznik hotel **škodovati** drugi osebi ali ne. Bolj ko se nam zdijo posledice vedenja/dejanja **negativne** in večja, ko se nam zdi razlika med **je** in **mora biti**, agresivnejše se nam zdi to vedenje/dejanje, večji strah, jezo in potrebo po maščevanju vzbujata pri opazovalcih in pri žrtvah takšnega vedenja/dejanja (Mummenday, 1996).

Razbremenjevanje odgovornosti za agresijo

Če nekdo naenkrat napade svojega sogovorca, potem to ocenimo kot agresivno dejanje, če žrtev poprej res ni z ničemer izzivala akterja agresije. Vzroke (razloge) za izbruh jeze pri akterju agresije lahko pripišemo le samemu akterju. Drugače pa je, če

je žrtev prej verbalno poniževala in napadala akterja. Tedaj je razlika med pričakovanim (zaželenim) obnašanjem in dejanskim obnašanjem akterja precej manjša kot v prvem primeru. V drugem primeru tudi vzrokov za izbruh jeze ne vidimo le v akterju, temveč (delno ali povsem) v žrtvi agresije.

Spet drug način redefiniranja navedene situacije je »zmanjšanje odgovornosti« akterja za agresijo, npr. če je bil akter preutrujen, pod stresom zaradi novice o smrti bližnje osebe itn. Takšne »opravičevalne« informacije akterja dodatno razbremenjujejo odgovornosti za agresijo, ker mu slabijo ali odvzemajo pripisovanje namernosti dejanja.

Poseben primer »razbremenjevanja« odgovornosti za agresijo so samoopravičila akterjev za agresijo. Takšna samoopravičila pogosto ponudi **avtoriteta**, skupinski vodja, predstavnik vplivne institucije ipd. Drastičen primer takšnega vpliva avtoritet (institucij) na prostovoljno izvajanje nasilja brez občutka krivde so bili znani **Milgramovi eksperimenti**.

2.7 Množično nasilje, psihologija genocida

Pojav množičnega nasilja je gotovo eden najbolj strahovitih negativnih pojavov gibanja množic. Ni vznemirljivo le to, da so tako v zgodovini kot danes pobijali cele množice ljudi, iztrebljali celotne narode, verske ali politične skupine, temveč da so tudi pri teh pobojih sodelovale množice ljudi. Ekonomski, politični, ideološki razlogi za takšne obračune med ljudmi so znani.

Manj pa so znani psihološki mehanizmi, ki olajšujejo ali vzpodbujajo njihov nastanek in potek. Gotovo pri tem sodeluje več dejavnikov, ki šele skupaj in v soglasju s socialnimi in kulturnimi dejavniki podajo ustrezno mrežo motivov, povodov in prisil, ki ženejo morilce in žrtve v tragično dejanje. Pri tem so posebno pomembni prav množično/psihološki dejavniki, saj ne gre za posameznike in njihove žrtve, temveč za široka **morilska socialna gibanja**.

Psihološko vprašanje, ki nam ga postavlja pojav množičnega nasilja, zlasti genocida, je: kakšni motivi ženejo ljudi, da so bodisi voljni morilci ali žrtve množičnega nasilja? Kakšno »psihološko zadoščenje« prinaša takšno dejanje storilcem in kakšne travme pušča tako na storilcih kot na žrtvah nasilja?

Zdi se, da prav brutalno nasilje nad različnimi skupinami v družbi, ki se ne morejo primerno zavarovati, ustreza določenim psihološkim potrebam, saj pogosto ni v nobenem sorazmerju z realnimi interesi tistih, ki izvajajo takšno nasilje.

Toda te psihološke potrebe niso prisotne le pri neposrednih izvajalcih množičnega brutalnega nasilja, temveč tudi pri ljudeh, ki »stojijo ob strani« ali se celo delajo nevedne. Brez tihe podpore teh ljudi namreč takšno nasilje ni možno. V devetdesetih letih smo bili priče, kako »stoji ob strani« bosanski tragediji tako rekoč ves svet, zlasti pa evropska javnost. Zaradi dobre obveščenosti se vsaj ni mogla delati nevedne, toda

reakcije na brutalno množično nasilje so bile močno zadržane in ambivalentne. Zato se v tem primeru že lahko vprašamo, ali se »opazovalci« nasilja niso spremenili v tihe podpornike nasilja in kaj to pomeni.

VZROKI MNOŽIČNEGA NASILJA

Izhodiščna točka množičnega nasilja so težavne ekonomske in družbene razmere v družbi. Te razmere silijo v spreminjanje do tedaj utečenega ravnotežja moči v družbi. Ogrožajo pa tako dominantne kot podrejene skupine. Znano je, da takšne razmere pospešujejo razvoj kriminalnih dejavnosti vseh vrst, pa tudi političnega nasilja in terorizma. Povzročajo splošno negotovost in ranljivost ljudi in skupin. Tudi hitro razširjajoče se tehnološke in družbene spremembe lahko privedejo do razgradnje socialnega tkiva družb in kaosa. Takšne razmere intenzivirajo določene psihološke potrebe ljudi.

Ervin Staub (1990) je raziskoval **krizne družbene razmere** pred pojavi brutalnega nasilja nad celotnimi socialnimi skupinami ljudi, in skušal klasificirati glavne potrebe, motive ljudi v takšnih razmerah in poti za njihovo uresničenje. Pri tem ga je zanimalo predvsem, kateri psihološki motivi poganjajo motor množičnega nasilja in genocida. **Glavni socialni motivi**, ki se sprožijo v stanju ogroženosti, so po njegovem mnenju:

- težnja po **zaščiti ogrožene samopodobe** in socialne identitete posameznikov in skupin. Ljudje, ki vidijo, da jih družba ne more zavarovati pred revščino ali pred socialnimi pritiski, pred izgubo socialnega statusa itn., zaznavajo poškodbo svoje osebne in socialne samopodobe. Zato jo poskušajo obraniti ali vsaj popraviti svojo negativno samopodobo;
- težnja po **smiselni razlagi dogajanja** in sveta in krčevito oprijemanje vsega, kar ljudem lahko pomaga razložiti in osmisliti socialni kaos, ki ga doživljajo. Poskušajo npr. prenoviti tradicionalne poglede na stvarnost, ki so v dotedanji obliki postali nevzdržni, itn.;
- **potreba po koaliciji** z ljudmi, ki so v istem položaju.

V času družbenih kriz je običajno nemogoče zadovoljiti te potrebe, vsaj ne dovolj ali vseh naenkrat, zato se razvijejo različni medskupinski konflikti, pogosti napadi na šibkejše skupine v družbi, ki jih druge, močnejše skupine obtožujejo za ogrožanje ustaljenega reda, rušenje tradicije, za družbi sovražne in nekooperativne z večino itn.

Ponuja se več **poti za navidezno zadovoljevanje** navedenih psiholoških potreb. Staub navaja štiri takšne poti:

- zniževanje vrednosti drugim ljudem ali skupinam, zato da se poveča pozitivnost lastne samopodobe,
- zvračanje krivde za krizo na izbrane skupine,
- prevzemanje ideologije, ki daje ljudem občutek posebnega pomena lastne skupine,

- združevanje v različne skupine, ki obetajo ljudem, da si bodo v njih prisvojili novo, pozitivnejšo socialno identiteto in se povezali z drugimi ljudmi.

Slika 27: Ljudje, vključeni v množično nasilje, se včasih obnašajo tako, kot bi se niti v sanjah ne mogli predstavljati (Hewston, Stroebe, Stephenson, 1996, str. 430)



Te poti za zadovoljevanje psiholoških potreb v času družbenih kriz velikokrat nastopajo sočasno in medsebojno usklajeno. Tako so tedaj npr. najbolj privlačne tiste skupine, ki propagirajo nagel razcvet družbe ali boljši svet. Takšne skupine največkrat razglasijo druge skupine za sovražnike naroda, napredka itn. Te sovražnike je potrebno uničiti, če naj se uresničijo cilji, ki jih razglaša ideologija. Včasih je konflikt skupine, ki ima takšno ideologijo, s »sovražno« skupino lepilo v razvoju gibanja, ki podpira to ideologijo (Staub, 1990).

Poleg teh, bolj na posameznike vezanih psiholoških razlogov za njihovo priključevanje nasilnim socialnim gibanjem, Staub navaja še vrsto **kulturno-družbenih značilnosti**, ki podpirajo razvoj množičnega nasilja:

- **kulturno razvrednotenje podrejenih manjšinskih skupin in njihovo diskriminiranje**: takšno razvrednotenje tako rekoč vnaprej izbere določeno podrejeno skupino za potencialnega krivca družbene krize ali za ideološkega sovražnika. Socialnopsihološka podlaga takšnega razvrednotenja je znana; diferenciacija med lastno in tujo skupino v polju socialnih razlik med skupinami. Pri tem so zlasti nevarni tisti stereotipi in predsodki o skupinah, ki so dolgotrajni in se prenašajo z generacije na generacijo (npr. antisemitizem). Celo če takšni predsodki v določenem času v javnosti niso izrazito prisotni, pa so še kako delujoči na globinski ravni kulture. Kažejo se v medijih, literaturi, v verbalnih izrazih in celo v zgodovini. Včasih je kulturno razvrednotenje drugih skupin posledica nove ideologije, ki je prevladala v družbi in ki diferencira skupine;

- **spoštovanje avtoritete in zaupanje avtoritetam**: to onemogoča ljudem, da bi postali avtonomni, kritični do družbe ali da bi se zmogli upreti avtoritetam, ki jih vodijo npr. v nasilje nad člani razvrednotenih skupin;
- **monolitna kultura in/ali družbena organizacija**: obstajajo dominantne kulturne vrednote in cilji, ki omejujejo svobodo v izražanju konfliktnih vrednot in ciljev. Tako se v družbi podpira enakost pogledov, ne pa njihova raznolikost in medsebojno nasprotovanje. Zato se lahko pričakuje le majhno nasprotovanje akcijam proti skupinam, ki so žrtve nasilja;
- **obstoj posebnih kulturnih samopodob in vrednot**: npr. obstoj prepričanja o kulturni ali narodni superiornosti lastne skupine ali nasprotno, obstoj šibke kulturne samopodobe, ki terja svojo obrambo. Pogosto imamo opravka z obema; s prepričanjem o kulturni superiornosti in z veliko občutljivostjo, ranljivostjo svoje samopodobe. Tedaj postanejo v družbi zelo močne potrebe po obrambi in dvigu kulturne samopodobe naroda, države itn;
- **ideologija**, ki obljublja boljše življenje in identificira sovražnika v neki drugi socialni ali etnični skupini, in je povezana s kulturnimi posebnostmi naroda ali države;
- **tradicija agresivnosti** v družbi.

Psihologija genocida

Čeprav navedeni motivi in značilnosti družbe in kulture podpirajo razvoj množičnega nasilja nad člani podrejenih skupin, pa to še ne vodi nujno v genocid. To je le začetek razvoja. Ti pogoji so bili npr. izpolnjeni v Nemčiji na začetku tridesetih let. Toda tedaj Hitler še ne bi mogel javno zagovarjati in izvajati genocida nad Židi. Tedaj še niso bili pripravljeni niti bodoči morilci niti »ljudje, ki so stali ob strani"(bystanders). Tudi motiv za ubijanje cele skupine ljudi se mora razviti in odpor zoper ubijanje se mora znižati. Zato se na začetku izvajajo bolj »mila nasilja«. Ko se storilci teh dejanj in vsa družba navadijo nanje, preidejo načrtovalci genocida k vedno bolj drastičnim dejanjem nasilja nad skupinami-žrtvami. **Genocid** ali množični umor je končna točka razvoja.

Raziskave potrjujejo domnevo, da dejanja nasilja krepijo kasnejšo pripravljenost pri njihovih nosilcih ali opazovalcih za izvajanje podobnih dejanj. S tem se utrjuje tudi določena samopodoba posameznika. **Legitimiranje nasilja kot sredstva za reševanje družbenih konfliktov** je nevarno prav zato, ker se slej ko prej razširi na vso družbo. Tako so npr. v srednjem veku sprva uporabljali mučenje le pri zasliševanju obtožencev iz nižjih slojev, nato so prešli tudi na višje sloje, končno pa so uporabljali mučenje celo pri zasliševanju prič (Staub, 1990).

V genezi genocida Staub razlikuje:

- **zavestne storilce** morilskih dejanj,
- **pridružene storilce**, ki se pridružijo množičnemu nasilju zaradi poslušnosti

avtoritetam ali oblasti,

- **obstranske opazovalce**, ki stojijo ob strani in opazujejo dogajanje.

Zavestni storilci najprej začenjajo pri odporu do določene skupine v družbi, nato preidejo k manjšim maltretiranjem te skupine. Kot rezultat teh dejanj se storilci notranje spremenijo. Postanejo vedno nasilnejši in si tudi vedno bolj želijo nasilja. Pri tem se krepi njihovo prepričanje, da so žrtve same krive za to, kar jih doleti.

Storilci nasilnih dejanj imajo svoja dejanja za legitimna. Že pred tem so v svoji zavesti izločili potencialne žrtve iz kroga moralnega univerzuma, zato jim prehod k vedno večjemu nasilju ne povzroča moralnih težav. Seveda so med njimi tudi pravi kriminalci in sadisti, toda ti niso reprezentativni za večino aktivnih sodelavcev pri množičnih nasiljih in genocidu.

Vzporedno s psihološkim razvojem storilcev genocidnih dejanj se spreminja tudi družba, tako da se ljudje v njej navadijo na vedno večjo dozo destrukcije, na vedno bolj grobo diskriminiranje skupin-žrtev. Razvija se tudi sama ideologija, ki podpira genocid, in sicer tako, da poudarja vedno bolj ekstremne zahteve in grožnje.

Procesi razlikovanja med lastno in tujo skupino se dogajajo na ravni vse družbe, se homogenizirajo. Zato so člani morilskih odredov lahko deležni posebno poudarjene ideološke indoktrinacije, ki odstrani še zadnje ostanke človečnosti ali druge pomisleke pred genocidom. Tako se postopoma v družbi generira vzdušje, da je genocid nad določenimi »sovražnimi« skupinami nekaj sprejemljivega, vsakdanjega (npr. odločno sprejemanje programa evtanazije v nacistični Nemčiji, ki je zajel tudi same Nemce, ne le tuje skupine).

Poleg storilcev genocidnih dejanj, ki so že od začetka sodelovali v razvoju morilskega socialnega gibanja, so nujna množična opora genocidu številni posamezniki, ki se pridružijo temu početju zaradi občutka dolžnosti, **poslušnosti do oblasti** ali spoštovanja avtoritet. Da ti razlogi lahko privedejo do neomejenih nasilnih dejanj, so pokazali že Milgramovi eksperimenti. Ko se posameznik pridruži morilskemu socialnemu gibanju, je običajno podvržen nadaljnjemu treningu v poslušnosti in v ideološki indoktrinaciji. Poleg tega pa sodelovanje pri nasilnih dejanjih krepi pripravljenost za nova nasilna dejanja.

Končno so tu še ljudje, ki stoje ob strani dogodkom in ne protestirajo, čeprav v osnovi vedo, kaj se dogaja. Staub najprej analizira **notranje opazovalce s strani**, to je tiste ljudi, ki sodijo v dominantno skupino, vendar niso neposredno vključeni v množično nasilje in ga na videz le tolerirajo. Tudi to vedenje terja »šolanje«. Začne se že tedaj, ko naključni opazovalci manjših nasilnih dejanj nad člani skupine-žrtve ničesar ne storijo v njihovo obrambo. **Ostanejo pasivni** ali se celo na tihem solidarizirajo s storilci. Takšno početje jih naredi sprejemljive za vedno večje količine nasilja nad soljudmi. Celo mnogi posamezniki, ki sprva na znotraj protestirajo proti nasilju, kasneje opustijo to držo. Sicer ne bi zmogli prenesti občutka vedno večje disonance med svojim pasivnim vedenjem in svojimi stališči.

Opazovalci s strani se torej postopno čustveno in razumsko distancirajo od žrtev in si pri tem pomagajo z domnevo, da so žrtve pač same krive za svojo usodo. To je še laže

doseči tedaj, kadar je ideologija, ki je v osnovi genocidnega procesa, široko razširjena v družbi. V Nemčiji sta bila npr. antisemitizem in ekstremni nacionalizem že dolgo prisotni ideologiji. Nekateri opazovalci si pomagajo s tem, da menijo, kako sta nasilje in agresivnost le »stranska pojava« sicer zdravega gibanja, ki se bo sčasoma umirilo.

Vmesna oblika med **pasivnimi opazovalci s strani** in **aktivnimi sodelavci** pri množičnem nasilju so **polaktivni udeleženci**. Staub tu misli na tiste ljudi, ki so se npr. udeleževali bojkota židovskih trgovin v Nemčiji in prekinjali osebna prijateljstva z Židi. Mnogi so si s tem izboljšali svoj socialni položaj, saj so dobili delovna mesta, podjetja ali stanovanja preganjanih oseb. Pravzaprav je že na videz nedolžen »prostovoljni« hitlerjanski pozdrav pomenil obliko polaktivne udeležbe v morilskem procesu. To so bile namreč nujne sestavine obsežnega in vsedružbenega **procesa socialnega učenja**, ki je pripravil nemško družbo do tega, da je sprejela genocid kot nekaj normalnega. Zato je bil od pasivnih opazovalcev s strani do aktivnih udeležencev pri genocidu kontinuiran prehod.

Staub poudarja, da moramo k opazovalcem s strani prišteti tudi pripadnike drugih narodov, držav ali drugih skupin, ki poznajo razmere v določeni državi, pa nič ne storijo zoper to. To so **zunanji stranski opazovalci** in imajo tudi pomemben vpliv pri zagotavljanju nekakšne tihe legitimitete zločinskega družbenega sistema. Tako so bili menda celo sami nacisti presenečeni nad tem, kako malo prahu so v tedanji Evropi dvigovala njihova začetna nasilna dejanja proti Židom in drugi opoziciji. Nasprotno pa so bili hitro pripravljeni prekiniti program evtanazije, ko je vsa stvar tik pred izbruhom vojne prišla v javnost in so jo začeli obsojati tako na tujem kot doma (Staub, 1990).

Ni tudi naključje, da je bilo absolutno in relativno največ Židov zunaj Nemčije pobitih tam, kjer je bil tudi domači antisemitizem zelo razvit in prisoten (npr. na Poljskem in Madžarskem), mnogo manj pa npr. na Danskem, v Belgiji, Italiji in Bolgariji, kjer ni bilo močne antisemitske tradicije. Po drugi strani v mnogih državah niso hoteli sprejemati beguncev iz Nemčije in so jih celo vračali (kot npr. v Švici) ter s tem tiho podpirali naciste. Taylor celo meni, da sta Hitler in Goebbels verjela, da ves svet sovraži Žide, a si ne upa biti tako odkrit in pogumen v svojih dejanjih kot Nemci (po Staub, 1990).

Podobno bi nemara lahko dejali tudi za srbske voditelje v času bosanske vojne. Zaradi mlačnosti sveta ob njihovem genocidnem ravnanju z bosanskimi muslimani si nemara domišljajo, da je tudi zahodni svet po tihem na njihovi strani in si želi izkoreninjenje muslimanskega otoka sredi Evrope, le da si tega ne upa odkrito povedati. Močne reakcije notranjih in zunanjih opazovalcev že na začetku razvoja genocidnega procesa bi lahko zavrle aktiviste tega gibanja pri njihovih dejanjih, saj bi delegitimirale njihova dejanja in jih opozorile na njihovo moralno in kazensko odgovornost.

Vodje morilskih socialnih gibanj bi torej brez opore v potencialnih storilcih množičnega nasilja in zlasti brez tihe podpore notranjih in zunanjih opazovalcev nikakor ne prišli do oblasti ali začeli izvajati svoj zločinski politični program. Toda ko se tak proces začne, posamezniki zelo težko ohranjajo kritično držo in distanco, kajti že

majhna stopnja vpletenosti v sistem zapelje posameznika k vedno hitrejšemu sprejemanju nasilnih ravnanj in diskriminacije.

Zato je treba težnje k nasilnemu reševanju družbenih kriz kritizirati in ovirati že na samem začetku. Le tedaj ima kritična zavest mnogih posameznikov še toliko moči in družbene teže, da delegitimira početje nosilcev socialnega nasilja. Ko se že sproži vihar, ko družba oz. nasilno socialno gibanje preide k višjim oblikam nasilja, je običajno že prepozno za učinkovit odpor. Le še redki posamezniki z močno samozavestjo in pogumom tvegajo odpor, a to so prej dejanja obupa kot učinkovit odpor. Zato je tako pomembno, da se tudi danes upremo oživljanju nasilnih političnih in socialnih programov, zlasti neonacizma in fašizma, ko je ta proces še v zametkih.

Ključni pojmi in opredelitve

Altruizem: vedenje, s katerim pomagamo oz. koristimo drugim, ne da bi za to pričakovali zunanje nagrade. Poznamo **premišljeni** in **spontani** altruizem.

Empatija: vživljanje v osebo, ki potrebuje pomoč, sposobnost postavljanja v položaj drugega. Čim bolj sta si tisti, ki je v težavah, in opazovalec podobna, tem laže se opazovalec vživi v vlogo žrtve in tem večja verjetnost je, da bo pomagal.

Norma recipročnosti: Zahteva po izravnani izmenjavi dajanja in jemanja v interakciji. V primeru altruizma to pomeni medsebojno izmenjavo nudenja in prejemanja pomoči med dajalcem in prejemnikom pomoči. Današnji dajalec pomoči bo jutri morda prejemnik in obratno. Norma recipročnosti ne zajema le »izmenjave« dobrega za dobro, temveč tudi zlega za zlo.

Norma pravičnosti (equity): ljudje so pripravljeni pomagati drugemu le tedaj, če vloženi napori približno ustrezajo pričakovanim pozitivnim učinkom dejanja.

Kompenzacijski model nudenja pomoči: pravilno dozirana pomoč mora žrtev nesreče razbremeniti odgovornosti za nastanek nesrečnih okoliščin, vendar ne tudi odgovornosti za rešitev vseh njenih problemov.

Značilnosti spontanega altruizma:

- nastopa v nevarnih okoliščinah,
- vzbudi ga redkost dogodka,
- dogodek ima malo skupnega z drugimi dogodki,
- potek dogodka ni predvidljiv,
- dogodek zahteva takojšnje ravnanje.

Značilnost **empatične** altruistične motivacije: posameznik se ne more niti noče izgogniti dajanju pomoči. Pomoč drugemu je tedaj primarni cilj in vse drugo je temu podrejeno.

Agresija: vedenje, s katerim se namerava koga fizično ali duševno prizadeti (oškodovati).

Nasilje je zgolj zunanji izraz agresivnosti. Agresivnost pa vključuje tudi namere,

prepričanja, čustvene vzgibe nosilcev nasilja.

Instrumentalna agresija: agresivno dejanje je le sredstvo za dosego kakšnega drugega cilja.

Afektivna agresija: izraz sovraštva med akterjem in žrtvijo agresije.

Aktivna agresija: nasilno dejanje je storjeno s posebnimi dejanji, katerih cilj je škodovati žrtvi (udarci, ostra kritika).

Pasivna agresija: akter povzroči škodo s svojo pasivnostjo, npr. če noče pomagati nekomu v nesreči.

Biološke in gonske teorije agresije: iščejo razlago agresivnega obnašanja v bioloških osnovah ali v agresivnih gonih (instinktih).

Gon po smrti (Freud): nezavedni gon, usmerjen k destrukciji, dezintegraciji organskega življenja, k doseganju stanja anorganske materije.

»**Hidravlični**« **model** (Lorenz): agresivnost je posledica presežka energije v organizmu, ki se sprošča na drugih organizmih (iste ali pa druge vrste). Kulturno kanaliziranje odvečne energije (npr. v športu) naj bi pripomoglo k zmanjšanju agresivnega vedenja v družbi.

Socialna teorija agresije govori, da se agresivnega vedenja oprimemo zato, ker nas pripelje do zaželenega cilja, oz. ker ga vzpodbujajo socialni modeli (npr. nagrade za agresivno vedenje ali nekaznovanje agresije).

Frustracijska teorija: posledica frustracij v posamezniku je stanje emocionalnega vzburjenja, napetosti, jeze. To pa izzove notranjo pripravljenost za agresivno obnašanje.

Mreže asociacij med čustvi, občutji, ekspresivno-motoričnimi reakcijami, mislimi in spomini bistveno odločajo o tem, ali bo prišlo do agresije ali umika.

Agresivni sprožilni dražljaj: po Berkowitzu so to objekti ali stanja v okolici posameznika, ki ga napeljejo na agresivno obnašanje.

Učinek orožja: razburjenost posameznika se asociacijsko poveže z zaznavo predmetov, namenjenih nasilju (npr. zaznavanje orožja v bližini), vzbudi jezo in poveča agresivnost posameznika. Orožje deluje kot ključ, zaznavanje orožja pa kot agresivni sprožilni dražljaj.

Socialna konstrukcija agresije: agresija je odvisna od interpretacije dejanja ali dogodka. Ta interpretacija pa poteka v socialnem kontekstu in je bistveno odvisna od pripisovanja namer in odgovornosti akterjem dejanja. Če neko dejanje identificiramo kot agresijo, potem je (največkrat) podvrženo negativnim sankcijam. Če pa isto dejanje ocenimo za neagresivno, bo akter razbremenjen krivde.

Socialna okužba z agresijo: poročanje medijev o kriminalnih dejanjih včasih sproži množično posnemanje takšnih dejanj, ki se širijo kot socialna epidemija.

Razlikovati moramo med **kratkoročnimi** in **dolgoročnimi učinki** medijsko konstruirane agresivnosti.

Medijska prezentacija agresivnosti dolgoročno deluje na dva načina:

- s povečano neobčutljivostjo (desenzibilizacijo) javnosti za agresivno obnašanje:

sprejmanje nasilja kot načina za reševanje problemov oz. kot del vsakdanjega življenja,

- s pretiranim občutkom ogroženosti in strahu pred tujo agresijo.

Legitimiranje nasilja kot sredstva za reševanje družbenih konfliktov je nevarno tudi zato, ker se nenadzoravno širi kot socialna okužba.

V **tipologiji udeležencev množičnega nasilja** in genocidnih dejanj ločimo:

- zavestne storilce nasilnih dejanj,
- pridružene storilce zaradi poslušnosti avtoritetam ali oblasti,
- polaktivne udeležence, ki iščejo v dogajanju priložnost oz. korist zase,
- obstranske opazovalce (bystanders), ki se ne vpletajo v dogajanje in ga tudi ne preprečujejo.

Priporočena literatura

- Berkowitz, L. (1993): Agression, Its Causes, Consequences, and Control. Temple Univ. Press, Philadelphia
- Dawkins, R. (1976): The Selfish Gene. Oxfor Univ. Press, Oxford, New York
- Hoffman, M. L. (1981): Is altruism part of human nature? Journal of Personality and Social Psychology, št. 40
- Lamovec, T., Rojnik, A. (1978): Agresivnost. DDU Univerzum, Ljubljana
- Wallach, M. A., Wallach, L. (1983): Psychology's Sanctions for Selfishness: The Error of Egoism in Theory and Therapy. Freeman, S. Francisco

VII. del

Procesi socialnega vplivanja

1. PSIHOLOGIJA SOCIALNEGA VPLIVA

1.1 SOCIALNOPSIHOLOŠKE RAZSEŽNOSTI VPLIVA

Centralni konflikt, ki mu je posameznik izpostavljen v razvitem svetu, je konflikt med pritiskom k **avtonomnosti** in **individualnosti** in pritiskom k **umestitvi v obstoječo družbo**. Temu konfliktu smo vsakodnevno izpostavljeni. Počutimo se varne in zadovoljne, če nas drugi sprejmejo. Če smo taki, kot nas hočejo drugi, nas le-ti nagradijo s pozornostjo in sprejetostjo. Vendar to drago plačamo – z odpovedjo samim sebi. V tem poglavju se bomo ukvarjali s procesi, s katerimi nas drugi delajo take, kot nas hočejo. Ukvarjali se bomo z značilnostmi in posledicami socialnega vpliva in socialnega pritiska na posameznika in med posamezniki v družbi.

Kjerkoli delovanje ene osebe usmerja ali je temeljni pogoj za delovanje druge osebe, pravimo, da gre za **socialni vpliv** prve osebe na drugo (Secord, Backman, 1976).

Vsak socialni odnos terja od partnerjev v odnosu medsebojno usklajevanje in prilagajanje. Partnerji se morajo obnašati oziroma delovati tako, da ne prekinejo interakcije, če je njena ohranitev v njihovem interesu. To pomeni, da morajo poslušati partnerja in mu potem odgovoriti. To pa pomeni, da delovanje v socialni situaciji ni (povsem) avtonomno, temveč je odvisno od delovanja drugih udeležencev.

To definicijo socialnega vpliva lahko razširimo tudi na višje socialne enote, na skupine, institucije, množice, družbe. Ena socialna enota vpliva na drugo tedaj, kadar ena enota s svojim delovanjem napovedljivo ustvarja pogoje delovanja druge socialne enote. Socialno psihologijo sicer v prvi vrsti zanimajo vplivi ene ali več oseb na drugo osebo, vendar pa so tudi socialni vplivi enih skupin na druge, ali pa večine na manjšino in obratno, nujna sestavina socialne psihologije.

Ko govorimo o vplivu delovanja ene osebe na drugo, ne gre le za primerjanje vedenjskih sekvenc oseb, temveč za celotno **psihološko ozadje** njihovega delovanja. To pomeni raziskovanje spreminjanja stališč, mnenj, predstav, čustev, motivov in potreb posameznikov pod vplivom delovanja drugih posameznikov (ali socialnih dejavnikov). Ni socialne interakcije brez izmenjave socialnega vpliva sodelujočih oseb. Celo najbolj površno srečanje pusti pri udeležencih sledi, ki so rezultat vpliva ene osebe na drugo in obratno. Z vsakim mnenjem, ki ga izrazimo, z vsako prošnjo, ki jo namenimo drugemu, in z vsakim obnašanjem, s katerim se pokažemo drugim, vplivamo na

druge ljudi. Podobno tudi sami sprejemamo vsakovrstne vplive drugih ljudi.

Raziskovanje socialnega vplivanja je zato zelo obsežno področje, saj praktično sega na vsa druga področja socialne psihologije. Nekateri avtorji imajo socialni vpliv celo za osrednji predmet socialne psihologije (Moscovici, Ricateau, 1975; Secord, Backman, 1976; Moscovici, 1979; Avermaet, 1990).

Tako pravita S. Moscovici in P. Ricateau:

> *»Pri proučevanju socialnega vpliva želimo zvedeti, kako živi posameznik v družbi, kako se odziva na socialne pritiske in kontrolo,... Raziskovalcem gre za to, da odkrijejo mehanizme, ki omogočajo takšno početje, da pojasnijo obnašanje, ki je skladno s temi mehanizmi, in da postavijo taksonomijo situacij in načinov obnašanja« (Moscovici, Ricateau, 1975, str. 163).*

Tezo, da je socialni vpliv osrednji pojem socialne psihologije, je mogoče opravičiti samo tedaj, če ga postavimo v kontekst socialne interakcije; če ga razumemo kot neprestano medsebojno izmenjavo vplivov v nekem odnosu oz. socialni situaciji. Socialni vpliv pa ne more biti osrednji predmet socialne psihologije, če proces socialnega vpliva razumemo kot zaporedje ali vsoto trenutnih enostranskih vplivov ene ali več oseb na druge osebe.

Nihče ni samo izvor vpliva za druge ljudi in nihče ni samo objekt vplivanja ljudi. Ko govorimo o socialnem vplivu, mislimo vedno na obojestranski proces. Socialni vpliv je zato **dogajanje socialne izmenjave** med posamezniki, kjer smo v nekaterih primerih subjekti, v drugih pa objekti vpliva. Le abstrakcija od kompleksnosti realnih situacij nam kaže socialni vpliv kot enosmerno dogajanje. Ta abstrakcija je sicer nujen analitičen korak v raziskovanju socialnega vpliva, saj je posameznik lahko v eni akciji le izvor (subjekt) vpliva ali objekt vpliva. Vendar akciji vedno sledi reakcija, kjer se subjekt in objekt vpliva zamenjata.

Če opazujemo le eno akcijo, le eno smer vpliva, potem razlikujemo pri socialnem vplivu naslednje dejavnike:

- izvor vpliva,
- proces posredovanja vpliva,
- cilj (objekt) vpliva.

Izvor socialnega vpliva je »oddajnik« takšnih informacij, ki sprožijo spremembo v mnenjih, stališčih, sodbah drugega posameznika oz. objekta vpliva.

Cilj socialnega vpliva je »prejemnik« teh informacij.

Proces socialnega vpliva pa poteka kot prenos informacij od oddajnika do prejemnika.

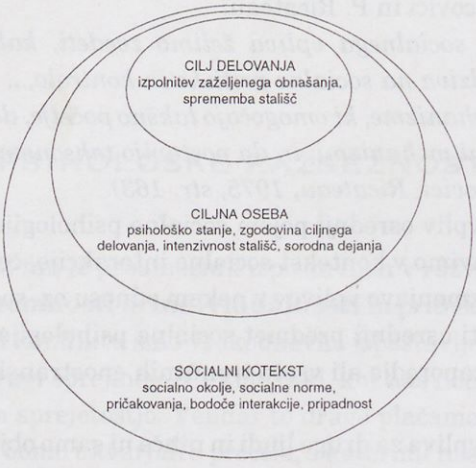
Secord in Backman (1976) tem trem kategorijam socialnega vpliva dodajata še socialni kontekst, ki pomembno sodeluje pri realizaciji socialnega vpliva.

Socialni kontekst je okolje ciljnega delovanja, npr. zadolžitve, pričakovanja, socialne norme, definicije socialne situacije.

Ciljno delovanje je po mnenju Secorda in Backmana le del obsežnejših komunikacijskih oz. interakcijskih procesov v socialni okolici. Navedene kategorije in njihove odnose lahko ponazorimo s krogi. Vsak krog pomeni neko področje iz celotnega social-

nega konteksta socialnega vpliva, krogi pa vključujejo drug drugega. Ta razmerja vključenosti nakazujejo, da nobena od navedenih »kategorij« socialnega vpliva ni samostojna, temveč je v odnosu z drugimi kategorijami.

Slika 28: Učinkovanje socialnega vpliva na prejemnika (Secord, Backman 1976, str. 83)



Pomemben vidik socialnega vpliva, ki je bil pogosto zanemarjen v raziskovanju, je **odpornost** na socialni vpliv, sposobnost avtonomnega delovanja, obnašanja, razmišljanja, sposobnost avtonomnih predstav – kljub socialnemu vplivu. Z upoštevanjem odpornosti ljudi na določen socialni vpliv se izognemo enostranskemu obravnavanju socialnega vplivanja kot nereflektiranega podrejanja ljudi.

Vpliv, moč, nadzor

Če razumemo socialni vpliv zgolj kot sekvenco enostranskih pogojevanj, potem pojem socialnega vpliva praktično sovpade z njemu sorodnima pojmoma: **socialne moči** oziroma **socialne kontrole** (nadzora). Ti trije pojmi se velikokrat prekrivajo in so v strokovni literaturi in v vsakdanjem življenju tudi sicer zelo nejasno ločeni (Poitou, 1975; Moscovici, 1979).

V socialni psihologiji govorimo o socialni moči tedaj, ko lahko z veliko verjetnostjo napovemo, da bo določena oseba oziroma socialni dejavnik (skupina, institucija, država, družba) pomembneje vplival(a) na obnašanje, stališča, mnenja, čustva, motive drugih posameznikov oziroma drugih socialnih dejavnikov in jih bo spravljala v odnose odvisnosti in podrejenosti. O socialni kontroli pa (praviloma) govorimo kot o sredstvu za izvajanje socialne moči.

O socialnem vplivu torej govorimo takrat, kadar imajo vsi akterji v odnosu oz. socialni situaciji enake možnosti, da bodo usmerjali delovanje drugih akterjev v situaciji.

Po mnenju Moscovicija (1979) v socialni psihologiji pogosto prihaja do neupravičene zamenjave pojmov socialne moči in socialnega vpliva. Moscovici dokazuje, da socialna **moč predpostavlja socialno odvisnost** enega socialnega dejavnika od drugega. **Vpliv pa pomeni** predvsem medsebojno izmenjavo idej in akcij, oz. pomeni kvečjemu **socialno soodvisnost**. Socialni vpliv je v tem smislu širši pojem. Vsaka moč vsebuje tudi vpliv (ene osebe ali skupine na druge). Vpliv pa ne vsebuje nujno odnosov moči, ampak so odnosi lahko povsem egalitarni.

Moscovici pravi, da je temeljna razlika med socialnim vplivom in socialno močjo v sredstvih delovanja na drugega. Vpliv temelji bolj na vrednotah, normah, pravilih, socialna moč pa deluje bolj s pomočjo prisile. O tem piše:

> *»Zato da avtoriteta staršev, učiteljev, nadzornikov itn. ne zgreši svojega učinka, je prav tako nujno, da vzdržuje in socialno deli določene vrednote, ki zadevajo družino, šolo ali delo. Kakor hitro se te vrednote spremenijo, oslabijo ali ukinejo, potem ostaja samo gola moč, ki sloni na prisili. Takšna ne more propagirati nobenih vrednot ali jih na novo oživljati in tudi ne legitimirati. Zato vse družbe ustvarjajo in ohranjajo vzporedne institucije, ki so določene za razglašanje vrednot, norm in ideologij; na kratko rečeno, za izvajanje vpliva. Vloga teh institucij je med drugim v legitimiranju moči« (Moscovici, 1979, str. 77).*

Ker moč že predpostavlja vpliv in je deloma rezultat vpliva, ne moremo imeti moči tudi za vzrok vpliva, sklepa Moscovici (1979). Moč ne more biti oboje hkrati, vzrok in učinek vpliva. Moč in vpliv sta seveda medsebojno povezana in sta si podobna, toda povezava med obema ne poteka enosmerno, niti ni (vedno) eden od obeh pojavov pogoj za drugega. Moč je pogoj za socialni vpliv le v domnevnih situacijah odvisnosti, ni pa vzrok te odvisnosti. Pretesno povezovanje instrumentov moči in socialnega vpliva avtoritet je lahko celo nefunkcionalno.

Družbe, ki se zavedajo, da grožnja z instrumenti moči, z dominacijo, često zgreši svoj cilj, zato ločijo:

- **instrumente moči**,
- **instrumente vpliva**.

Ljudje moči ne podlegajo avtomatsko in prostovoljno. Predvsem se skušajo obraniti pred omejevanjem svoje neodvisnosti v izbirah stališč, vrednot in prepričanj. Vojska ali policija sta le redko kanal za promocijo in utrditev ideologij, vrednot in norm. To vlogo raje prepuščajo vzgojiteljem, duhovnikom in propagandistom.

Socialna moč je torej sposobnost za napovedljiv (običajno tudi nameren) družbeni vpliv določenih socialnih subjektov (posameznikov, skupin, institucij, medijev). S socialno močjo si podrejajo druge socialne subjekte.

S **socialno kontrolo** pa izvajamo nadzor nad uresničevanjem moči v konkretnih razmerah (Dekleva, 1987; Wiemann, Giles, 1990). Socialna kontrola je oblika socialnega vpliva, s katerim ugotavljamo, ali podrejeni socialni subjekti delujejo v okviru pričakovanj oziroma domnevnih vzorcev socialnega delovanja, ki jih definira ali reprezentira nosilec (izvor) socialne moči.

1.2 Oblike socialnega vpliva

Najpreprostejša oblika socialnega vpliva je **prisotnost drugih oseb** v socialni situaciji. Bolj kompleksni vplivi pa so usmerjeni pritiski na medsebojno usklajevanje posameznikov, da bi ustrezali določenim pričakovanjem, merilom, normam ali da bi skupno razrešili nek problem. Poznamo tri glavne oblike takšnega usmerjenega vpliva:

- uniformnosti,
- poslušnosti,
- konformnosti.

Uniformnost pomeni pristajanje posameznika na tihe domneve o tem, kaj je socialno zaželeno in pričakovano oziroma nezaželeno in nepričakovano obnašanje.

Poslušnost je pritisk na posameznika, da prilagodi svoja stališča, mnenja, vrednote in norme vladajočim normam obnašanja, stališčem, mnenjem, vrednotenjem in ocenjevanjem v neki socialni situaciji (skupini, instituciji, množici).

Konformnost pa je zavestno sprejemanje večinskih ali vladajočih norm obnašanja ipd., čeprav nasprotujejo osebnim stališčem in željam posameznika.

Konformnost ima dve obliki:

- **popustljivost** (compliance),
- **konverzijo**.

Popustljivost je zunanje podrejanje socialnemu vplivu, ki ne terja zasebnega spreminjanja prepričanj posameznika.

Konverzija pa pomeni, da posameznik navzven in zasebno sprejema intence socialnega vpliva, npr. spremembo svojih prepričanj. V tem primeru posameznik internalizira (ponotranji) socialni vpliv oz. socialni pritisk.

Razmerje med temi pojmi je takšno, da uniformnost vključuje tako konformizem kot poslušnost, vendar pa ju tudi presega. Predvsem pa uniformnost ne temelji na socialnem pritisku, ampak na spontanem sledenju modelom, zunanjim akcijam itn. Spontano usklajevanje delovanj, želja in mnenj med člani skupine namreč lahko nastane tedaj, ko še niso definirane skupne norme, cilji, vrednote, mnenja skupine, temveč na osnovi medsebojne interakcije posameznikov sploh šele prihaja do »večinskega« načina delovanja, mnenja, cilja. Posamezniki v skupini tedaj spontano »uganejo«, kaj naj bi jim bilo skupno, sledijo implicitnim predstavam o zaželenem, ki nastajajo sproti v interakciji. Pri konformizmu in poslušnosti pa govorimo o izrecnem podleganje socialnemu pritisku.

Navedenih oblik socialnega vpliva tudi ne moremo strogo razlikovati med seboj. Zato so te oblike bolj **analitična pojmovna orodja** za konceptualizacijo socialnega vpliva kot pa realno različni pojavi.

VPLIV PRISOTNOSTI DRUGIH OSEB

Najenostavnejši primer socialnega vpliva je vpliv prisotnosti drugih ljudi na posameznika, ko med temi ljudmi in posameznikom ni nobene (vsaj ne zavestne) interakcije. Drugi ljudje tedaj delujejo le s svojo prisotnostjo. Socialnopsihološke raziskave so se začele ravno z ugotavljanjem psiholoških sprememb, do katerih prihaja pri posamezniku, če so prisotni drugi ljudje. Psihologi so že zgodaj odkrili, da ljudje bolje rešujejo naloge, če so zraven tudi drugi ljudje. Ta učinek se pojavi ne glede na to, ali drugi opazujejo posameznika (**učinek publike**), ali pa se zgolj ukvarjajo s podobnimi aktivnostmi (**učinek soaktivnosti**).

Socialnopsihološke raziskave so pokazale, da prisotnost drugih ljudi deluje predvsem na dva načina, in sicer vzpodbudno ali zaviralno. Zato govorimo predvsem o dveh učinkih prisotnosti drugih ljudi:

- **socialna olajšava,**
- **socialna zavora.**

Allport je bil eden prvih psihologov, ki se je sistematično ukvarjal s tem pojavom. Poskusnim osebam je dajal različno težke naloge, od preprostega križanja črt v tekstu do logičnega spodbijanja podanih argumentov. Poskusne osebe so bile bodisi same v sobi ali skupaj s še drugimi osebami. Rezultati so bili boljši, če je bilo v sobi več oseb. Ta učinek je bil večji pri reševanju lažjih nalog in se je izničil pri reševanju težjih nalog. Temu učinku pravimo **socialna olajšava**. Allportovo ugotovitev, da ta učinek popusti pri zapletenih nalogah, so potrdili tudi drugi raziskovalci (Dashiell, 1930; Pessin, 1932). Negativnemu učinku prisotnosti drugih oseb pa v psihologiji pravimo **socialna zavora**.

Cottrell (1972) je domneval, da prisotnost drugih poveča storilnost, zato ker se posameznik čuti, da ga druge osebe ocenjujejo, da ga torej nagrajujejo ali kaznujejo. To dejstvo potrjujejo tudi rezultati raziskav vpliva nenevtralnih drugih na posameznika. Tako so bili rezultati v reševanju problemov pri večini poskusnih oseb veliko slabši, ko so bili prisotni sovražno razpoloženi do posameznika. Učinek prisotnosti drugih pa se zelo poveča, če drugi pozitivno reagirajo na posameznika.

V realnih okoliščinah pa le redko nastopi situacija, ko so druge osebe zgolj navzoče in niso v interakciji s posameznikom, zato so učinki socialne olajšave ali socialne zavore lahko precej močnejši. Mera razburjenja, ki poveča motivacijo za rešitev, se zviša tudi tedaj, ko nastopi neka ogrožujoča ali nova situacija, in tedaj, ko lahko druge prisotne osebe dobro nadzorujejo posameznika, ki ga opazujejo.

Kadar pa je naloga težavna in nova ter druge osebe sodelujejo s posameznikom pri reševanju problema, tedaj so njihovi vplivi bolj zapleteni. Pri skupnih nalogah je velikokrat sploh nemogoče izmeriti individualne prispevke. Tedaj se uveljavi tretja vrsta socialnega vpliva zaradi prisotnosti drugih oseb, ki ji pravimo **socialna popustljivost**. To je pojav, da se posameznik manj trudi pri reševanju problema, kadar ve, da individualni prispevki niso strogo določljivi. Tedaj se odgovornost za rešitev

problema porazdeli med posameznike, nihče pa se ne čuti zares osebno odgovornega za reševanje problema.

Te ugotovitve nas vodijo k domnevi, da se socialni vplivi na posameznika povečujejo s stopnjo intenzivnosti in z obsegom interakcije med posamezniki. V vsakdanjem življenju vsak trenutek čutimo medsebojne odvisnosti med nami in drugimi ljudmi. Nekatere od teh odvisnosti delujejo olajševalno, druge pa oteževalno na reševanje naših problemov. Tu pa se že začno sistematični učinki skupin in družbe na posameznike.

1.3 Socialna uniformnost

Psihologi so pogosto opažali, da se razvijejo med člani istih skupin različne podobnosti: podobno reagiranje, govorjenje, podobno oblačenje ipd., čeprav med člani skupin ni bilo nobenih posebnih dogovorov ali pa eksplicitnih pravil obnašanja.

> Že od šestdesetih let naprej se med mladimi razvija uniformen slog oblačenja (jeans) in uniformno sprejemanje imidža mladinske množične kulture. Vendar večinoma ni šlo za zavestno dogovarjanje med mladimi. Kaj je vzrok takšne spontane uniformnosti med ljudmi? Zakaj npr. tako visok odstotek mladih že desetletja pretežno oblači jeans? Jeans ni posebno poceni, ni posebno udoben, je hladen pozimi in topel poleti. Po modnih standardih bi težko rekli, da je lep. Ali mladi nosijo jeans zato, da bi bili drugačni od odraslih, ali zato, da jih vrstniki ne bi socialno zavrnili?

Na vprašanje, zakaj se dogaja uniformnost med ljudmi, je težko odgovoriti. Na prelomu stoletja so bili socialni misleci prepričani, da je uniformnost med ljudmi posledica **socialnih instinktov**, ki motivirajo človeka, da posnema druge. Razvojni psiholog J. M. Baldwin je npr. trdil, »da je posameznik pravi pravcati kopirni stroj« (Gergen, Gergen, 1986, str. 254). Seveda je za današnje razmere ta razlaga preenostavna.

Socialni psihologi se danes pri razlagi pojava uniformnosti naslanjajo predvsem na dva psihosocialna fenomena, ki vplivata na socialno uniformnost v družbi:

- na fenomen **socialne primerjave**,
- na vpliv **socialnih norm**.

Oba fenomena sta prisotna v socialnih situacijah in odnosih med ljudmi in vsekakor vsak na svoj način delujeta na socialno vedenje ljudi, da to vedenje postaja bolj enotno in predvidljivo. Oba torej vplivata na **razvoj uniformnih vzorcev obnašanja**.



Slika 29: Kadar je skupina zelo pomembna za člane, se v njej lahko razvije velika uniformnost (Baum, Fisher, Singer, 1985, str. 307)

SOCIALNA PRIMERJAVA

Posamezniki pogosto zaradi občutka negotovosti, nejasnih informacij ipd. raje sledijo drugim ljudem, posebno večini v skupini, kot pa svojim lastnim nameram, mnenjem, stališčem, občutkom ali čustvom. Odločitve o svojem obnašanju sprejemajo tako, da se primerjajo s podobnimi posamezniki, skupinami itn.

Prav pojave socialne primerjave so socialni psihologi posebno vneto raziskovali. L. Festinger (1957), S. Asch (1952), M. Sherif (1966) in drugi avtorji so celo menili, da je socialna primerjava osnova vsega socialnega vplivanja ter razlog za razvoj socialnih norm in konformnega obnašanja ljudi v skupinah.

Naraščanje nejasnosti ali mešanje objektivnih meril v socialnih situacijah in dejavnostih povzroča pri posameznikih notranjo negotovost. Zato iščejo pojasnila v zunanjih situacijah, iščejo zunanje vzore za lastno ravnanje. Po Sherifovem mnenju je uniformnost toliko večja, kolikor manj so strukturirani dražljaji, objekti ali situacije, ki so kontekst socialnega vpliva. Uniformnost se poveča tudi, če imamo opravka s kompleksnimi socialnimi dražljaji ali z vrednotami (Sherif, 1966).

Sherifov eksperiment o avtokinetičnem učinku

Leta 1935 je M. Sherif izvedel eksperiment, ki je pokazal na moč socialne primerjave z drugimi osebami pri ocenah nejasnih optičnih vtisov. V eksperimentu je uporabil znano optično prevaro – **avtokinetiči učinek**.

Do avtokinetičnega učinka pride, če gledamo na svetlo pego v povsem temni sobi. Tedaj se nam bo zdelo, da se ta pega giblje. Seveda je ta vtis povsem subjektiven in vsak posameznik lahko »vidi« povsem drugačno gibanje.

Sherif je puščal poskusne osebe same v temno sobo, tako da so najprej posamično

ocenjevale gibanje pege. Rezultati so pokazali zelo različne ocene. Vsaka poskusna oseba je videla drugačno gibanje pege.

Nato je postavil te poskusne osebe skupaj v isto temno sobo in jih zopet povprašal, kaj vidijo. Rezultati so pokazali, da so se mnenja sedaj zelo poenotila, oziroma da so konvergirala v neki centralni točki (Gergen, Gergen, 1986, str. 257).

Zastavlja se nam vprašanje, ali poskusne osebe zares verjamejo v spremembe svojih mnenj. Sherif je po končanem eksperimentu ponovno vprašal poskusne osebe, ali so imele vtis, da so drugi skušali vplivati nanje. A vse po vrsti so to odločno zanikale. Zanimivo je, da so poskusne osebe tudi po ponovljenem poskusu, ko so bile zopet same v zatemnjeni sobi, ostale pri tistih ocenah, ki so jih sprejele ob prisotnosti drugih oseb.

Drugi raziskovalci so ugotovili, da so se celo po enem letu še poznali učinki eksperimenta. Tiste osebe, ki so sodelovale pri prvem poskusu, so v kasnejših poskusih z drugimi poskusnimi osebami te osebe prepričevale o pravilnosti svojih ocen, ki so jih oblikovale pod vplivom prve skupine (Gergen, Gergen, 1986).

Primerjava »navzgor« in primerjava »navzdol«

Sherifove in druge raziskave socialne primerjave so pokazale, da je uniformnost mnenj, stališč in dejanj tem večja, čim bolj so si osebe podobne, in da se ta učinek zmanjša, če je skupina sestavljena iz preveč heterogenih oseb (Gergen, 1986).

Osebe se največkrat in najraje primerjajo s tistimi, ki imajo nekoliko boljše rezultate in so atraktivnejši. Včasih pa se primerjajo tudi s tistimi, ki imajo nekoliko slabši uspeh. V prvem primeru gre za »**primerjavo navzgor**«, v drugem primeru za »**primerjavo navzdol**«. Ne moremo reči, katera od obeh primerjav je bolj pogosta, ker ljudje uporabljajo obe, vendar odvisno od okoliščin.

Primerjava navzgor je pogostejša tedaj, ko je posameznik bolj prepričan vase ali o rezultatih svojega dela. S primerjanjem svojih rezultatov z rezultati oseb, ki so malo boljše od posameznika, slednji dobi motivacijo za nadaljnje delo, dobi merilo za svoje aspiracije.

Primerjava navzdol pa je bolj pogosta tedaj, ko ima posameznik vtis, da ni uspešen v svojem početju. Tedaj se rad primerja z osebami, ki so še manj uspešne ali imajo še manj sreče od njega (Gergen, Gergen, 1986). S tem se posamezniku lastni problemi zazdijo manj resni. Na ta način ohranja svojo osebnostno integriteto in samopodobo.

Te razlage imajo seveda tudi svoje meje. Če je nekdo zelo uspešen v reševanju problemov, potem je običajno tudi bolj samozavesten in manj negotov. Torej se bo na splošno manj zanašal na mnenja drugih oseb, pa četudi so morda uspešnejše in veliko boljše od njega. Včasih pa ravno primerjava tako z ekstremno uspešnimi kot z ekstremno neuspešnimi osebami poviša samozavest posameznika, da vztraja pri svojem mnenju (Goethals, Nelson, 1973).

1.4 Vpliv socialnih norm

Socialne norme so eksplicitna ali implicitna pričakovanja in standardi socialnega delovanja, pa tudi standardi govorjenja, razmišljanja, čustvovanja posameznikov v različnih situacijah. Socialne norme praviloma ustvarjajo skupine, da bi si njihovi člani olajšali potek socialnih interakcij in ohranjali stabilne socialne odnose.

Delovanje posameznika, ki je v skladu z normami, ima običajno zanj ugodne posledice, medtem ko delovanje v nasprotju z normami privede do odklanjanja večine. Prav ta povezanost norm s **sistemom pozitivnih** in **negativnih sankcij** ustvarja kanale socialnega vpliva oziroma socialnega pritiska, ki ustvarja uniformnost v obnašanju, mišljenju in govoru med člani socialnih skupin.

Dejali smo, da socialne norme niso nujno kodificirane, formalno eksplicirane v predpisih, temveč so velikokrat implicitne, neformalne in delujejo nezavedno. Zato nastaja socialna uniformnost kot posledica zavestnega podrejanja socialnim normam ali kot posledica nezavednih socialnih vplivov, ki so rezultat sledenja implicitnim socialnim normam. Ta druga oblika normativnega vpliva na ljudi je velikokrat učinkovitejša in trajnejša kot zavestno sledenje normam.

Normativni vpliv, informacijski vpliv

Normativni vpliv je komplementaren **informacijskemu vplivu**, tj. učinku znanja, izkušenj in sprejetih informacij na spremembe vedenja ali stališč (Deutsch, Gerard, 1955). Čisti normativni vpliv je redek, npr. pri eksperimentih, kjer poskusne osebe spreminjajo svoje vedenje ali stališča le zaradi prisotnosti drugih ljudi, zaradi moči avtoritete, večine, a pri tem ni prišlo do nobene komunikacije med njimi. Čim nastopi komunikacija, deluje tudi informacijski vpliv.

Kadar se posameznik ravna predvsem po normativnem vplivu, pomeni, da je ujemanje delovanja s socialnimi normami zanj pomembnejše kot ujemanje ravnanja z lastnim mnenjem (tudi ujemanje z večino je lahko norma). V primeru informacijskega vpliva pa pomeni, da si oblikuje mnenje na osnovi prejetih informacij in da to vpliva na njegovo dejavnost.

Eksperimenti kažejo, da dajemo ljudje prednost informacijskemu vplivu toliko časa, dokler so na voljo od socialnih okoliščin neodvisni izvori informacij, ki nam pomenijo merilo objektivnosti. Normativni vpliv pa narašča toliko bolj, kolikor bolj smo odvisni od socialnih okoliščin in kolikor manj je neodvisnih izvorov informacij. Če neodvisnih izvorov informacij ni, smo povsem odvisni od socialnega konteksta (npr. mnenja večine v skupini, mnenja avtoritet itn.), in tedaj preostane le še normativni vpliv (Secord, Backman, 1976).

Čeprav se zdi, da ima informacijski vpliv glede na neodvisnost in utemeljenost prednost pred normativnim, pa normativni vpliv v določenih primerih bolj olajša so-

cialno interakcijo, kot bi jo sledenje zgolj informacijskemu vplivu. To je npr. tedaj, kadar nam informacijski vpliv daje nezanesljive, ambivalentne ali celo nasprotujoče si informacije. Takrat nam obstoj skupinske norme olajša interakcijo in odnose osvobodi nepotrebnih napetosti.

Normativni vpliv lahko prepreči tudi škodljive spopade za premoč in druge konflikte v skupinah. Namesto konflikta se raje sklicujemo na skupno normo ali pravilo. Tedaj pade odgovornost za konflikt na tistega, ki krši normo. Namesto neposrednih medosebnih in psihološko bolj obremenjujočih konfliktov imamo potem opravka z bolj abstraktnimi, neosebnimi konflikti posameznika z normo/pravilom. Sklicevanje na normo nam zato velikokrat prihrani nepotrebno uporabo moči in s tem povezanih tveganj in škode.

Ena od pomembnih razlik v učinkih med normativnim in informacijskim vplivom je tudi, da normativni vpliv pretežno proizvaja **popustljivost** pri ljudeh; torej le zunanjo spremembo brez zasebne spremembe. Informacijski vpliv pa vodi v **konverzijo** (javno in zasebno spremembo) (Sampson, 1991).

Tipična je npr. Sampsonova izkušnja s skupinami za učenje skupinske dinamike. Tisti posamezniki v njih, ki so iskali predvsem priznanje skupine, so skušali slediti njenim normam in napotkom skupinskega vodje, ne glede na svoja prepričanja. To se je kazalo tako, da so veliko govorili in kazali več emocij v stikih z drugimi člani skupine.

Po drugi strani pa so tisti, ki so želeli predvsem pridobiti nova znanja o skupinski dinamiki, zasledovali, kaj se v skupini dogaja, in so temu ustrezno spreminjali svoja prepričanja in mnenja. Ravnali so se predvsem po svojih mnenjih in sledili napotkom skupinskega vodje.

Razlika med normativnim in informacijskim vplivom je primer splošnejše razlike v podrejanju informacijam, ki jih dobivamo iz okolja. Podrejamo se namreč lahko bodisi izvoru informacij (npr. drugim osebam) bodisi informacijam samim (vsebini sporočila). **Normativni vpliv pomeni podrejanje izvoru informacij, informacijski vpliv pa njihovi vsebini.** Zato je poimenovanje »informacijski« oz. »normativni vpliv« nekoliko dvoumno, saj se v obeh primerih odzivamo na določene informacije iz okolja; gre le za različne vidike informacij.

Socialne norme in pravila

Podoben pojav kot socialne norme so tudi **pravila**. To so obrazci obnašanja, ki jim sledijo člani skupine, ko se znajdejo v situaciji, da razrešujejo problem ali realizirajo skupen cilj. Osnovna razlika med pravili in socialnimi normami je, da so pravila močno odvisna od situacije. Pravila se konstituirajo in razvijejo skupaj s situacijo, namreč v poteku njenega definiranja. Pravila so tudi bolj fleksibilna kot norme. Spreminjajo se skladno s spremembo situacije in velikokrat izginejo, ko situacija preneha (Argyle idr., 1981).

Zato socialne norme pogosto definiramo tudi kot »skupke trajnih pravil« obnašanja, ki veljajo v celem spektru sorodnih situacij, ali sploh v vseh situacijah (npr. najvišje moralne norme družbe). Norme konstituirajo situacijo, pravila pa jo regulirajo.

Pravila se razlikujejo od norm tudi po tem, da niso nujno povezana s sistemom pozitivnih in negativnih sankcij (Argyle idr., 1981). Dovolj je, da posameznik razpoznava razliko med obnašanjem v skladu s pravilom in obnašanjem, ki nasprotuje pravilu ali ga krši.

Vendar pa moramo pravila razlikovati tudi od **konvencij**, ki so povsem dogovorne navade ljudi (npr. konvencije v obnašanju). Tako je pravilo, da v košarki mečemo žogo v koš z roko, medtem ko v nogometu streljamo na gol z nogo, toda le konvencija je, kako bodo oblečeni športniki obeh moštev na košarkaški ali nogometni tekmi. Res pa je, da so razlike med konvencijami, pravili in normami zelo nejasne in da ti pojavi kontinuirano prehajajo drug v drugega.

Običajno ločimo več vrst pravil:

- **konstitutivna** pravila,
- **generativna** pravila,
- **preskriptivna** pravila.

Tipična konstitutivna pravila so npr. ustavni zakoni, temeljni dogovori o organizaciji socialnega življenja v skupinah, institucijah itn. Ta pravila omogočajo obstoj socialne univerzalnosti, vzpostavljajo jo kot socialno realnost.

Tipična generativna pravila so jezikovna pravila za konstrukcijo smiselnih (pravilnih) izrazov, stavkov itn. Znana je zlasti Chomskyjeva **teorija generativne gramatike** (Chomsky, 1989). Generativna pravila se velikokrat razvrščajo po »globini«. Poznamo:

- površinska generativna pravila (npr. obnašanje na poslovnem sprejemu) in
- globinska generativna pravila (npr. etična pravila).

Preskriptivna pravila pa zapovedujejo ali prepovedujejo neko obnašanje. Precej moralnih in pravnih pravil sodi v to vrsto. Med najbolj univerzalnimi preskriptivnimi pravili je znamenita »prepoved incesta«, ki je po mnenju psihoanalize osnova vseh človeških kultur.

Razlikovanje med navedenimi vrstami pravil ni strogo in jasno. Prej bi lahko dejali, da ima večina pravil vse tri komponente: konstitucijsko, generativno in preskriptivno, le da so te komponente pri različnih pravilih različno poudarjene.

Ko govorimo o pravilih (in podobno o normah), postavljamo hipoteze o pričakovanem obnašanju posameznika. Postavljamo namreč hipotezo: »Če se posameznik ravna po pravilu, potem bo v neki situaciji ravnal tako in tako.«

Nobeno zaporedje ravnanj posameznika samo po sebi ne more biti dokaz, da posameznik res ravna po določenem pravilu, temveč to ostaja še vedno hipoteza, podvržena zavračanju. [11]

11 Če bi bila za ugotovitev vedenja po pravilu dovolj že kakršnakoli regularnost obnašanja, potem bi ravnanje po pravilih (sledenje pravilom) sovpadlo z instinktivnim obnašanjem. Na problematiko razlike med sledenjem pravilom in **sledenjem instinktom** se navezujejo zlasti razprave o

Sledenje pravilom predpostavlja, da posameznik zna razlikovati med obnašanjem, ki je v skladu s pravili, in obnašanjem, ki krši pravila. Ta »polarizacija« možnih obnašanj je bistvena za pravila. Zato pri postavljanju domneve o sledenju pravilu pogosto domnevamo še to, da posameznik vsaj deloma tudi zavestno sprejema pravilo in zna ga uporabiti tako za oceno lastnih kot tujih dejanj. Seveda lahko zavest o sprejemanju pravil zelo niha od pravila do pravila.

Veliko pravil je povsem implicitnih, ljudje jim sledimo že avtomatsko, nezavedno.[12] Vendar pa v določenih situacijah lahko aktualiziramo znanje o pravilu, npr. tedaj, ko ugotavljamo, da drugi ali mi sami kršimo pravilo. Argyle je celo ugotavljal, da obstajajo številna pravila, ki uravnavajo kršenje pravil (Argyle idr., 1981). To pomeni, da ljudje pravzaprav ne moremo »skočiti« iz sveta pravil v nekakšno čisto »naravno« spontanost, temveč preidemo od enih pravil k drugim.

VPLIV NORM IN PRAVIL NA SOCIALNO OBNAŠANJE LJUDI

Skupinske dejavnosti ljudi vedno znova privedejo do vzpostavljanja različnih pravil in socialnih norm, ki jih sprejme večina v skupinah. Ko se razvije neka norma ali pravilo obnašanja, potem se načini obnašanja, mnenja, sredstva za zadovoljevanje potreb oziroma vsa socialna dejanja razdelijo v štiri kategorije:

- v **dovoljene** in **prepovedane**,
- v **vključene** in **izključene** (Moscovici, 1979).

Prepoved incesta npr. razdeli ženske v dostopne in nedostopne. Prometna pravila določajo, kdaj mora voznik ustaviti in kdaj lahko odpelje naprej itn.

Norme in pravila segajo od najresnejših do najbolj trivialnih. Vsa pa razdvajajo področje obnašanja, mišljenja in čustvovanja na pozitivno področje (lepo, prijetno, uspešno...) in negativno področje (slabo, neprijetno, neuspešno...). Vsaka človeška dejavnost tako dobi socialno sprejemljiv ali socialno nesprejemljiv (asocialni) značaj, pač glede na to, h kateremu področju pripada neka dejavnost.

Takšna kategorizacija dejavnosti ni nič absolutnega. Tudi kakšno asocialno ali odklonsko ravnanje lahko ostaja znotraj horizonta dejanj, ki upoštevajo neke skupinske norme. Odklonsko vedenje lahko predstavlja možnost alternativnega delovanja in obnašanja in včasih celo izrecno privlači ljudi prav zato, ker je prepovedano. Zato vsaka norma, vsako pravilo odpira alternativo v delovanju, obnašanju, mišljenju in čustvovanju ljudi. Med skupinsko uniformnostjo in odklonskim ravnanjem pa obstaja trajen notranji konflikt in napetost (Moscovici, 1979).

Socialne norme se začno razvijati v vsaki nekoliko trajnejši skupinski interakciji ljudi. Že v situaciji gole prisotnosti drugih oseb, ki jo je raziskoval Sherif v eksperi-

---

»**sledenju pravilu**« v sodobni filozofiji (npr. Wittgenstein, 1969; Kripke, 1982; Chomsky, 1989; Ule A., 1990).

12 Ta pravila zlasti proučuje **etnometodološka** teorija v socialni psihologiji in sociologiji (Goffman, 1971; Cicourel, 1973; Garfinkel, 1967).

mentu o avtokintetičnem učinku, nastane preprosta in **implicitna** socialna norma, ki regulira oblikovanje mnenj oseb o tem, kar zaznavajo (vidijo). Vendar je tej normi manjkala moč pozitivnega in negativnega sankcioniranja reakcij posameznikov, zato so ostale na nivoju implicitnih pravil presoje.

Eksplicitne socialne norme pa vsebujejo tudi zavest o možnih pozitivnih/negativnih sankcijah oziroma posledicah za delovanje (obnašanje), ki je v skladu/nasprotju z normami. Posamezniku takrat vedno preostaja dvoje: slediti ali ne slediti socialnim normam. Presoditi mora, kaj mu več pomeni: koristi (dobiček, nagrada), ki jih ima zaradi spoštovanja norme, ali stroški (izgube, kazni) zaradi nespoštovanja norme. Čeprav se pri upoštevanju socialnih norm pogosto ravnamo po načelu socialne menjave, »nekaj žrtvujem (nečemu se odpovem) zato, da bi nekaj pridobil«, pa to ni nujno pri vseh normah.

Če so norme in pravila postavljena tako, da njihovo spoštovanje prinaša nedvomno korist ali pozitiven rezultat vsem, ki jim sledijo, potem delujejo vzpodbudno. Motivirajo ljudi za pozitiven dosežek, ne da bi bilo pri tem potrebno računati na negativne sankcije zaradi nespoštovanja norm oziroma pravil. Na primer norme, ki preprečujejo nepotrebne konflikte, že s tem preprečujejo nastanek škode in stroškov za vse, ki te norme sprejemajo, npr. norme, ki urejajo skupne dolžnosti in pravice med partnerjema v zakonski zvezi ali med partnerji pri skupnem poslu (Secord, Backmann, 1976).

Nekatere socialne norme imajo zgolj namen **označevanja članstva** v neki skupnosti. Zadovoljstva (koristi), ki jih nudijo ljudem, če sprejmejo te norme, izhajajo iz občutka pripadnosti zaželeni skupini. To velja zlasti za referenčne skupine. Tako npr. sprejemanje pravil vljudnega obnašanja in izbranega izražanja označuje pripadnost dobro vzgojeni družbi srednjega sloja, medtem ko izpolnjevanje vrednote »biti trd« označuje pripadnost neki agresivni skupini (npr. skinheadom).

Uniformnost kot posledica »socialne okužbe«

Spoštovanja norm in pravil, pa tudi kršenja pravil, se naučimo. Otroci se običajno učijo pravil tako, da se ne zavedajo alternativ. Preprosto sledijo zgledu staršev in vzgojiteljev. Šele kasneje se zavedo tudi alternativ, znajo razumeti »pravila izjem« (da »izjeme potrjujejo pravila«), naučijo se zapletene dialektike sledenja normam in občasnega diferenciranja od njih.

Šele oboje skupaj, tako sposobnost sledenja normam in pravilom kot tudi sposobnost distanciranja od njih in »kršenja« pravil, omogoča posamezniku, da se zave norm in pravil in jih nato tudi zavestno sprejme ter je sposoben refleksije o njih.

Norme in pravila lahko posredujemo drugim ljudem na različne načine: najenostavnejši je neposreden in ekspliciten način, ko npr. učitelj pove učencem, katerih pravil se morajo držati, kako naj se učijo, kaj naj berejo ipd. Starši podobno povedo otrokom, kako naj se obnašajo v posameznih situacijah. Vendar se na tak način pre-

naša le manjši del norm; večji del se prenaša s pomočjo implicitnega navajanja na norme.

Učenje socialnih norm s pomočjo sledenja vzorom uvaja tretji pomemben dejavnik socialne uniformnosti, **sledenje modelom**. Da bi se ljudje naučili uspešneje reševati različne probleme, posnemajo početje drugih. Če nekdo v skupini najde novo rešitev za nek problem, se rešitev hitro razširi v ustrezni skupini. Isto velja za vso družbo.

Množično imitiranje obnašanja modelov v skupinah se imenuje **socialna okužba** (contagion). Relevantno ravnanje se namreč bliskovito širi, kot se širi okužba z virusom. Pojav socialne okužbe je prvi opisal francoski **raziskovalec množic Le Bon**. Domneval je, da se čustva, agresivnost in nasilje širijo v množicah podobno kot nalezljiva bolezen.

Toda pojav socialne okužbe ni omejen le na navedene negativne socialne pojave. Znani so primeri nenavadnih izbruhov dejanskih bolezni, za katere zdravniki niso mogli najti fiziološkega izvora, kazale pa so vse znake socialne okužbe. »Bolniki« so namreč nezavedno imitirali drug drugega (Gergen, Gergen, 1986; Forgas, 1987). Še do danes npr. ni znano, ali so bila skrivnostna množična obolenja otrok in mladine na Kosovu leta 1988 res rezultat množičnih (in namernih) zastrupitev ali pa socialne okužbe. Morda je bila povod za to dejanska zastrupitev nekaterih oseb, ki pa so ji sledile množične »imitacije« bolezni. Podobno se je dogajalo pred leti z množičnimi obolenji deklet v palestinskih vaseh na zasedenem ozemlju v Izraelu.

Pojav socialne okužbe ima lahko tragične posledice. Spomnimo se samo vala samomorov, ki ga sproži samomor kakšne slavne osebnosti ali pa celo zgolj literarni vzori (npr. val samomorov med mladino po izidu Goethejevega »Wertherja«). Socialna okužba se dogaja tudi pri mnogih **kulturnih fenomenih**, npr. naglo širjenje (sub)kulturnih trendov, novega glasbenega sloga, novega političnega razmišljanja in obnašanja, načinov oblačenja, trendov v potrošnji. V vseh teh primerih ljudje podlegajo uniformnosti brez odpora, brez pritiska, brez posebnega notranjega nagnjenja.

2. PSIHOLOGIJA SOCIALNE MOČI

2.1 KONTEKST SOCIALNE MOČI

Socialni vpliv, socialna moč oziroma socialna kontrola so sicer podobni, primerljivi pojmi, vendar pa niso tudi zamenljivi in jih ni mogoče definirati enega z drugim, čeprav je res, da je v strokovni literaturi in v vsakdanjem življenju to zamenjevanje precej pogosto. Če npr. razumemo socialno moč zgolj kot sposobnost kakršnegakoli usmerjenega vpliva na drugo osebo, potem bi lahko vsem osebam, ki sodelujejo v neki socialni interakciji, pripisali določeno socialno moč. Vendar pa to zamenjevanje in mešanje pojmov ni upravičeno, ker se s tem zamegljujejo razlike med odnosi odvisnosti in odnosi nasploh.

Socialni vpliv je sestavina vseh interakcij, kajti socialni vpliv je velikokrat enako močan v »obe smeri« (npr. oseba A vpliva na osebo B enako močno kot oseba B na osebo A). Socialna moč pa se izvaja (kot socialna kontrola) v situacijah, kjer je en dejavnik odvisen od drugega, in kjer je odvisni dejavnik tako podvržen vplivu drugega dejavnika, da lahko nosilec moči ali opazovalec utemeljeno predvideva način delovanja drugega dejavnika. Moč torej ne pripada kakršnemukoli izvoru vpliva, temveč le posebnim, običajno **socialno definiranim (legitimiranim) izvorom vplivov**. Socialna moč posameznika pomeni mero njegove kontrole interakcij.

Ni dvoma, da spada socialna moč med najizrazitejše in najpomembnejše izvore socialnega vpliva, katerih posledica je konformno podrejanje. Vendar pa vpetost socialne moči v odnose odvisnosti kaže, da je tudi socialna moč interakcijska stvarnost, da je dispozicija za kontrolo interakcije. Socialna moč socialnega subjekta ne obstaja, če ni oseb, ki bi se ji podrejale (hotele in zmogle podrejati). To dejstvo posebej podčrtuje **menjalna teorija** moči (French, Raven, 1971; Secord, Backman, 1976; Thibaut, Kelley, 1959).

Secord in Backman takole pojasnjujeta **interakcijsko naravo** socialne moči:

> *»Socialna moč je značilna lastnost odnosa med dvema ali več osebami in jo lahko najbolje razumemo s pomočjo teorije menjave. Začasna definicija socialne moči osebe P nad osebo O je skupna funkcija njenih (tj. P-jevih) sposobnosti, da vpliva na O-jeve rezultate v odnosu do njenih lastnih rezultatov. Tako ima oseba P toliko večjo moč nad O-jem, kolikor več kontrole nad O-jevimi rezultati ima, in ko-*

likor manj so učinki takšne kontrole negativni za njene lastne rezultate. To pomeni: kadar lahko P z minimalnimi stroški veliko stori za osebo O, ali kadar lahko z majhnimi stroški izvaja močan pritisk, tedaj P izvaja znatno moč nad O-jem. To je začasna in delna izjava, kajti socialna moč je kompleksna funkcija nekih drugih dejavnikov« (Secord, Backman, 1976, str. 305).

Nadaljnja pojmovna analiza, pa tudi analiza realnih odnosov moči bi pokazala, da strogo vzeto lahko govorimo le o razmerjih »večja moč – manjša moč«, oziroma natančneje o razmerju »P ima več moči kot O«, ne pa o absolutnih lastnostih »P ima moč«. Govorjenje o moči kot lastnosti osebe je torej le abstrakcija, izpeljana iz odnosa nadmoči. Nekdo ima moč le glede na določene osebe in le v omejeni količini, ne pa nasploh.

Kot nadaljujeta Secord in Backman, socialna moč ne nastane zaradi osebnostnih značilnosti posameznika, ki ima moč, temveč je odvisna od vsakokratnih medosebnih odnosov in od veljave teh odnosov v kontekstu večje socialne strukture. Moč predsednika nekega podjetja npr. sloni primarno na njegovem položaju – ta ga usposoblja za odločitve, ki imajo temeljni vpliv na uslužbence podjetja in na njihovo dejavnost.

Če npr. vodja prekorači »meje« svojih pooblastil, potem se mu skupina, ki jo vodi, upre in je konec njegove moči. Celo najbolj absolutni vladarji so lahko obdržali oblast le toliko časa, dokler so se zavedali meja svoje moči in svoje soodvisnosti od podrejenih, torej dokler so se zavedali tudi njihove moči. Kadar so na to pozabili, so običajno hitro izgubili oblast.

Komponente socialne moči

Tudi pri socialni moči lahko razlikujemo med:

- izvorom (nosilcem) moči,
- sredstvi moči,
- cilji moči,
- socialnimi odnosi moči,
- socialnim kontekstom moči,
- ciljnim procesom moči (socialnim nadzorom).

Izvor (nosilec) socialne moči je socialni dejavnik (oseba, skupina, institucija), ki ji lahko pripišemo sposobnost napovedljivega vplivanja na delovanje drugih socialnih dejavnikov, ki so odvisni od izvora socialne moči.

Sredstvo moči je vse, kar lahko izvor moči uporabi, da doseže podrejanje drugih dejavnikov.

Cilj socialne moči so socialni dejavniki, ki trpijo vpliv socialne moči.

Socialni odnosi moči so odnosi odvisnosti med izvorom in cilji socialne moči.

Socialni kontekst vsebuje dejavnike, ki legitimirajo ali delegitimirajo, utrjujejo ali slabijo socialno moč (normativni sistemi, ideologije, socialni status in socialne vlo-

ge, znanje in kompetence oseb itn.).

Ciljni proces socialne moči pa pomeni mehanizme socialne kontrole, delovanje vseh dejavnikov, ki so vpleteni v izvajanje ali podrejanje socialni moči.

Med temi komponentami socialne moči je najpomembnejši odnos moči. Šele odnos moči »podeljuje« nosilcu moči kompetentnost in vplivnost. Ne definira nosilec moči s svojimi značilnostmi nekega odnosa kot odnosa moči, ampak odnos definira nosilca moči.

Seveda pa obstaja vrsta povsem psiholoških, osebnostnih kvalitet in značilnosti, ki se navezujejo na socialno moč, a niso identične z njo. Take osebnostne značilnosti so želja po moči, želja po dominaciji, samozavest itn. Do varljivega vtisa o socialni moči kot lastnosti nekega subjekta, torej brez odvisnosti od drugih subjektov, ki vzpostavljajo razmerje (nad)moči, prihaja prav zato, ker ljudje izenačujemo psihološka stanja, kvalitete in osebnostne značilnosti nosilcev moči s samo močjo.

2.2 Sredstva moči

McClelland je verjetno najvplivnejši socialni psiholog, ki je raziskoval doživljanje moči in potrebo posameznika po moči (McClelland, 1978). Kljub obsežnim raziskavam o pozitivnih in negativnih vidikih doživljanja moči in potrebe po moči pa tudi iz njegovih raziskav izhaja, da moramo razlikovati socialno moč kot interakcijski potencial od osebnostnih in psiholoških značilnosti in kvalitet nosilcev moči.

V večini sodobnih socialnopsiholoških razprav in teorij o socialni moči sta v ospredju dve komponenti socialne moči:

- **sredstva moči,**
- **odnos odvisnosti**.

Razlikujemo sredstva, ki služijo izvajanju moči, ter alternativna sredstva, to je sredstva, ki ne terjajo uporabe moči, a prav tako pripeljejo do rešitve problema ali naloge.

Če ima npr. oseba O na voljo druga sredstva in jih lahko uporabi ob relativno majhnih stroških, potem se zmanjša moč P-ja nad O-jem. To je najbolj očitno v primeru ekspertske moči: eksperti vplivajo na druge zaradi svojega znanja. Če bi bil vsakdo ekspert, potem bi bili eksperti brez moči. Oseba je v odnosu z drugo osebo toliko močnejša v tem odnosu, kolikor bolj so redka alternativna sredstva za reševanje problemov, ki jih rešujeta obe osebi. Ekspert je na primer toliko vplivnejši, kolikor teže je najti podobnega strokovnjaka ali se dokopati do znanja, ki ga ima.

Načini, kako nosilec socialne moči nadzoruje delovanje drugih ljudi, so zelo raznovrstni. Najpogostejši način je **kombinacija pozitivnih** (nagrad) in **negativnih sankcij** (kazni), s katerimi nosilec moči motivira podrejene, da sledijo njegovim napotkom ali ukazom. Nosilec moči pa lahko deluje kot pozitivna avtoriteta, kot vzor-

nik. Tudi privlačnost ali ljubezen so lahko sredstva socialne moči.

Zanimivo je, da fizična moč v socialnih interakcijah ne pomeni veliko, saj ni posebno učinkovita in tudi ne stabilna podlaga za socialno kontrolo. Potrebuje namreč nenehno prisotnost močnejšega dejavnika, tako da podrejeni neposredno čutijo grožnjo s fizično močjo.

Odločilno vlogo pri vzpostavljanju socialne moči imajo socialni status in socialni pomeni posameznih vrst socialne moči, predvsem stopnja **legitimnosti** moči, njene utemeljenosti s sistemom norm, vrednot in ideologije neke družbene skupnosti. To dejstvo seveda dela socialno moč za zelo odvisen socialni pojav, saj vsaka sprememba normativne podlage socialne moči le-to v temelju ogrozi, jo spremeni najprej v fizično moč (nasilje) in nato v nemoč.

Pojem socialne moči potrebuje svoj **kontrastni** oziroma **komplementarni pojem**, ki zajema reakcije drugih socialnih subjektov na vpliv moči. Kontrastni pojem socialne moči na strani podrejenih pa ni **nemoč**, kot se zdi na prvi pogled, temveč **poslušnost**. Poslušnost pomeni pripravljenost na zavestno podrejanje socialni moči. Nemoč posameznika namreč še ne pomeni podrejanja moči, temveč je lahko samo njegova pasivna vdanost v usodo. Podrejanje moči pa terja, vsaj minimalno aktivnost in zavestno odločitev za sledenje težnjam moči.

Tipologija socialne moči

Eno najbolj znanih tipologij socialne moči sta uvedla **French** in **Raven** (French, Raven, 1971). Ta tipologija je skladna z njuno osnovno tezo, da je socialna moč oblika **izmenjave socialnih vplivov**, ki je najbolj učinkovita tedaj, kadar obstaja ravnotežje med celoto materialnih in nematerialnih (psiholoških) dobičkov in stroškov za vsakega udeleženca v odnosu.

To pomeni, da je izvajanje moči povezano s stroški za njenega nosilca, npr. z zmanjšanjem emocionalne bližine v odnosu. Prav tako pa podrejanje moči prinaša korist, npr. izogibanje sankcijam ali pridobivanje naklonjenosti pri vplivni osebi.

Osnovni tipi moči se razlikujejo glede na **strukturo koristi in stroškov** vključenih oseb ter glede na **način doseganja ravnotežja moči** v odnosih. Tipi moči se razlikujejo še glede na oblike delovanja podrejenih oseb, na katere reagira nosilec socialne moči, in glede na stopnjo, v kateri izvajanje moči spreminja ravnotežje moči v odnosih. Tipi moči niso povsem neodvisni drug od drugega; le redko so prisotni v čisti obliki. Kljub temu so omenjeni tipi dobro analitično orodje za razumevanje moči v socialnih odnosih. Osnovni tipi moči, kot jih predstavljata French in Raven, so:

- **moč nagrajevanja**,
- **moč kaznovanja**,
- **legitimna moč**,
- **strokovna (informacijska) moč**,

• **referenčna (identifikacijska) moč.**

Prva dva tipa moči, ki sta običajno medsebojno povezana v novo enoto, sta moč nagrajevanja in moč kaznovanja. **Moč nagrajevanja** (reward power) temelji na možnostih osebe P, da podeli neko nagrado ali omogoči zadovoljitev potrebe osebi O. Pri tem je seveda pomembno, da oseba O ve, da ima oseba P možnost priskrbeti nagrado, in da si bo z določenim načinom obnašanja to nagrado pridobila od osebe P. Šef podjetja ima moč nad svojimi uslužbenci, ker jim lahko priskrbi višjo plačo ali ugodnejše pogoje dela.

Na podobnem načinu vpliva je zasnovana **moč kaznovanja** (coercive power). Ta sloni na prepričanju O-ja, da ga P lahko kaznuje. Prej omenjeni šef podjetja ima tudi moč, da nekomu zniža plačo ali ga odpusti iz službe.

Sredstvo nagrajevanja so lahko materialne dobrine, privilegiji, socialno priznanje, izražanje naklonjenosti in drugih emocij. Nasprotno je odtegovanje materialnih dobrin, privilegijev, emocij močno sredstvo kaznovanja in moči. V medosebnih odnosih se predvsem naklonjenost ali nenaklonjenost pogosto uporablja kot manifestacija moči, npr. v odnosih med partnerji, med starši in otroci, med prijatelji (»Nimam te več rad, če ne narediš tega !«).

Moč nagrajevanja in kaznovanja sta si večkrat podobni. Pri obeh tipih sloni moč na množici vedenjskih oblik podrejenih oseb, ki jim sledita nagrada ali kazen. Moč obeh tipov je skupna funkcija možnih nagrad in kazni ter **doživljene verjetnosti**, da bo oseba O deležna teh nagrad ali kazni, če bo priznala ali ne bo priznala vpliva nadrejene osebe P.

Doživljena verjetnost je zopet funkcija dveh dejavnikov:

• prvi je stopnja O-jevega prepričanja, da ga P nadzoruje,

• drugi pa je celota preteklih O-jevih izkušenj v odnosu s P-jem.

Kolikor bolj je O prepričan, da ga P nadzoruje, toliko bolj bo verjel, da bo njegovo delovanje nagrajeno ali kaznovano. In kolikor redkeje P nagrajuje ali kaznuje osebo O, toliko manjša bo njegova moč nad O-jem. Učinkovitost nagrad in kazni pa je odvisna tudi od tega, kako natančno P ocenjuje, katera dejanja so za O vredna plačila in katera zaslužijo kazen.

Med močjo nagrajevanja in močjo kaznovanja so vendarle precejšnje razlike. Moč kaznovanja temelji na bolj zapletenih odnosih in je manj uspešna od moči nagrajevanja (Thibaut, Kelley, 1959). Medtem ko lahko dejanje, ki privede do plačila, javno izvedemo, moramo dejanja, ki pripeljejo do kaznovanja, skrivati. Zato je izvajanje moči kaznovanja napornejše, terja več stroškov in večji nadzor nad podrejenim.

Naslednja oblika moči je **legitimna moč**, ki sloni na pripravljenosti odvisne osebe, da sledi pooblaščenim osebam. Te imajo normativne pravice, da vplivajo na njeno obnašanje. Legitimna moč neke osebe lahko izvira iz tradicionalnih norm (npr. moč očeta v patriarhalni družini) ali aktualnih norm (npr. moč formalnega vodje v organizaciji).

Legitimno moč velikokrat podeljuje položaj osebe v formalnih, hierarhičnih institucijah (npr. vojska, policija, cerkev, šole, pa tudi univerza).

Tudi položaj vodje eksperimenta v raziskavi pomeni legitimno moč v očeh poskusnih oseb. Eksperimentalna situacija pa je hierarhična struktura moči. Legitimnost te avtoritete sloni na vlogi vodje eksperimenta kot znanstvenika, profesorja na univerzi. Poskusne osebe pa dojemajo sebe kot »prostovoljce«, ki se podrejajo ciljem eksperimenta v imenu napredka znanosti. Tudi komentarji, ki jih dajejo vodje poskusa poskusnim osebam, so lahko ukazi neprizivnih avtoritet, npr. »Eksperiment se mora nadaljevati«, »Zelo pomembno je, da vi sodelujete« (Milgramovi eksperimenti).

V procesu oblikovanja legitimne moči pogosto sodelujeta obe že obravnavani normi socialne interakcije:

- **norma recipročnosti** in
- **norma socialne odgovornosti**.

Po prvi normi moramo drugim, ki smo jim ostali nekaj dolžni (zato, ker so nam pomagali, naredili uslugo), povrniti dolg v obliki lastne pomoči, uslug itn. Dokler tega ne storimo, izvaja druga oseba tih ali odkrit vpliv na nas. Pri drugi normi pa gre za to, da smo dolžni pomagati drugim v stiski in prav s tem drugi izvajajo na nas določen vpliv.

Legitimna moč traja tako dolgo, dokler podrejene osebe sprejemajo norme in vrednote, na katerih sloni ta moč. Ker je vpliv teh norm relativno ozek, omejen na specifične oblike delovanja (obnašanja), je vpliv legitimne moči omejen, zlasti če primerjamo vpliv legitimne moči z vplivom referenčnih oseb. Medtem ko imajo starši moč nad skoraj celotnim področjem otrokovega obnašanja, mora npr. vodja pisarne omejiti svojo legitimno moč na tista delovanja drugih oseb, ki sodijo k poklicu uslužbenca v njegovi pisarni.

Popolnoma drugačen tip moči od do sedaj naštetih je **moč referenčnih oseb**. Temelji predvsem na identifikaciji osebe O z osebo P (nosilcem moči). Moč referenčnih oseb se lahko razvije iz moči nagrajevanja. Oseba P postane zaradi svojih nagrad privlačna za osebo O, nato pa ta privlačnost naredi osebo P za identifikacijski objekt osebe O. Dober primer tega procesa je transformacija staršev, ki radi nagrajujejo svoje otroke, v privlačne vzornike in posnemanja vredne osebe. Starši pa, ki svojo avtoriteto gradijo predvsem na kaznovanju, teže postanejo vzori za svoje otroke, razen če ne gre za »negativni« vzor (vzor za tisto, česar otroci ne smejo početi). Tudi eksperimenti kažejo, da podrejeni ugodneje ocenjujejo osebe, ki imajo le moč nagrajevanja, kot osebe, ki imajo zgolj moč kaznovanja.

French in Raven menita, da se moč referenčnih oseb spreminja glede na stopnjo privlačnosti nosilca moči za ciljno osebo moči. Referenčna moč lahko izhaja iz strokovnosti in znanja referenčnih oseb ali iz kakih drugih lastnosti referenčne osebe, ki zaradi teh lastnosti (hote ali nehote) postanejo vzor za podrejene osebe.

Pomembna lastnost referenčne moči je, da je proces transformacije osebe, ki je izvor moči, v vzor lahko povsem nezaveden za obe osebi. Osebi, ki je izvor moči, ni treba z nobenimi namernimi dejanji vzpodbujati tega procesa. Druga lastnost tega tipa

moči pa je, da oseba, ko je že postala **vzor za identifikacijo**, ostane to tudi takrat, ko ni prisotna, in tedaj, ko že davno ni več izvor moči. Tako npr. imajo lahko starši referenčno moč za svoje otroke tudi potem, ko otroci odrastejo in ne potrebujejo več starševskega vodenja. Nasprotno pa ima npr. policist vpliv na voznike le tedaj, ko so le-ti v njegovi bližini, medtem ko vozniki v njegovi odsotnosti velikokrat kršijo prometna pravila.

Četrti tip moči je **moč ekspertov** oziroma strokovna moč. To je moč, ki sloni na znanju, informacijah, strokovnosti neke osebe. Ekspertska oziroma strokovna moč temelji predvsem na zaupanju in prepričanju odvisne osebe, da bo postopek, ki ga vodi ekspert, korektno opravljen. Stroški pri tem pa so morebitni občutki negotovosti in strah, da bo kaj narobe narejeno. Spomnimo se npr. na zaupanje zdravniku pred operacijskim posegom. Zanimivo je, da se zaupanje v ekspertno osebo velikokrat iz enega področja dejavnosti »razširi« tudi na druga področja. Na primer, zdravniku ne zaupamo le svojih fizičnih bolečin in težav, temveč mu zaupamo tudi svoje druge življenjske, celo duševne težave. Zato imajo dobri zdravniki »avro« splošnih svetovalcev za človeške težave. Nekateri zdravniki to dejstvo uporabijo v svoje dobro, da povečajo svojo avtoriteto, pa tudi v dobro bolnikom, saj je »dober nasvet vreden polovico zdravja«.

Strokovna moč temelji na zaupanju v strokovnjaka, ki ne samo da obvlada stroko, ampak svoje znanje uporablja brez sebičnih namenov. Če odvisna oseba nima zaupanja v strokovnjaka, je strokovna moč neučinkovita. Ekspertska moč (tako kot referenčna moč) ne temelji na kontroli podrejenih, ampak na zaupanju in identifikaciji. Ekspertska moč se tudi zmanjša, ko ekspert prenese svoje znanje in sposobnosti podrejenim osebam (primer učitelja, ki ga učenec doseže ali preseže v znanju).

Uporaba in obraba sredstev moči

Navedena sredstva moči se v realnem življenju medsebojno prekrivajo. Nekatere osebe združujejo več tipov moči. Učitelj ima npr. lahko legitimno moč, moč nagrajevanja in kaznovanja, strokovno moč in referenčno moč nad učencem. Starši imajo nad majhnimi otroci moč vseh petih tipov, toda sčasoma se ta spekter moči zoži. Z odraščanjem otrok popušča ekspertska moč, moč nagrajevanja in kaznovanja. Končno se lahko v adolescenci izgubi celo moč referenčnih oseb, ali pa te postanejo celo negativne referenčne osebe.

Pomembna ugotovitev menjalne teorije moči je spoznanje, da oseba izvaja svojo moč le toliko časa, dokler sredstva za izvajanje moči ne dosežejo določenega **zgornjega praga stroškov**.

Drug vzrok izgubljanja moči pa je spreminjanje pogojev, na katerih temelji moč, npr. izgubljanje starševske moči nad odraščajočimi otroci ali izgubljanje strokovne moči profesorjev nad uspešnimi študenti. Kot se lahko tipi moči medsebojno podpirajo v učinkovanju, lahko tudi blokirajo drug drugega, npr. če je šef preveč intimen s po-

drejenimi, lahko pridobi referenčno moč, istočasno pa zgublja legitimno moč.

Starši, ki tepejo svoje otroke, da bi se pravilno vedli, pri tem uporabijo veliko svoje čustvene energije ali drugače, »to jih veliko stane«. A kolikor več stane uporaba sredstev moči, toliko manjša je končna moč.

Ljubimec, ki grozi svoji oboževanki s samomorom, če bi ga zapustila, uporablja zelo dragoceno sredstvo – svoje lastno življenje – in s tem pristopom verjetno ne bo veliko dosegel.

Neka moč se lahko »obrabi« zato, ker postanejo stroški za ohranjanje odnosa preveliki, npr. če mora izvor moči stalno povečevati nagrade, da ohrani odnos odvisnosti.

2.3 Moč kot socialna izmenjava in ravnotežje moči

Dejali smo že, da socialna moč ni preprost enostranski odnos »močne« osebe in »podrejenih« oseb, temveč je socialna interakcija, v kateri si mora nosilec moči nenehno prizadevati za ohranitev svoje moči. Podrejene osebe pa prav tako s svoje strani lahko potrjujejo ali zavračajo ta odnos. Zavrnejo ga npr. tedaj, kadar se zanj ne zanimajo več ali kadar jim kak drug socialni odnos omogoča zadovoljiti tiste potrebe, ki jim jih je dotedaj pomagal zadovoljevati odnos z nadrejeno osebo.

Le iluzija »močnih« je, da je moč zgolj njihova osebna lastnost, privilegij. Pozabljajo pa, da je tudi odnos moči to, kar je, le toliko časa, dokler se vsi udeleženci vsaj v osnovah enako ali sorodno razumejo (pojmujejo odnos). To traja tako dolgo, dokler obstaja v odnosu moči neko globlje ravnotežje, ki je skrito za neravnotežjem nadrejenosti/podrejenosti.

Moč kot socialna izmenjava in ravnotežje v interakciji je predmet **menjalne teorije moči** (French, Raven, 1971; Thibaut, Kelley, 1959), ki se navezuje na menjalno teorijo interakcije. Po tej teoriji so tisti odnosi, ki slonijo na neravnotežju vložkov in stroškov, koristi in možnih izgub vseh partnerjev, nestabilni. Bodisi razpadejo ali preidejo v uravnotežene odnose. Torej se tudi v odnosih, ki temeljijo na moči in podrejanju, teži k ravnotežju moči.

Tudi v odnosu moči izvajata obe osebi **socialni vpliv** druga na drugo. Izmenjujeta si načine delovanja (obnašanja), ki pomenijo zanju določene koristi in stroške. To, kar se izmenjuje v odnosu, pa je vsakokrat specifično, odvisno od tipa moči. Če npr. podrejeni izpolni šefov ukaz, dobi v zameno za to šefovo priznanje. Za tem priznanjem seveda stoji šefova moč, da npr. poviša (zniža) položaj uradnika ali zviša (zniža) njegovo plačo.

Razlika, ki v odnos moči vendar vnese neko nesorazmerje, enostranost, je, da

močnejša oseba lahko doseže ustrezno delovanje druge osebe za manjše »stroške«, kot pa so stroški podrejene osebe za to, da se nadrejena oseba vede do nje pozitivno (npr. naklonjeno). Že rahel zmig z glavo nadrejene osebe pomeni znak priznanja za naporno delo podrejene osebe v njunem odnosu moči. Oseba z višjo močjo lahko močneje vpliva na rezultate delovanja osebe z manjšo močjo kot obratno.

S stališča menjalne teorije moči je socialna moč le drugi obraz **socialne odvisnosti**. P je toliko močnejši od O-ja, kolikor bolj je O odvisen od P-ja /in obratno/ (Emerson, 1962). Odnosi moči se torej lahko spremenijo, če se spremeni odnos odvisnosti med osebami. Emersona, ki je preučeval variacije v odnosu moči, so zlasti zanimali uravnoteženi odnosi moči, kjer imata partnerja v odnosu enako moč drug do drugega, ne glede na stopnjo ali raven odvisnosti.

Uravnoteženi odnosi slonijo na pravični in enakopravni izmenjavi med partnerjema, pri čemer morata oba skrbeti, da ne bi s kakšno nepremišljeno akcijo pokvarila ravnotežja moči. Ravnotežje moči se pogosto doseže s tem, da ima ena oseba moč nad drugo le v določenih situacijah (vedenjskih izmenjavah), druga pa v drugih situacijah. Tako npr. ravnotežje med zakoncema pogosto sloni na instrumentalni nadmoči enega zakonca nad drugim in emocionalno-afektivni nadmoči drugega zakonca nad prvim.

Zdi se, da je ravnotežje moči zelo labilno in podvrženo konfliktom, vendar pa raziskave kažejo ravno nasprotno. Uravnoteženi odnosi so manj konfliktni in srečnejši od neuravnoteženih. Zato si osebe, ki jih združuje neuravnotežen odnos, prizadevajo doseči stabilnejši, manj naporen, srečnejši in uravnotežen odnos.

Obstaja več **strategij** za uravnoteženje neuravnoteženih odnosov moči:

- Tvorjenje paralelnih novih odnosov ali delnega umika iz neuravnoteženega odnosa, dokler se le-ta ne uravnoteži. To je pogosta taktika v parih, kjer oseba, ki se začasno čuti bolj odvisna od druge, to poskuša izravnati tako, da stopa v začasne alternativne odnose in s tem dokaže partnerju svojo moč.
- Zmanjševanje odvisnosti podrejene osebe, ker želi biti močnejša oseba pozitivno vrednotena pri odvisni osebi. Zato se prilagaja podrejeni osebi, tako da postaja močnejša oseba vedno bolj odvisna od šibkejše osebe.
- Oblikovanje koalicijskih združb: osebe v neki skupini, ki se čutijo enostransko odvisne od drugih, lahko ustvarijo novo podskupino, v kateri ustvarjajo uravnotežene odnose. S tem je omejena moč vsakega člana skupine; omejena je s potencialno kombinacijo drugih članov skupine, tako da se mora (ta) član zopet vesti v skladu s skupinskimi normami.
- Vpliv motivacijskega angažmaja partnerjev v interakciji: trajna interakcija med osebama povzroči, da se zvišujejo njuni motivacijski angažmaji za doseganje ciljev, kar privede do večje uravnoteženosti odnosa.

V nadaljevanju neke neuravnotežene interakcije postaneta partnerja vedno spretnejša v odnosu, to je z vedno manjšimi stroški povečujeta rezultate svojega delovanja. Tako nastane podoben proces kot v prejšnji točki: šibkejša oseba se nauči producirati »zadovoljstva« za močnejšo osebo z vedno nižjimi lastnimi stroški in vedno višjimi

stroški močnejše osebe, kar vodi odnos v smeri uravnoteženja moči.

Seveda pa se lahko neuravnoteženi odnosi moči nasprotno še bolj utrdijo, npr. tedaj, ko imata (imajo) partnerja(ji) zelo malo možnosti za oblikovanje alternativnih odnosov, koalicij ipd. V takem primeru lahko odnosi moči prav otrdijo in to lahko vodi do npr. izkoriščevalskih ali nasilnih odnosov, kjer žrtev vztraja v odnosu, ker preprosto nima nobenega izhoda, alternative (Secord, Backman, 1976).

Tudi formalna struktura nekaterih hierarhično urejenih organizacij lahko zavre težnjo k razvoju uravnoteženih odnosov moči. V vseh takšnih organizacijah je za nosilce moči bistveno, da ohranijo kontrolo nad odločitvami in odnosi članov organizacije.

Thibaut/Kelleyeva teorija uravnotežene moči

Še bolj izdelana teorija socialne moči kot ravnotežja v izmenjavi je teorija moči Thibauta in Kelleya (1959). Ta se zgleduje po teoriji o racionalnem obnašanju in odločanju ljudi, povzeti iz ekonomske teorije. To pomeni, da gradi na utilitarističnih koncepcijah »koristi« in »stroškov«.

Tudi Thibaut in Kelley definirata socialno moč kot interakcijsko obnašanje, ki v osnovi velja med dvema osebama v socialni interakciji. Po tej koncepciji je oseba, ki ima moč nad drugo osebo, v takšnem odnosu do druge, da lahko vpliva na dobičke in škode druge osebe (pozitivne in negativne rezultate njenega obnašanja) oziroma jih kontrolira. Pomembna je tudi teza avtorjev, da pride do odnosa moči tedaj, ko ga sprejmeta obe osebi (zlasti podrejena oseba). To se zgodi npr., kadar ima podrejena oseba večje koristi in manjše stroške, če se podredi, kot če poskuša delovati po svoji volji.

Socialna moč kot kontrola obnašanja

Moč torej pomeni stopnjo kontrole obnašanja šibkejših oseb, zato Thibaut in Kelley izenačujeta socialno moč in socialno kontrolo. Pri tem predpostavljata, da imajo partnerji v interakciji na splošno možnost, da vsaj delno nadzirajo (vplivajo na) obnašanje svojega partnerja, tako da je socialna moč v osnovi razmerje med različnimi stopnjami kontrole obnašanja obeh partnerjev v interakciji. Njuna teza je, da se nek socialni odnos lahko ohrani le tedaj, če se v njem razvije ravnotežje moči, tj. ravnotežje med različnimi oblikami kontrole obnašanja partnerjev v interakciji, tako da so razmerja med stroški in koristmi (obeh) partnerjev približno enaka.

Thibaut in Kelley sta razlikovala med dvema vrstama socialne moči, in sicer med:

- **kontrolo usode**,
- **kontrolo obnašanja**.

Kontrola usode je v odnosu prisotna tedaj, kadar ena oseba lahko vpliva na re-

zultate partnerjevih dejanj, ne glede na to, kaj partner počne. Takšno kontrolo imajo npr. nedosledni starši nad otroci, ko jih enkrat kaznujejo za najmanjši prekršek, drugič pa jim odpustijo veliko težji prekršek. V tem primeru podrejena oseba nima nobene kontrole nad reakcijami močnejše osebe in s tem tudi ne nad rezultati lastnih dejanj. Ta odnos je močno enostranski, saj moči enega partnerja ustreza le nemoč partnerja na drugi strani.

Kontrola obnašanja pa je prisotna v odnosu tedaj, kadar en partner pozitivno oziroma negativno sankcionira le določena dejanja (ali oblike obnašanja). To pomeni, da tedaj podrejena oseba ni povsem oropana vpliva na rezultate svojih dejanj: npr. s tem, ko sledi željam in napotkom močnejše osebe, lahko poviša pozitivne rezultate dejanj (dobi nagrado). V primeru kontrole obnašanja torej nobena oseba nima popolne kontrole nad rezultati svojih dejanj, a tudi ne popolne kontrole nad rezultati partnerjevih dejanj. Obe osebi sta torej le v odnosu večja-manjša moč, ne pa v odnosu močnemoč.

Tretjo vrsto kontrole sta kasneje dodala **Jones** in **Gerard** (1967) in jo imenovala **kontrola stika**. Oseba P ima kontrolo stika nad osebo O, kadar so rezultati dejanj osebe O odvisni le od prisotnosti osebe P, ne pa od njenih dejanj. To pomeni, da O lahko pride do zanj ugodnih rezultatov lastnih dejanj le v P-jevi prisotnosti, ne pa v njegovi odsotnosti. Ta tip kontrole oziroma socialne moči je v čisti obliki razmeroma redek, vendar je veliko primerov interakcij, kjer že prisotnost močnejše osebe izzove bolj pozitivne (lahko pa tudi bolj negativne) rezultate dejanj pri odvisni osebi (npr. učenci, ki opravljajo učne obveznosti samo v prisotnosti učitelja).

Moč in protimoč, ravnotežje moči

Navedeni trije tipi socialne kontrole so le abstrakcija realnih situacij, v katerih prihaja do medsebojne kontrole partnerjev. Tako se nasproti vsaki moči izoblikuje **protimoč**. Odnos moči in protimoči vzpostavi ravnotežje moči. Pri medsebojni kontroli obnašanja partnerja lahko prideta do zanju ugodnih rezultatov le tako, da izbereta tista dejanja, ki tudi pri partnerju privedejo do pozitivnega rezultata. In obratno, če tedaj poskuša en partner pri drugem proizvesti negativen rezultat, potem bo moral pristati tudi na ustrezen negativen rezultat lastnih dejanj.

Možna je tudi **kontrastna soodvisnost**, namreč da lahko en partner pride do pozitivnih rezultatov svojih dejanj le tako, da izzove pri drugem partnerju negativne rezultate (in da to velja enako za oba partnerja). Gre za tekmovanje, kjer lahko nekdo zmaga le tedaj, če njegov partner izgubi.

Do ravnotežja moči lahko pride tudi, kadar oba partnerja delujeta tako, da si enakomerno razporejata pozitivne in negativne rezultate dejanj.

Pomemben prispevek menjalnih teorij moči je spoznanje, da lahko ena oseba izvaja moč nad drugo le do določene meje, ko **stroški** za takšno izvajanje ne presežejo koristi oz. vložene materialne, čustvene, moralne in druge investicije v odnos. Moč ene

osebe nad drugo torej ni le funkcija sredstev moči, temveč tudi stroškov, ki nastanejo pri uporabi teh sredstev.

Secord in Backman dajeta primer starševske moči nad otrokom. Starši uporabljajo fizično moč zato, da otroka disciplinirajo. S tem, ko otroku povzročajo bolečino, delajo tudi sebi veliko škodo, ker gre to na račun njihovih čustev. Posledica uporabe fizične moči je samo bolečina – tako za otroke kot za starše – in pogosto ni nobene koristi ne za eno ne za drugo stran. Kot posledica fizičnega kaznovanja lahko postanejo otroci uporni in sovražni, stroški zaradi uporabe fizične moči pa se kopičijo.

Drug primer smo tudi že omenili – to je ljubimec, ki grozi svoji ljubljeni s samomorom, če ga bo zapustila. Za svojo grožnjo uporablja nadvse dragoceno sredstvo, namreč lastno življenje, in verjetno prav zato ne bo dosegel ničesar. Partnerka ne more enakovredno izravnati odnosa s podobno žrtvijo, zato se mu bo raje izmaknila (Secord, Backman, 1976). Uporaba moči je lahko torej zelo potratna. Če nam zmanjka podpore in naklonjenosti podrejenih, je moč izgubljena. Vsako neravnotežje moči povečuje verjetnost njene izgube.

Thibaut in Kelley (1959) sta razmerja med izteki posameznih vedenjskih (delovanjskih) alternativ dveh partnerjev v interakciji ponazorila tudi z matematičnim izračunom vrednosti. V tem izračunu je vsakemu zaporedju dejanj v interakciji dodana kvantitativna ocena subjektivne zaželenosti ustreznih rezultatov interakcije za akterje.

Če npr. oseba O stori dejanje a, nakar sledi dejanje b osebe P, potem moramo vedeti še za stopnjo subjektivne zaželenosti rezultatov te sekvence dejanj za osebo O oziroma za P. Do teh vrednosti pridemo tako, da upoštevamo dve ravni primerjave:

- **primerjalno raven** (comparison level),
- **alternativno raven** (alternative comparison level).

Primerjalna raven interakcije pove partnerjema, koliko se jima »splača« določena interakcija.

Alternativna raven primerjave pa določa nivo koristi, ki jo ima (morebitna) najboljša situacija zunaj danega odnosa (interakcije).

Do končne vrednosti posamezne interakcije pridemo tako, da subjektivne ocene določene interakcije primerjamo z najboljšo alternativno situacijo.

2.4 Doživljanje moči; moč kot motiv

Socialna moč ni samo objektivna sposobnost za kontrolo odnosov, temveč vsebuje tudi subjektivno, doživljajsko komponento. Doživljanje moči pomeni predvsem občutek, da smo akterji dejavnosti, da imamo »stvari v svojih rokah«. Raziskave

kažejo, da kolikor bolj nekdo doživlja vedenje drugih oseb kot reakcijo na svoje vedenje in kolikor bolj pri tem verjame, da s spreminjanjem svojega vedenja spreminja reakcije partnerjev v odnosu, toliko večja je možnost, da dominira v odnosu. V tem primeru pravimo, da posameznik notranje nadzira situacijo. In nasprotno, kolikor bolj se nekdo čuti odvisnega od drugih, ne da bi sam lahko vplival nanje, toliko verjetneje je, da bo postal odvisen od drugih. Tedaj je zunanje nadziran.

Lahko rečemo tudi, da je moč posameznika merilo za njegovo kontrolo situacij in da je nemoč (odvisnost) merilo za to, koliko različne situacije določajo vedenje posameznika. Na splošno so osebe, ki se čutijo močne, aktivnejše, bolj spontane in bolj vplivne kot osebe, ki se čutijo zunanje nadzorovane.

Značilnosti potrebe po moči

Zato je razumljivo, da je **potreba po moči** (motiv moči) ena od človekovih pomembnih socialnih potreb. To ni enostavna ali bazična potreba, temveč kompleks različnih motivov in teženj posameznika. Potreba po moči označuje tiste težnje in motive posameznika, ki merijo na povečanje socialnega statusa in prestiža, na obrambo statusa in na povečanje možnosti vplivanja na druge ljudi. Ta potreba se v odnosih kaže kot težnja po dominantnosti v odnosih, ali pa v primerih, ko je posameznik podrejen, kot poudarjeno podrejeno, submisivno vedenje (Pointkowski, 1976).

Veliko je primerov, znanih tako iz vsakdanjega življenja kot iz klinične prakse psihologov in terapevtov, ko se ista oseba v nekaterih odnosih vede izredno dominantno, v drugih pa prav tako izjemno submisivno. Že Fromm je poimenoval tako vrsto delovanja sadomazohistično obnašanje oz. karakter človeka. Ta povezava sicer ni nujna, je pa zelo pogosta. Poznamo seveda tudi avtonomne osebe z velikim občutkom moči, ki pa se niso pripravljene podvreči nikomur, ali obratno, izjemno submisivne posameznike, ki niso sposobni uporabiti svoje moči niti tedaj, ko imajo vse pogoje za to.

Natančnejše raziskave potrebe po moči s pomočjo različnih testov osebnostnih potez so opozorile na naslednje značilnosti potrebe po moči:

- potreba po moči se razvije tedaj, kadar je nadrejen status v neki socialni situaciji visoko vrednoten in povezan s pozitivnimi emocijami ali ko je podrejenost negativno vrednotena;
- potreba po moči se kaže v poskusu kontrole dejanj drugih oseb in v težnji po prevzemanju odločitev;
- s potrebo po moči je povezan poseben sistem kognitivnih shem posameznika. Kaže se predvsem v hierarhičnih shemah sveta, odnosov, delitev; npr. spolnih delitev (moško/žensko), generacijskih (odrasel/otrok), socialnih (dominantno/marginalno). Težnja za povišanjem lastnega socialnega statusa je povezana s pripisovanjem podrejenih vlog partnerjem v odnosih (Pointkowski, 1976).

Od socialnih okoliščin je odvisno, kako se bo realizirala potreba po moči. Če npr.

oseba z veliko potrebo po moči pride v skupino, kjer ne more doseči nobene vodilne vloge in se mora zadovoljiti s podrejenim položajem, bo nezadovoljna in bo pogosto reagirala agresivno. Drugače pa se bo obnašala v skupini, kjer ima možnost za legalni prevzem vodilne vloge. Tam bo kooperativna in manj pripravljena na agresivno vedenje. Posamezniki z visoko potrebo po moči to potrebo lahko udejanijo na več načinov; bodisi z dominantnim vedenjem ali pa da z intenzivno kooperacijo povečajo svoj socialni vpliv.

Potreba po moči in samozaupanje

Katero možnost bodo izbrali, je odvisno od socialne situacije in od ocenjevanja in vrednotenja samega sebe:

- Posamezniki z nizkim samozaupanjem in z veliko potrebo po moči poskušajo npr. doseči občudovanje svojih interakcijskih partnerjev. Na ta način si izboljšajo samopodobo, kasneje pa odkrito kažejo svojo dominantnost.
- Posamezniki z visokim samozaupanjem in visoko potrebo po moči pa ponavadi kažejo svojo moč s tem, da dokazujejo partnerjem svojo kompetentnost, doraslost nalogam, suverenost v obnašanju itn.
- Posamezniki, ki so obremenjene z občutki manjvrednosti, pogosto egocentrično obračajo pozornost drugih nase, izražajo svojo »neustreznost«, občutke slabe vesti, pa tudi perfekcionizem.

Tako najdemo pri posameznikih različne kombinacije potrebe po moči ter **(ne)samozaupanja** in **samovrednotenja**.

Posameznik ima lahko:

- visoko potrebo po moči in nizko samozaupanje/negativno samovrednotenje,
- nizko potrebo po moči in visoko samozaupanje/pozitivno samovrednotenje,
- visoko potrebo po moči in visoko samozaupanje/pozitivno samovrednotenje,
- nizko potrebo po moči in nizko samozaupanje/negativno samovrednotenje.

Utemeljena se zdi domneva, da so osebe, ki imajo visoko potrebo po moči, visoko samozaupanje in pozitivno samovrednotenje, takorekoč predestinirane za zavzemanje vodilnih položajev v interakcijah. Vendar je povezanost med vodilno vlogo in omenjenimi osebnostnimi značilnostmi nejasna, saj lahko tudi sam vodilni položaj pri osebah z veliko potrebo po moči izzove povečano samozaupanje in močno pozitivno samovrednotenje.

Zaznava moči in storilnostna motivacija

S percepcijo moči oz. s pojmom notranjega nadzora situacij je tesno povezan pojem **storilnostne motivacije**. Storilnostna motivacija žene človeka k delovanju. Kot ugotavljajo različni avtorji (McClelland, Atkinson), je storilnostna motivacija se-

stavljena iz dveh teženj:

- želje po doseganju uspehov,
- strahu pred neuspehom.

Želja po doseganju uspehov človeka pozitivno motivira k delovanju, strah pred neuspehom pa ga v delovanju blokira. Močno pa je povezana tudi s samovrednotenjem oz. **samopodobo** posameznika. Storilnostno močno motiviran posameznik s svojimi uspehi dviga občutek svoje vrednosti in se brani pred izgubo samozaupanja zaradi neuspehov, nasprotno pa gledajo posamezniki z nizko storilnostno motivacijo na svoje uspehe kot naključne rezultate in na neuspehe kot posledico svojih pomanjkljivosti.

Ker je težnja po pozitivni samopodobi ena od osrednjih človekovih potreb, je tudi storilnostna motivacija in težnja po moči pomembna in pozitivna človekova želja in potreba. Negativna postane tedaj, ko je sama sebi namen, ko se izgubi funkcionalna povezava med občutkom moči in pozitivno samopodobo. Do tega pride, kadar nekdo s svojo visoko potrebo po moči prikriva svoje nizko samozaupanje ali negativno podobo o sebi in si zato ustvari iluzorno podobo »močne osebnosti«.

Moč kot »fascinantna lastnost osebe«

Poleg interakcionističnih teorij moči so v psihologiji prisotni tudi modeli, ki moč povezujejo z osebnostnimi lastnostmi in psihologijo posameznika. Prvi avtor, ki je iz svoje fascinacije s potrebo po moči naredil osebnostno teorijo je bil Freudov sodobnik in sodelavec Alfred Adler. Po njegovem mnenju je potreba po moči bolj ali manj univerzalna. Izvira pa iz manjvrednostnih občutkov, ki smo jih deležni že v otroštvu. Moč je torej po Adlerju nekak kompenzacijski mehanizem za občutek nemoči.

Verjetno najpomembnejši sodobni teoretik te smeri je D. C. McClelland (1978). Za Mc Clellanda je motiv po moči poglaviten vzrok za nastanek odnosa moči.

Po teoriji McClellanda je moč **fascinantna lastnost osebe**. Skrita ali očitna želja vseh ljudi pa je, dokopati se do moči. V tem McClelland očitno sledi Nietzschejevi filozofiji o univerzalni »volji do moči«. Vendar moči nima za posameznikovo sredstvo podrejanja drugih svojim željam, temveč moč »izžareva« iz posameznika kot pozitivna sila, ki lahko napeljuje ljudi k dobremu, k samouresničenju itn.

Po njegovem mnenju imamo vsi ljudje potrebo po moči, čeprav je vsi ne razvijemo enako intenzivno. McClelland s sodelavci je svoje teze tudi eksperimentalno preverjal in razvil celo vrsto testov za merjenje potrebe po moči.

Pri potrebi po moči razlikuje med:

- **izvorom** moči in
- **objektom** moči.

Razlikuje tudi med tem, ali je:

- izvor oz. objekt moči v sami osebnosti (v »sebi«),
- izvor oz. objekt moči zunaj sebe.

Tako dobimo **štiri glavne tipe težnje po moči** (McClelland, 1978), ki jih opisujemo na naslednjih straneh.

Nekaj me obvladuje

Tu je izvor moči izven osebe, objekt moči pa je oseba sama. Primer za takšno težnjo je npr. občutek moči pri majhnih otrocih, ki so jim izvor moči npr. starši. Zato je ta težnja tudi najzgodnejša oblika težnje po moči v razvoju posameznika. Razvojno se ta potreba primarno pojavi v Freudovi **oralni fazi** otrokovega razvoja. »Nekaj« v otrokovem primeru pomeni najprej mater ali druge referenčne osebe, ki emocionalno ali fizično podpirajo otroka.

A tudi v kasnejšem življenju se ljudje velikokrat naslanjajo na moč drugih ali na stvari zunaj njih. Izvor moči je za posameznika lahko denar, ki ga ima, materialne dobrine (avto, hiša), formalni status v družbi, znanstva, partner ali partnerka. Morajo imeti druge ljudi okrog sebe, zato da čutijo, da jih le-ti inspirirajo. Tudi nekateri mistiki kažejo tovrstno željo po moči (čutijo, kot da dobivajo pomoč od svojega boga). V patoloških primerih kažejo takšne osebe **histerične simptome**, ko se ta občutek sprevrže, tako da čutijo, da jih nadzorujejo različne »zunanje moči«.

Bolj običajen primer patologije, ki sloni na tem tipu moči, so različne oblike zasvojenosti, ki se lahko razvijejo, ker posameznik ne more nadzorovati in držati v znosnih mejah svoje odvisnosti od izvora moči: npr. zasvojenost in odvisnost od ljubezni, spolnosti, dela, alkohola, drog, tablet. Čeprav se zdi, da tako odvisne osebe uživajo v odvisnosti od zunanjih objektov, to ni res. Po McClellandu pravzaprav ni želje po odvisnosti; to je le prikrita želja po moči.

Jaz obvladujem sebe

Tu sta izvor in objekt moči v »sebi«. Otrok se že v zgodnjem otroštvu nauči, da lahko vpliva na druge ljudi, če reče »ne«. Na primer zavrne hrano, ki mu jo daje mati. Freud in drugi psihoanalitiki opisujejo to obdobje kot **analno fazo** razvoja. S pomočjo zanikanja se otrok uči kontrolirati samega sebe (npr. zadrževati seč in blato po svoji volji). To pripomore k njegovi samopotrditvi.

Kolikor se posameznik lahko kontrolira, toliko je tudi gospodar situacije in se čuti močnega. Tudi psihologi, terapevti in duhovniki imajo pogosto ta tip potrebe po moči. Ko spoznavajo, kako delujejo drugi, lahko bolje obvladajo sebe. So apostoli doktrin, ki vidijo izvor moči v posamezniku.

McClelland poudarja, da cilj tega izvora moči ni sam nadzor nad drugimi, temveč to, da se počutimo močne. Vpliv, ki ga izvajamo na druge, je le sredstvo za doseganje občutka, ne pa sama moč. Ta ugotovitev ne velja le za navedeno obliko potrebe po moči, temveč tudi za vse ostale oblike.

Spreverženа oblika tovrstne moči je pretirano kopičenje stvari, objektov, ki jih posameznik ne potrebuje nujno (kopičenje hrane, oblek, denarja itn.).

Patološka oblika tega tipa oziroma stadija v razvoju potrebe po moči so **prisilne nevroze**, kjer poskušajo ljudje na vsak način kontrolirati vsak detajl svojega okolja in življenja. Ljudje, ki imajo tovrstno potrebo po moči, ne prenašajo nereda, naključij in neuspehov v svojem življenju.

Po McClellandu zato cilj potreb po moči ni izvajanje kontrole nad drugimi, saj lahko moč obstaja preprosto v zadovoljstvu posameznika, da je pri viru moči, npr. da najde ta vir nekje izven sebe ali pa v samem sebi. Tudi McClellandove raziskave kažejo, da ima veliko ljudi visoko potrebo po moči, ki pa se ne izraža v težnji po obvladovanju drugih, pač pa se nemara izraža v virtualnih zadovoljitvah moči: študiju in kopičenju znanja, športnih treningih ali pa v kopičenju materialnih dobrin, denarja, umetnin, itn.

Jaz obvladujem druge

Ta oblika potrebe po moči vidi izvor moči v »sebi«, objekt moči pa izven sebe (v drugem). V otrokovem razvoju ustreza tej potrebi občutek moči, ko se otrok zave, da lahko kontrolira tudi druge okrog sebe. Po Freudovi terminologiji temu ustreza **falična faza** v razvoju otroka.

Otrok raziskuje svojo okolico in kaže svojo moč na ta način, da vpliva na svet okrog sebe, da ga prilagaja sebi in svojim potrebam, npr. da vpliva na starše, da zadovoljujejo njegove potrebe, da si izbira prijatelje v igri, da usmerja igro po svojih potrebah itn. Mnogi raziskovalci menijo, da je to edini pravi cilj moči. Pri ljudeh, ki jih obvladuje tovrstna potreba po moči, govorimo o **konkurenčnem obnašanju**.

Številni politiki, menedžerji, vojaški poveljniki, tudi vrhunski športniki danes izkazujejo to potrebo. Niso pripravljeni na kooperacijo, pač pa na nenehno tekmovanje, na zmagovanje v boju z drugimi. Kooperacija nastopa le v vlogi tekmovanja, ne obratno.

A tudi primeri skrajno altruističnega obnašanja včasih sodijo sem, npr. izjemna požrtvovalnost, s katero tudi obvladujemo ljudi okrog sebe. Tu gre velikokrat za priložnost, ko se lahko dajalec pomoči izkaže kot povsem nadmočen subjekt nad nemočno žrtvijo nesrečnih razmer. Prejemnik pomoči mora priznati moč dajalca pomoči in prav to je slednjemu v veliko zadovoljstvo. S tega vidika se dajanje in jemanje medsebojno podpirata, tako kot dobiček in izguba. Ni čudno, da ponosen prejemnik pomoči pogosto raje zavrne pomoč, kot da bi potrjeval občutek moči darovalcu.

Moram storiti svojo dolžnost

Pri tej obliki potrebe po moči ležita izvor in objekt moči izven »sebe«.

V otrokovem razvoju ustreza tej stopnji po Freudu zadnja razvojna faza v zgodnjem otroštvu, **ojdipska faza**. Ko otrok (deček pri Freudu) spozna, da ne more premagati očeta v boju za materino naklonjenost, se identificira z agresorjem (očetom). V sebi ponotranji podobo očeta in ga posnema. S tem, ko se zdi enak očetu, pridobi občutek moči. Zato tudi poslušno sprejema njegove ukaze, čuti se njegov »odposlanec«.

Ko otrok odraste in postane sam oče, zopet uveljavi ponotranjeno očetovsko vlogo v lastnem ravnanju do drugih, posebno do žene in otrok. Postane nosilec moči v družini.

Temu stanju v razvoju moči ustreza v moralnem razvoju človeka **ravnanje po principih**, kar sega čez golo samopotrjevanje, ki je značilno za drugi in tretji stadij razvoja potrebe po moči. Po McClellandu je zato četrti tip potrebe po moči najzrelejši od vseh. Med osebami, ki so fiksirale potrebo po moči na tem razvojnem stadiju, so tiste, ki čutijo zadovoljstvo, da delujejo pod vplivom vzvišenih **avtoritet**. Jezusove besede: »Ne moja volja, tvoja volja naj se zgodi«, so simbolični izrek, ki dobro ponazarja tovrstno potrebo po moči (McClelland, 1978, str. 34). Dokaz, da gre tudi v tem primeru za potrebo po moči, je prav zadovoljstvo, ki ga daje človeku takšna »služba avtoritetam« (principom, dolžnostim itn.). Cilj oseb s to potrebo je delovati na druge ljudi, da se bodo tudi ti začeli obnašati v skladu z istimi principi, kot se jim podrejajo te osebe.

Kolektivistično vedenje velikokrat sloni na ljudeh, ki ponotranjijo interese kolektiva kot svoje lastne interese. Psiholog Skinner je v svojih delih prav takšno obnašanje razglašal kot edino zaželeno in razumno, saj po njegovem svobode sploh ni, oziroma je iluzija. Čim bolj se bomo ljudje naučili živeti v skladu z vrsto zunanjih pravil, ki krepijo ali slabijo naše navade, tem bolj zadovoljni bomo. Ironičen paradoks te Skinnerjeve teorije je, da je njegov nasvet psihološki ekvivalent krščanski doktrini prepuščanja svojega življenja božji volji, čeprav se je Skinner ves čas boril proti krščanski dogmatiki.

Patološka oblika take potrebe po moči je **mesijanizem**. Nevarnost mesijanizma je v tem, da oseba, ki je obsedena s tovrstno potrebo po moči, zares verjame, da je instrument »višjih sil«. Tedaj ne zmore več razlikovati med svojimi osebnimi željami in potrebami in nazori »višje avtoritete« (naj bo to bog, nacionalna država ali pa denar). Tako je denimo v imenu boga pripravljena na ekstremno nasilna dejanja.

Spomnimo se samo na množični samomor pripadnikov sekte »Božje ljudstvo«, ki ga je zaukazal njen voditelj... To, kar si oseba ne bi nikoli upala storiti iz svojih lastnih pobud, si drzne storiti, če ji to »ukazuje« višja avtoriteta. Morda so patologije tega tipa potrebe po moči najnevarnejše, ker imajo lahko najobsežnejše družbene posledice. Moč, ki se gradi na kolektivni avtoriteti, je veliko nevarnejši potencial kot pa moč, ki se gradi na individualni avtoriteti.

Moč kot socialni pojav in kot osebna potreba

McClellandova teorija se zdi precejšen izziv prejšnji tezi o interakcijski (odnosni) lastnosti socialne moči, saj McClelland nenehno poudarja, da za moč ni nujno, da se kaže v odnosu, v podrejanju drugih itn. Toda pri tem moramo razlikovati med:

- **potrebo po moči** (željo po moči) in psihološkimi karakteristikami občutka moči, ki so stvar posameznika,
- **močjo kot socialnim pojavom**.

Trdimo, da je moč kot socialni pojav bistveno odnosna stvarnost, in da so občutek moči, potreba po moči itn. šele iz interakcijske izkušnje izpeljani pojavi. To med drugim posredno dokazuje tudi McClellandov opis različnih stopenj oziroma oblik potrebe po moči. Izvor vsake od teh oblik je interakcija in izkušnja, ki jo posameznik potegne iz odnosa.

Na prvi stopnji razvoja potrebe po moči je to odnos »moje telo–okolje«, zlasti »moje telo-mati«. Otrok čuti svojo odvisnost od drugih in naklonjenost drugih do sebe. To mu daje občutek varnosti in moči.

Na drugi stopnji razvoja potrebe po moči gre prav tako za izkušnje otroka, ko se mu začne oblikovati jaz, ko prihaja od drugih k sebi, ko začne »zavračati« navodila referenčnih oseb. Opazovanja takšnih interakcij privedejo otroka do vtisa o svoji moči samokontrole in do uživanja v tem, še zlasti, če s svojim »negiranjem« pogosto doseže, da mu drugi začno popuščati.

Na tretji stopnji razvoja potrebe po moči se otrok nauči vplivati na druge s pomočjo svojih sposobnosti in različnih manipulacij, a vse to so čiste interakcijske izkušnje. Občutek moči je na tej osnovi psihološka kristalizacija izkušenj, ki lahko deluje tudi v kasnejšem življenju posameznika.

Najbolj očitna postane odnosna narava potrebe po moči pri četrti stopnji razvoja te potrebe, saj ta nastane v »triadičnem« odnosu otrok-oče-mati, ki je za psihoanalizo sploh paradigma vseh odnosov.

Med močjo kot socialno sposobnostjo osebe za ustrezno nadzorovanje drugih oseb v socialni interakciji in močjo kot osebnostno dispozicijo so seveda tesne zveze. Pravzaprav sta to dva vidika istega pojava. **Moč kot osebnostna dispozicija** izvira iz socialne dispozicije posameznika, ta pa je pridobljena v interakciji. Res je, kot pravi McClelland, da ni nujno, da bi se potreba po moči kazala kot težnja po nadzorovanju drugih oseb. To sicer ni sporno, toda za **moč kot socialno dispozicijo** velja, da se kaže prav v stopnji nadzora nad socialno okolico. Ta nadzor je lahko povsem grob, neposreden (fizična moč). Lahko pa je zelo posreden, duhoven, ali kot pravijo teoretiki diskurza, »diskurziven« (pogovoren).

2.5 HIERARHIČNA TEORIJA MOČI

Po M. Mulderju (1959, 1975) ljudje stremimo po moči zaradi nje same in ne zaradi dobrin, ki jih lahko z njo dosežemo. Vrednote si oblikujemo glede na možnosti, da si z njihovo pomočjo pridobimo dejansko ali simbolično moč. O vrednotah torej ne moremo odločati neodvisno od težnje po moči in moč tudi ni sredstvo za realizacijo vrednot, kot to domnevajo instrumentalistične teorije. Po Mulderju je moč enodimenzionalen pojav, ki se razlikuje le po stopnji intenzivnosti in ne po izvoru, objektu itn.

Mulder se je ukvarjal zlasti z raziskovanjem **hierarhičnih odnosov**. Če je oseba C podrejena osebi B, in sta osebi C in B podrejeni osebi A, potem lahko rečemo, da je glede na hierarhično dimenzijo moči C bolj »oddaljena« od osebe A kot B. Toda zaradi stremljenja po moči želijo osebe v hierarhiji priti čim višje na lestvici moči. Te namere pa zadevajo ob odpor »više postavljenih« oseb, ki svojega položaja nočejo prepustiti drugim osebam. Zato se poskušajo podrejene osebe najprej približati svojim neposredno predpostavljenim in tako (vsaj v svoji zavesti) zmanjšati razliko med seboj in nadrejenimi. Nasprotno poskušajo nadrejeni z izzivanjem antipatije do neposredno podrejenih zavreti te poskuse približevanja svojemu položaju. Seveda postane konflikt med težnjami podrejenih in nadrejenih še večji, če se skušajo podrejeni približati oziroma ogroziti položaje še bolj »oddaljenih« oseb na lestvici moči.

Mulder je to svojo teorijo o vedenju oseb v hierarhičnih odnosih moči preverjal tudi z različnimi eksperimenti, s katerimi je skušal ovreči instrumentalistične teorije moči (npr. French/Ravenovo teorijo). Vendar je J. P. Poitou s spretno kombinacijo French/Ravenovih in Mulderjevih eksperimentov pokazal na pomanjkljivosti obeh teorij in na nujnost nove teorije moči. Poitou (1975) kot protiprimer obema teorijama navaja tudi Milgramove eksperimente o poslušnosti avtoritetam.

UČINKI MOČI IN IDEOLOŠKI APARATI DRŽAVE

Na osnovi svojih in tudi Milgramovih eksperimentov je Poitou (1975) strnil nekaj ugotovitev, ki nam lahko služijo tudi kot sklepni komentar o do sedaj obravnavanih teorijah socialne moči:

- Nadzornik v eksperimentu: pri French/Ravenu, Mulderju in Poitouju so bili to skriti sodelavci vodje eksperimenta; on jim je naložil spremljanje in ocenjevanje rezultatov drugih poskusnih oseb, pri Milgramu pa je bil to »eksperimentator«, ki je dajal napotke poskusnim osebam – nadzornik je pri poskusnih osebah vedno dosegel poslušnost.
- Način, kako je nadzornik prišel do svojega položaja – bodisi z izvolitvijo bodisi z vsiljevanjem večini bodisi da ga je postavil vodja eksperimenta –, ne vpliva na njegovo avtoriteto.
- Nadzornik ni imel nič manj avtoritete, če je imel na voljo sredstva za izvajanje

sankcij ali če teh sredstev ni imel.

- Simpatija podrejenih do nadzornika se je sicer zmanjšala, če je kaznoval poskusne osebe, vendar so poskušale poskusne osebe toliko bolj pogosto priti v stik z nadzornikom, kolikor višje so bile zagrožene kazni.
- Prisojanje kazni ni sprožalo pomembnega odpora pri poskusnih osebah; odpor se tudi ni krepil s pomnoževanjem kazni, temveč se je nasprotno, celo slabil.
- Različni dejavniki, npr. obseg sankcij, sicer vplivajo na avtoriteto nadzornika, toda niso izključni determinatorji avtoritete.
- Avtoriteta nadzornika v Milgramovih eksperimentih ne sloni na hierarhičnem odnosu – kot je to veljalo v drugih eksperimentih, kjer so sodelovali študentje, eksperimente pa so vodili njihovi profesorji –, torej tudi ne na težnji podrejenih, da so »všeč« avtoritetam. To pomeni, da avtoriteta vodij eksperimenta ne sloni predvsem na možnosti izvajanja pozitivnih ali negativnih sankcij (nekatere poskusne osebe pri Milgramovem eksperimentu so celo zavrnile obljubljeno denarno nagrado za sodelovanje).
- Veliko število in raznolikost poskusnih oseb v Milgramovih eksperimentih zavrača domnevo o »patoloških« nagnjenjih poskusnih oseb – ni mogoče, da bi toliko med seboj tako različnih ljudi kazalo enake »patološke« težnje.
- Avtoriteta nadzornika v Milgramovih eksperimentih tudi ne sloni na ugledu institucije, ki ji pripada, ker so Milgram in sodelavci izvajali enake eksperimente v zelo različnih inštitucijah in okoljih (Poitou, 1975).

Poitou v razlagi učinkov Milgramovih eksperimentov odkloni razlago moči kot medosebnega odnosa izmenjave, primerjave ali kot realizacije težnje po moči posameznikov. Zavrne tudi sklicevanje na avtoriteto posameznih institucij (npr. univerze).

Nasloni se na Althusserja in domneva, da gre za širše in močnejše avtoritete posameznih ideoloških aparatov države, pri tem pa večino situacij v raziskovalnih laboratorijih prišteva pod vpliv ideološkega aparata šole, saj se eksperimenti v glavnem odvijajo v okviru univerze, s sodelovanjem študentov in profesorjev, ali pa se izvajajo v javnosti, a še vedno pod okriljem univerz.

Državni aparati delujejo bistveno ideološko, delno pa tudi represivno – in v toliko je razumljivo Poitoujevo opozorilo na moč države. Tako lahko razumemo, kako ima na splošno anonimen agent ideološkega aparata države (npr. eksperimentator ali kak drug nadzornik eksperimenta) tako velik vpliv na poskusne osebe (Poitou, 1976). S tem pa Poitou opozori tudi na prikriti politični pomen moči, ki se skriva v ozadju številnih psiholoških eksperimentov! Po njegovem mnenju sta se Raven in French v tematiziranju rezultatov svojih eksperimentov ustavila točno pred pojmom moči kot **političnim pojmom**. Milgram pa se je tega sicer zavedal, vendar je končal svoje raziskave natanko tedaj, ko je začel problematizirati to moč.

2.6 Učinki moči na posameznika

Po eni strani psihološke raziskave kažejo, da moč krepi posameznikovo samozavest, samospoštovanje, torej da ugodno deluje na nosilce moči. Tudi primerjava s tistimi, ki nimajo moči kaže na to. Pri njih se pogosto kot posledica pomanjkanja moči razvije občutek manjvrednosti, negotovosti, odvisnosti itn. Po drugi strani pa predvsem izkušnje iz javnega življenja kažejo, da »moč (oblast) kvari ljudi«, namreč nosilce moči. Represija nosilcev moči pa pripelje podrejene do novih konfliktov in nove »deviantnosti«. Tipični primeri so institucije zaprtega tipa z jasno hierarhijo moči in odvisnosti, npr. zapori. Na eni strani imamo stražnike in varstveno osebje, ki ima moč in kontrolo nad zaporniki, na drugi strani zapornike pod totalno kontrolo.

Pojavlja se sklenjen krog nesrečnih pogojevanj. Zaporniki se ne prevzgojijo, temveč s krepitvijo kontrole in represije le še bolj vztrajajo pri svoji »deviantnosti«. Paznike in osebje zapora pa izobilje moči vodi v različne oblike korupcije, v nasilje nad zaporniki, različne oblike svojevolje ipd., kar še dodatno krepi odpor zapornikov. Ta odpor pa zopet krepi represijo, represija krepi korupcijo oblasti itn

Simuliranje zaporniške situacije

Zgornje domneve so potrdile tudi raziskave, ki jih je izvajal znani socialni psiholog Zimbardo, v katerih so ljudje **simulirali zaporniško situacijo** (Zimbardo idr., 1973).

V eksperimentu so sodelovali študentje, ki so se prostovoljno odločili, da bodo za en mesec preizkusili zaporniško situacijo. Del študentov je Zimbardo določil za »zapornike«, drugi del pa za »paznike«. »Zaporniki« so morali sprejeti popolnoma enako obravnavo kot običajni zaporniki. »Pazniki« pa so imeli vse dolžnosti in pravice pravih paznikov.

Presenetljivo je bilo, kako so tako študenti–zaporniki, kot študenti–pazniki socialno in psihološko reagirali na zaporniško situacijo. »Zaporniki«, so v zaporu po nekaj dneh spremenili razpoloženje. Postali so nerazpoloženi, pritoževali so se in kritizirali razmere in osebje. Začeli so kazati znake depresije, anksioznosti, psihosomatskih obolenj itn.

Pri študentih–stražarjih pa je bilo doživljanje eksperimenta popolnoma drugačno. Pazniki so bili navdušeni nad svobodo izbire za izvajanje kontrole in vzpostavljanje reda v »zaporu«. »Stražarji« so strogo izvajali svoj nadzor, pogosto so celo zlorabljali svojo moč nad »zaporniki«. Najpogosteje so nagovarjali zapornike le z ukazi, verbalna komunikacija je bila neosebna. Zloraba stražarske moči se je povečevala predvsem nad »upornimi« zaporniki in pogosto so te zlorabe trajale še potem, ko so se zaporniki nehali upirati. Zanimivo je bilo, da so bili mnogi stražarji pripravljeni na nadurno delo brez plačila, in da so bili razočarani, ker se je eksperiment predčasno končal.

Zaradi socialnopsiholoških težav in motenj študentov–zapornikov in zaradi njihovih pritožb, da se »pazniki« izživljajo nad njimi, je bilo treba eksperiment predčasno končati. Po koncu so vsi »zaporniki« občutili neznansko radost medtem ko so bili »pazniki«, kot smo že omenili, razočarani.

Eksperiment je pokazal, da velika moč lahko spremeni sicer miroljubne in zadržane mlade ljudi (vsi zaporniki in stražarji so bili študentje) v tirane, in zdi se, da so poskusne osebe v tem celo uživale (Gergen, Gergen, 1986). Po Zimbardovem mnenju zaporniška situacija sama privede celo najboljše ljudi do svojevolje, korupcije ipd., če dobijo v roke moč, kot jo dovoljuje zapor.

Korupcija moči

Značilna je misel lorda Actona, da »moč teži h korupciji in absolutna moč teži k absolutni korupciji« (Gergen, Gergen, 1986, str. 267). Ta misel nam lahko pojasni spremembe v vedenju stražarjev v Zimbardovem eksperimentu o zaporniški situaciji. **D. Kipnis** je s sodelavci poskusil v petih stopnjah razložiti **proces korupcije moči** (Gergen, Gergen, 1986).

1. **Dostop do sredstev moči poveča verjetnost, da bo moč uporabljena**. Podobno kot prisotnost orožja vzbudi težnjo h agresivnosti, tudi moč vzbuja težnjo k njeni uporabi. To tezo je Kipnis tudi eksperimentalno potrdil. Različnim delovnim skupinam s povsem enako produktivnostjo je dal nadzornike, ki so imeli različno moč nad skupinami. Tisti nadzorniki, ki so imeli večjo moč, so to moč tudi večkrat uporabili kot nadzorniki z manj moči, npr. raje so kaznovali delavce, kot pa jih nagovarjali in vzpodbujali k delu.

2. **Bolj ko se uporablja moč, raje nosilec moči verjame, da kontrolira dejanja podrejene osebe**. Nosilec moči teži k temu, da vidi dejanja podrejenih kot gole reakcije na dejanja nosilcev moči. V Kipnisovem eksperimentu so bili nadzorniki z več moči manj pripravljeni videti svoje podrejene kot samomotivirane. Njihove uspehe so raje pripisovali lastnemu nadzoru.

3. **Kolikor bolj si nosilci moči lastijo zasluge za dejanja podrejenih, toliko manj vredni se jim zdijo podrejeni**. Kipnis je demonstriral upadanje veljave tistih oseb, ki jih zaznavamo kot močne figure, z eksperimenti v podjetjih in z raziskavami odnosov med zakonci. To je posebno močna težnja tedaj, ko nosilec moči meni, da lahko nekaznovano počne karkoli. Nič ne pomaga vdanost in poslušnost podrejenih oseb, kajti nosilec moči bo to obnašanje razlagal kot znak slabosti, če ne servilnosti (Sampson, 1990).

4. **Z znižanjem veljave podrejene osebe se veča socialna distanca med podrejenim in nosilcem moči**. Če nosilci velike moči težijo k znižanju veljave manj močnih oseb, potem ne marajo sodelovati v tesnejših odnosih s šibkejšimi ali »videti svet s stališča nemočnih«. Tudi v Kipnisovem poskusu se je pokazala ta težnja, ker so bili »močnejši« nadzorniki po koncu eksperimenta bistveno manj pripravljeni na

stike z delavci kot manj močni nadzorniki.

5. **Dostopnost in uporaba moči lahko poviša samozaupanje močnih.** Posameznik z veliko moči toliko laže pride do povečanja samozaupanja, kolikor bolj verjame, da je moč znak višje (samo)vrednosti. Nasprotno čutijo nemočni posamezniki v odnosu z močnejšimi posamezniki znižanje svojega samospoštovanja. Povečano samospoštovanje seveda ni nekaj slabega, vendar pa vodi v zlo, če ima nekdo posebno visoko mnenje o sebi in misli, da zanj običajni moralni standardi ne veljajo več.

Vprašanje, ki nam ga zastavlja teh pet stopenj **razvoja korupcije** zaradi razpolaganja z močjo, je, ali je to nujen proces za vsakogar, ki si pridobi več moči. To ne drži vedno, zlasti če se ljudje na vodilnih položajih zavedo možnosti korupcije. Kipnisove in druge raziskave so celo vzpodbudile nekatere institucije, da so uvedle rotacijo vodilnih položajev, porazdelile različne vrste moči različnim osebam, uvedle razprave vseh zaposlenih o njihovih občutkih in mnenjih.

Nekateri avtorji tudi menijo, da razpolaganje z močjo pri nosilcih moči v pravih pogojih lahko pripelje do močnejšega sočutja in do globljega razumevanja sebe in drugih. Vprašanje pa je, kaj so ti »pravi pogoji« (Gergen, Gergen, 1986).

Tudi če bi se nam zdele ugotovitve o koruptivni vlogi moči pretirane, pa rezultati raziskav in tudi vsakdanje življenje kažejo, da moč vpliva na ljudi; tako na tiste, ki z njo razpolagajo, kot na tiste, ki so ji izpostavljeni. Moč vpliva ugodneje na nosilce moči kot na podrejene. Razpolaganje z močjo, kot smo že videli, vpliva na utrjevanje pozitivne samopodobe, na zviševanje samozavesti in avtonomije. Ljudje, ki imajo moč, obvladujejo sebe in okolico, in to jih navdaja z življenjsko energijo in optimizmom. Nasprotno pa podvrženost moči in odsotnost moči vodi v zniževanje lastne vrednosti, v odnose odvisnosti in neavtonomnosti. To vodi v apatijo in regresivnost oz. infantilnost, kar pa še bolj opravičuje potrebo po vodenju in podrejanju tuji moči.

2.7 Odpor do socialne moči

Čeprav je podrejanje moči in vplivom v življenju običajno, so trenutki in okoliščine, ko se posamezniki uprejo tistim, ki si jih želijo podrediti. Vsekakor je zanimivo in pomembno vprašanje, kaj naredi ljudi odporne na socialni vpliv in moč.

Običajno delamo razliko med **neodvisnim** in **protikonformnim** obnašanjem. Resnično avtonomno obnašanje je neodvisno obnašanje. Protikonformno obnašanje je pravzaprav oblika konformnosti. Namesto, da delam to, kar zahtevajo drugi, delam ravno nasprotno od tega.

Kaj so torej psihološki razlogi za pojav odpora do moči?

Čeprav se lahko odpor do moči pojavi zaradi zelo različnih vzrokov (osebnih prepričanj, etike, socialnih odnosov itn.), pa sta za odpor do moči najpomembnejši dve človekovi potrebi:

- **potreba po svobodi** in
- **potreba po individualnosti**.

Potreba po svobodi

Odpor ljudi do oženja njihove svobode se imenuje **reaktanca**. Ena od oblik reaktance je želja po prepovedanem (cenzuriranem). Znanih je nekaj splošnih pogojev, ki povečujejo reaktanco.

Odpor se poveča, če se poveča **omejevanje svobode**. Večji ko je pritisk na svobodo posameznikov, večji je njihov odpor do pritiska (npr. povečan pritisk na poskusne osebe odvrne ljudi od sodelovanja pri eksperimentih).

Odpor se poveča, ko se poveča pomen obnašanja za posameznika. Če posamezniku ni dosti mar za to, kar počne, potem tudi močan pritisk ne bo povzročil velike reaktance. Če pa je to zanj pomembna stvar, potem se bo močno upiral poskusu vplivanja.

Odpor se poveča, če je posameznik prepričan, da ima pravico do svobode. Če ljudje čutijo, da imajo pravico do svobode govora, se bodo bolj upirali poskusom vladnega nadzora nad tiskom, kot pa če te pravice nimajo za svojo primarno pravico (Gergen, Gergen, 1986).

Povečan odpor sicer lahko pripelje do pomembnih družbenih sprememb (npr. revolucije), vendar pa zmanjša pripravljenost ljudi za delitev odgovornosti. Ljudje menijo, da morajo storiti vse sami, da je predati del odgovornosti drugim enako kot omejevati svojo svobodo.

Reaktanca je poseben primer človekove težnje po ohranitvi svobode v socialnih odnosih. Ljudje reagiramo na vsako nelegitimno omejevanje svobode. Reagiramo lahko neposredno ali posredno. Ena od neposrednih poti je konflikt s tistim, ki nas omejuje in nadzira, in poskus ponovne priboritve svobode. Druga je npr. beg iz omejujoče situacije. Ker so neposredne poti običajno tvegane in polne možnih izgub, se velikokrat oprimemo različnih posrednih poti osvobajanja. Ena od njih je, da najdemo še kakšno drugo, primerljivo alternativo prejšnjim, omejenim oblikam vedenja. Npr. otrok, ki mu starši prepovedo neko obnašanje, bo skušal najti temu podobno vedenje, ki ne bo takoj sankcionirano. **Odpor** zoper omejevanje svobode lahko torej poteka na različne načine:

- če ima prizadeti posameznik nizek status z majhno socialno močjo, lahko izkoristi svojo omejeno moč tako, da zagrozi izvoru omejevanja z bodočimi težjimi grožnjami. Osebe z visokim samospoštovanjem so pogosto dovolj kompetentne, da zavrnejo poskuse omejevanja svobode z ustreznimi grožnjami;
- omejevanju svobode s pomočjo vabljivih ponudb se lahko izognemo s tem, da zavrnemo te ponudbe, celo če so zelo privlačne. Tudi ta pot terja precejšnje samospoštovanje pri prizadeti osebi;
- če omejevanje izhaja bolj iz okoliških dejavnikov in manj iz posameznikov, lahko prizadeta oseba poskuša s povečano storilnostjo preseči te ovire (npr. prostorske

razdalje, denarne izgube, fizičen napor);

- mogoče je, da oseba različno pripisuje vzroke za svojo omejitev, npr. tako, da pripiše vzroke za omejitve okolju, ne pa interakcijskemu partnerju – partner ugotovi, da je nenadno sovražno vedenje njegovega partnerja/ice posledica stresnih dogodkov v delovnem okolju partnerja/ice, ne pa njegovih/njenih sovražnih motivov. S tem lahko oseba ohrani svobodo vsaj v področju svojih kognicij;
- v primerih, ko je obravnavanje neke tematike zoženo le na en vidik, lahko osebe, ki čutijo to kot omejitev svobode, ponovno pridobijo svobodo svojih stališč s tem, da spremenijo svoja stališča o obravnavani tematiki v negativno smer. Ta reakcija je pogosta pri kompetentnih osebah, medtem ko manj kompetentne osebe raje popustijo socialnemu vplivu.

Potreba po individualnosti

Tudi potreba po individualnosti oz. po **razlikovanju od drugih** je temeljna človeška potreba, ki naj bi vodila ljudi k odporu do moči in socialnih pritiskov (Snyder, Fromkin, 1980). Potreba po različnosti je bolj izrazita v družbah, ki gojijo človekovo individualnost. Zdi se, da se občutek za osebno identiteto bolj veže na načine medsebojnega razlikovanja ljudi kot na načine njihove medsebojne podobnosti. Pomembno je, da želja po individualnosti in razlikovanju ni nujno izražena v mnenjih posameznika o sebi. Vrednost edinstvenosti je zgodovinsko in kulturno spremenljiva.

Kritiki teze, da sta potrebi po svobodi in edinstvenosti temelj reaktance, pa poudarjajo, da moramo raziskovati pogoje, v katerih se ljudje uprejo vplivu. Poskusne osebe v Milgramovih eksperimentih so se na primer raje uprle navodilom, če eksperimentatorja ni bilo v sobi skupaj z njimi.

Dva najpomembnejša situacijska dejavnika, ki vplivata na povečanje odpora do moči, sta:

- **družbena podpora neodvisnosti** in
- **tehnike vplivanja**.

Že v Aschevih eksperimentih o vplivu večine na zaznavanje velikosti črt se je pokazalo, da je že en glas proti mnenju večine močno znižal konformnost poskusnih oseb. Poskusne osebe so namreč v osebi, ki se ni strinjala z večino, našle podporo za svoje neodvisno mnenje. Zanimivo je, da ni treba, da je družbena podpora neodvisnosti stalna, ker se vtis o prejšnji podpori avtonomnemu mnenju prenaša naprej. Prav tako ni potrebno, da osebe, ki pomenijo družbeno podporo neodvisnosti, izrecno vzpodbujajo nestrinjanje z večino. Lahko celo izražajo mnenje, s katerim se ne strinja niti večina niti poskusna oseba. Poskusne osebe so morda sklepale, da že primer kakršnegakoli odstopanja od večine daje oporo njihovi avtonomni presoji.

Pomembna je tudi sposobnost posploševanja družbene podpore neodvisnosti, to je, da ljudje, ki so dobili družbeno podporo za neodvisno obnašanje v neki situaciji, to izkušnjo prenašajo tudi na druge situacije. Ta ugotovitev je pomembna za demokra-

tične družbe, kajti če je dopuščeno nestrinjanje, lahko manjšine svobodno in jasno izražajo svoja mnenja.

2.8 Tehnike vplivanja

Socialni psihologi se niso ukvarjali samo s splošnimi principi vplivanja, ampak tudi s posebnimi tehnikami vplivanja, ki jih posamezniki pogosto uporabljajo kot oblike prepričevanja drugih.

Ena najbolj razširjenih tehnik vplivanja oz. prepričevanja je **tehnika »noge med vrata«** (foot in the door). Na primer oseba, ki izvaja socialni vpliv, najprej vpraša za majhno uslugo. Ko oseba v tem uspe, vpraša za večjo uslugo. Psihološki razlog za uspešnost te metode je, da osebe, ki so se že strinjale z majhno uslugo, težko odrečejo nadaljnje usluge. Ena od razlag tega dejstva je, da strinjanje z majhno uslugo pripravi ljudi do tega, da sebe zaznajo kot radodarne, in potem tudi naprej delujejo na ta način, zato da bi ohranili konsistentnost s to podobo o sebi.

Modificirana oblika tega načina vpliva je, da se pri vplivanju sklicujemo na druge ljudi, ki so se že pustili prepričati, npr. so že kupili to blago ali naročili knjigo ali se vpisali na seznam itn. Ta tehnika vplivanja ima velik učinek, če so ti drugi naši znanci ali pa pomembni znani ljudje. Toda zanimivo je, da ta metoda deluje celo tedaj, kadar drugi ljudje sprejmejo čisto drugačno ponudbo, kot je tista, predlagana nam. Zdi se, da »magično« deluje že dejstvo, da je nekdo drug podlegel določeni ponudbi, če je le bila dovolj velika. O tem poročajo tudi rezultati eksperimentov.

Ljudje se čutijo vpletene v stvar (v ponudbo), v prisotnosti drugih ponudb oz. njihove realizacije in laže podležejo dani ponudbi. Očitno je, da se ljudje nezavedno ali zavestno strinjajo s ponudbami, ki so jim podlegli tudi drugi ljudje.

Podobna je tehnika **»nizkih udarcev«** (low-ball technique). Tudi tu poskusne osebe najprej prosimo za majhno uslugo, in potem (če se strinjajo z uslugo), jih seznanimo s tem, da bo usluga zelo draga. Tudi ta tehnika je precej uspešna. Zdi se, da deluje zato, ker ljudje želijo držati svojo besedo celo takrat, ko jih to stane več, kot so pričakovali (Burger, Petty, 1981).

Tretja metoda prepričevanja je **»s kolom po glavi«** (the door in the face technique). Tu ljudi najprej vprašamo, za kakšno izjemno veliko uslugo, ki jo običajno zavrnejo, potem pa jih prosimo za kakšno manjšo uslugo. Morda se čutijo krive, ker niso ustregli veliki uslugi, in zato raje naredijo manjšo uslugo.

Kot najuspešnejša izmed vseh treh metod vplivanja se je izkazala metoda nizkih udarcev. Ob uporabi te metode ljudje najteže ohranijo svoje mnenje oz. se obranijo socialnega vpliva. Od kod izvirna učinkovitost teh metod, ki jih danes uspešno uporabljajo predvsem v ekonomskem in političnem marketingu? Med razlogi za to so: težnja po izogibanju občutku krivde (za nestrinjanje z večino), ohranjanje javne podobe o sebi kot kooperativni (dobri) osebi, izogibanje obtožb za morebitno drugačnost oz.

celo deviantnost, izboljšanje osebnih občutkov o dobroti oz. lastne podobe v svojih očeh (Gergen, Gergen, 1986). Vsem metodam pa je skupno, da ne slonijo na povečevanju zunanjih nagrad ali sankcij, če ustrežemo ali ne ustrežemo socialnemu vplivu, pač pa na občutku takšne ali drugačne vpletenosti v stvar (npr. v ponudbo).

3. PSIHOLOGIJA SOCIALNE KONTROLE

3.1 OPREDELITEV SOCIALNE KONTROLE

Kot smo že omenili v prejšnjem poglavju, socialna moč pomeni dispozicijo za (usmerjen) socialni vpliv. S socialno kontrolo pa nadzorujemo izvajanje moči. Razmerje med pojmoma **socialna moč** in **socialna kontrola** je seveda odvisno od njune definicije. V nekaterih definicijah je socialna kontrola razumljena kot neodvisna od socialne moči, kot posebna funkcija družbe, ki jo nosilec moči lahko izkoristi. V drugih definicijah pa je socialna kontrola zgolj eno od sredstev izvajanja moči, ne pa edino. Vendar največ definicij poudarja **funkcionalno odvisnost** socialne kontrole od socialne moči. Vse te definicije so po svoje upravičene, ker vsaka poudarja svoj vidik zelo kompleksnega pojava socialne moči in socialne kontrole.

Neredko se zgodi, da »**nosilec moči**« (npr. vodilna oseba neke institucije) ni hkrati tudi »**izvajalec kontrole**«. Prav razvoj modernih organizacij je privedel do vse pogostejšega razlikovanja nosilca moči (avtoritete) in izvajalca kontrole. Tako menedžer v podjetju ni vodilna avtoriteta, ni vodilna moč. To so lastniki podjetja (kapitala) oziroma njihovi delegati v upravnem odboru. Menedžer mora le izvajati napotke in ukaze upravnega odbora in ima neko moč le, če ga pooblasti odbor, nima pa neposredne in izvorne moči. Podobno je razmerje med parlamentom in vlado v modernih parlamentarnih demokracijah. Vlade izvajajo program, ki ga potrdi s svojo avtoriteto parlament.

Socialna kontrola je prav tako večznačen pojem kot socialna moč. S pojavi socialne kontrole se srečamo skoraj povsod v vsakdanjem življenju, da ne govorimo o nevsakdanjih okoliščinah, izjemnih stanjih ipd. Tako meni **Cohen** (1985), da je socialna kontrola danes postala pravi »Miki miška pojem«, saj s tem pojmom opisujemo malodane vse sociološke in socialnopsihološke procese. Po Cohenu se socialna kontrola v ožjem smislu nanaša na vse:

- kar družba ocenjuje kot **deviantno**, problematično, zaskrbljujoče, moteče ali nezaželeno;
- kar se pojavlja pod pojmi **kaznovanje**, odvračanje, tretman, preventiva, segregacija, rehabilitacija, reformiranje ali socialna obramba;
- kar spremljajo čustva **sovraštva**, maščevanja, povračila, gnusa, sočutja,

odrešitve, dobrohotnosti ali občudovanja;

- kar se klasificira kot **kriminal**, delikvenca, deviantnost, nemoralnost, perverznost, hudobija, defektnost ali bolezen;
- ljudi, ki jih imamo za pošasti, norce, barabe, mučenike, **upornike** ali žrtve;
- ljudji, ki jih obravnavajo **sodniki**, policisti, socialni delavci, psihiatri, psihologi, kriminologi ali sociologi odklonskosti.

Ta, kot pravi Dekleva, »na prvi pogled satiričen, vendar nikakor ne nestvaren prikaz, nas lahko navaja na misel, da so s socialno kontrolo povezani pojavi, ki na nek način niso 'dobri', 'normalni', in dalje, da se socialna kontrola utemeljuje s 'pozitivnim' ukvarjanjem s temi negativnimi pojavi. To je dejansko eno od možnih pojmovanj socialne kontrole« (Dekleva, 1987, str. 2).

Ta opis v resnici izpušča »normalne« **oblike socialnega nadzora**, ki pripadajo različnim vrstam izvajanja socialne moči. Tako npr. zakonca, ki sta po dolgih letih konfliktov izoblikovala »ravnotežje moči«, gotovo »kontrolirata« odnos. Vendar ni nujno, da gre za kontrolo deviantnih obnašanj, nenormalnosti itd. Tudi starši, ki imajo kontrolo nad majhnimi otroci, ne izvajajo te kontrole obnašanja otrok predvsem zaradi odklanjanja njihove morebitne deviantnosti, pač pa zaradi varnosti, vodenja njihovega osebnega razvoja in osebnostne rasti.

Zato nekateri avtorji raje uporabljajo bolj nevtralne opredelitve socialne kontrole. Pogosto najdemo dokaj ohlapne in splošne opredelitve socialne kontrole, kot je naslednja:

- »Socialna kontrola je celota norm in institucij, ki prispevajo k temu, da ravnajo ljudje v skladu z veljavnimi navadami, običaji, predpisi« (Leksikon Družboslovje, 1979), ali pa še enostavnejšo:
- »Socialna kontrola so vsa sredstva in procesi, s katerimi skupina ali družba zagotavlja konformnost svojih članov«.

Tu pa je zopet nevarnost, da lahko pojem povsem razvodenijo. Zlasti mu odvzamejo element učinkovanja na odvisne subjekte.

Za namene socialne psihologije je uporabna **Wiemannova** opredelitev,

- da je socialna kontrola celota **akcij, pritiskov**, ki jih izvajajo ljudje drug na drugega s tem, kako delujejo, in s tem, kako strukturirajo svojo **komunikacijo**. (Wiemann, Giles, 1990, str. 214). Socialna kontrola med osebami je lahko **dvostranska** ali **enostranska**, glede na to, ali sta osebi v medsebojni odvisnosti ali pa je le ena oseba odvisna od druge.

Ker se socialna kontrola v odnosu velikokrat izvaja brez izrecne tematizacije in refleksije, uporabljajo partnerji različna neverbalna sporočila in posebne manipulacije jezikovnih sporočil, npr. tako, da en partner v odnosu oddaja drugemu različne **ponudbe kontrole**. Ko pa je drugi partner sprejel »ponudbo kontrole«, se odnos kontrole ohranja s tem, da en partner ustrezno reagira na obnašanje drugega.

Takšni dogovori o socialni kontroli so pogosti v neformalnih, prijateljskih in intimnih odnosih, kjer partnerji skrbijo za prostovoljni pristanek drugega na določeno obliko odnosov; na primer intimni par, ki prehaja v trajno zvezo, bo verjetno posvetil

več pozornosti omenjenemu medsebojnemu dogovoru o obsegu kontrole, ki jo bo v prihodnje izvajal vsak od obeh partnerjev v odnosu. Partnerja v takšnem odnosu ne stremita k maksimiranju kontrole, temveč k njenemu optimiranju. To pomeni, da se je en partner pripravljen raje odreči določenemu deležu svojih kontrolnih možnosti in omogočiti drugemu zadovoljitev njegove potrebe po kontroli, kot pa da bi vztrajal pri polnem izvajanju svoje kontrole. Ali pa obratno, en partner je pripravljen nad drugim izvajati več kontrole, kot je bil sicer sprva voljan, zato ker opaža, da ima drugi potrebo po podrejanju (Wiemann, Giles, 1990).

Drugače je v **formalnih odnosih**, npr. v institucijah, kjer odloča hierarhija moči, avtoritete. Tam ljudje le malo pozornosti posvečajo temu, da bi vzpostavili ravnovesje kontrole, da bi se sploh »dogovarjali« o obsegu, smeri in načinih socialne kontrole. Tam imamo primere vnaprej definiranih **enostranskih socialnih kontrol**.

3.2 Socialna kontrola kot komunikacijska kontrola

Najpomembnejši način in »kanal« za socialno kontrolo je vsekakor komunikacija med osebami, saj gre pri izvajanju socialne kontrole za vplivanje enega diskurzivnega (govorečega) subjekta na drugega.

Obstaja več načinov doseganja socialne kontrole s pomočjo komunikacije: npr. s tem, ko ena oseba doseže, da govori več kot njen partner, da mu »ne pusti« govoriti. Ali pa da ena oseba sicer manj govori kot druga, vendar zato predvsem sprašuje in malo odgovarja, njen partner pa mora toliko več odgovarjati. Ali pa da ena oseba partnerja vztrajno nagovarja s formalnim »vi«, ne pa z bolj neformalnim »ti« ali obratno.

Pomemben dejavnik v izvajanju komunikacijske kontrole so **prekinitve** v komunikaciji. Prekinitve so močno povezane z implicitnimi pravili razgovora, npr. s pravili, ki urejajo, kako in kdaj lahko partner poseže v pogovor in kdaj ne. Podobno vlogo govorca imajo **ojačitve** v pogovoru (besede »zelo«, »zares«), poskusi zagotovitve (fraze »seveda veste«, »je neke vrste«), vljudnostne oblike in poudarki in tako imenovani **govorni obešalniki** (»to je zanimivo, ali ne«).

Raziskave kažejo, da moški v odnosih z ženskami posegajo po več prekinitvah komunikacije kot ženske, vendar pa se domneve o tem, da ženske gojijo **nemočni govorni slog**, niso potrdile. Ženske prav tako uporabljajo prekinitve, vendar predvsem kot izraz podpore ali zanimanja, manj kot izraz svoje moči.

Prekinitve in druge metode za kontrolo komunikacije so torej pogosto izraz dominacije, socialne kontrole.

Druge raziskave so opozorile, da nemočni govorni slog srečamo bolj pogosto pri pripadnikih nižjih socialnih slojev, zlasti v pogovorih s predstavniki močnih socialnih institucij, npr. sodišč, zdravstvenih institucij (Wiemann, Giles, 1990).

Komunikacijska kontrola je posebno pomembna v kratkotrajnih **diadičnih odnosih**, npr. v odnosu zdravnik-pacient. Zdravnik mora biti sposoben za vzpostavljanje dobrega odnosa s pacientom, sicer od njega ne bo dobil ustreznih informacij o bolezni in o poteku zdravljenja; pacienta mora vzpodbujati h govoru o njegovih težavah, izkazati se mora kot dober poslušalec, ustvarjati mora sproščeno vzdušje itn. Velikokrat pride do popačenega odnosa med zdravnikom in pacientom, namreč do izrecnega neravnotežja v odnosu, tako da zdravnik ne razume pacientovega problema, ker ne dopusti pacientu, da se izrazi na svoj način, in tako zdravnik pretirano posega v komunikacijo s svojim zdravniškim žargonom. Na te napake v odnosu zdravnik-pacient so opozorile **ameriške sociolingvistične raziskave** (Wiemann, Giles, 1990).

Izbira slogov komuniciranja

Različni **govorni slogi** govorcev imajo velik pomen za zaznavanje drugih oseb, za to, kakšen vtis napravimo na druge osebe. Značilnosti, kot so raznolikost besednega zaklada, hiter govor in dobra izgovorjava lahko zelo vplivajo na to, da druge osebe zaznavajo osebo s temi značilnostmi kot močno, kot kontrolirano v odnosu. Znano je, da pravilen naglas posreduje vtis visokega socialnega statusa in kompetentne osebe.

Zaradi socialnega pomena govornih značilnosti ljudje skrbno izbirajo način govora glede na situacijo. S tem želijo ohranjati kontrolo nad situacijo. V bolj formalnih situacijah govorimo npr. bolj izbrano in slovnično pravilneje kot v manj formalnih situacijah. V javnosti tako govorimo knjižni jezik z visokim statusom (v šoli, v medijih). V zasebnih pogovorih pa uporabljamo dialekt, ki ima nižji status.

Če želimo narediti poseben vtis na poslušalce, izberemo prav temu ustrezen govorni slog. Če želimo pokazati svoj močnejši položaj, svoj položaj kontrolne osebe nasproti drugim osebam, pogosto izberemo govor, ki »infantilizira« druge. Tako negovalke v domovih za starejše pogosto uporabljajo neke vrste »otroški govor« v odnosih s svojimi pacienti. To seveda pomeni neko ponižanje za paciente. Tem oblikam govora pravimo **preveč prilagojeni govor** (Wiemann, Giles, 1990). Angleške raziskave pa dokazujejo, da ljudje tak preveč prilagojen govor uporabljajo tudi v odnosih do drugih stigmatiziranih oseb in skupin, npr. do bolnikov, invalidov itn. (Coupland idr., 1988).

V novejšem času je značilno, da mlajši svojega načina komunikacije ne prilagajajo odnosu do starejših oseb, temveč stereotipu starejših ljudi, in to zato, da bi s tem poudarili odvisnost starejših od mlajših ljudi. Starejši, ki so deležni takšnega nagovora mlajših oseb, se morajo sprijazniti z vlogo »starejših« (Wiemann in Giles, 1990).

3.3 Oblike socialne kontrole

Socialna kontrola se pogosto deli na:

- **formalno** in
- **neformalno**.

Formalna je institucionalna, bolj namenska, bolj represivna, manj individualizirana in bolj legalizirana, zunanja. Neformalna je medosebna, spontana, manj represivna ali tudi samokotrolna, samousmerjevalna. Nekateri sicer samokontrolo ločijo od socialne kontrole, večina avtrojev pa se strinja, da neformalna socialna kontrola zajema tudi samonadzor. Vendar organizirana moč lahko prodira tudi v sfere neformalnega z vplivanjem na različnih področjih, kjer kontrola deluje bolj posredno in prikrito (z ideologijo, mediji, potrošnjo, trendi itn.).

Formalna in neformalna socialna kontrola

Kritiki formalne kontrole poudarjajo njeno pogosto **operativno neuspešnost**, vsaj kar zadeva vložena sredstva. Zdi se, da je neformalna kontrola uspešnejša tam, kjer obstajajo še dovolj močne socialne vezi med ljudmi, formalna pa tam, kjer so odnosi bolj ritualizirani, podvrženi abstraktnim normam, hierarhični.

Vendar nas to ne sme zavesti v pavšalno zavračanje formalne kontrole in v pavšalno zagovarjanje neformalne kontrole. Tudi **neformalna kontrola** ima vrsto slabosti, zlasti če jo razumemo kot nekakšno dopolnilo formalne kontrole. Takšna dopolnila so mreže neformalnih oblik kontrole, npr. mreža samoiniciativnih skupnostnih, psiho-socialno-pedagoških ustanov, neformalnih oblik socialne pomoči, antipsihiatričnih »ustanov« itn.

Kritiki razbremenjevanja in dopolnjevanja institucij formalne kontrole s pomočjo neformalnih skupin in metod očitajo neformalni kontroli predvsem **napačno nevtralizacijo konfliktov**, ki ponujajo katarzo namesto refleksije konflikta, neskončen terapevtski ali poravnalni proces namesto rezultatov, razkroj skupnosti (zato ker neformalna kontrola ne nudi trdnih in jasnih norm) in nemoč pri reševanju strukturnih konfliktov, ki terjajo centralizacijo, ne pa razpršitev moči (Cohen, 1985).

Kritiki novih, »mehkejših« oblik socialne kontrole, npr. mrež neformalne socialne kontrole, se tudi sprašujejo, ali se te oblike niso razvile zato, da bi »ustrezale« novim oblikam obnašanja in novim značajskim oblikam, ki ležijo med tradicionalno normalnimi in odklonskimi oblikami (Wambach, 1981; Lasch, 1979).

Moderna družba proizvaja vedno bolj individualizirane, toda tudi razsrediščene subjekte. Kdor ne zna produktivno in refleksivno zdržati nasprotja v sebi (in v socialnem svetu) med težnjo po individualizaciji življenjskih oblik, motivov, pogledov na svet in težnjo po razsrediščenju subjekta, ta se znajde na krhkih tleh nove, **narcistične, »border-line« subjektivitete**, ki živi nekje vmes med normalnostjo in ne-

normalnostjo (Kernberg, 1978; Lasch, 1979; Ziehe, 1975).

Tradicionalne institucije in metode socialne kontrole tu povsem odpovedo. Prav oblike neformalne socialne kontrole so kot ustvarjene za mehko in vendar učinkovito kontrolo oseb, ki se ne znajdejo preveč dobro v položaju med normalnostjo in nenormalnostjo.

Socialno spremenjeni klient je nov objekt kontrole in terja nove oblike kontrole (Wambach, 1981). To je bila že značilnost dosedanjih zgodovinskih sprememb v načinih socialne kontrole (Foucault, 1984). Foucault opisuje premik od izrecno represivnih oblik socialne kontrole, ki so temeljile na telesnih kaznih, k bolj prefinjenim, navidezno humanejšim oblikam v novem veku. Vendar po njegovem prepričanju v teh spremembah ni šlo za pravo **humanizacijo** kontrole, temveč za njeno **interiorizacijo**, za premik od eksterne prisile k discipliniranju na osnovi socializacije, vpliva pomnoženega znanja-moči in ponotranjenih pravil obnašanja (Foucault, 1984).

Alternativne oblike kontrole

Vzporedno z racionalizacijo, sekularizacijo in »humanizacijo« oblasti so nasilne aparate kontrole postopoma zamenjevali ideološki aparati države. Danes pa se tem nemara pridružujejo prav številne alternativne, mehke oblike socialne kontrole, v katerih se srečujejo socialna pomoč, svetovanje, terapija in nega. Te problemske kontrole prelagajo vzroke za probleme nazaj v posameznike in s tem razbremenjujejo družbene institucije, jih osvobajajo odgovornosti za posamezne probleme (Wambach, 1981).

Podobno razbremenilno vlogo imajo (lahko) tudi številni pozivi k participaciji in samokontroli ljudi. To udomačuje odpor posameznikov do družbenega sistema ter omogoča integracijo izbruhov odpora in kulturno transformacijo odnosov gospostva in nasilja v »mehkejše« oblike kontrole.

Ena temeljnih sodobnih institucij mehke kontrole je **družina**. Družina že od nekdaj figurira kot instanca neformalne kontrole in kot sredstvo za prestavljanje makropolitičnih struktur kontrole v politiko mikro odnosov (ideologija in čar prostovoljnosti). Družina je model neformalne institucije, ki kaže, kako se povezujejo procesi fizične in psihosocialne reprodukcije z navezovanjem na javne in formalne instance discipliniranja in normaliziranja. V družini, in podobno v drugih »paradružinskih« neformalnih institucijah, se samokontrola in kontrola od zunaj posredujeta v duševnost posameznikov.

Paradoks procesa nastajanja novih oblik »mehkejše« socialne kontrole, npr. psihološke in medicinske intervencije, medikalizacija in psihoterapevtizacija osebnih in socialnih problemov, množična proizvodnja novih preparatov (pomirjeval, regeneratorjev itn.) je v tem, da te oblike ne samo »nadzirajo« nove oblike odklonskosti in nenormalnosti, temveč jih tudi proizvajajo (Wambach, 1981).

V teh procesih se ves čas borita dve težnji:

- težnja države po novih aparatih kontrole,
- težnja ljudi po bolj humanih oblikah medsebojne socialne kontrole; kontrole, ki ne bi bila le pritisk in omejitev, temveč tudi usmerjevalec in spodbujevalec refleksije in kritike.

Seveda je to globoko protisloven proces, toda zato ga ne smemo črtati kot »drugačno orodje moči«, sicer bomo z umazano vodo odplaknili tudi biser. Torej kljub kritiki uveljavljenih oblik neformalne kontrole ne smemo zavrniti idealov neformalnosti kot takšnih. Po Cohenu je tako imenovana **vključevalna pobuda** v sedanjih oblikah neformalne socialne kontrole (težnja k integraciji, inkorporaciji, toleranci) kljub vsemu dobro reflektirala tisto, kar je bilo narobe s tradicionalno **izključevalno pobudo** (ta meri na diferenciranje normalnosti in odklonskosti ter izključevanje odklonskih vedenjskih oblik).

Alternativna vizija danes ni nič manj privlačna kot v preteklosti. Namesto da bi jo pozabili, zanikali ali potlačili, jo moramo pazljivo predelovati in uveljavljati, ker:

- »je še vedno smiselno iskati bolj humane, učinkovite in pravične alternative;
- je vzajemna pomoč, sodelovanje in dobro sosedstvo še vedno boljše kot odvisnost od profesionalcev in birokracij;
- vizija skupnosti ustreza pristnim duševnim in socialnim potrebam;
- moramo najti način, da ustavimo na videz brezkončen proces, s katerim družba klasificira, kontrolira, izloča več in več skupin glede na starost, spol, raso, vedenje, moralni status, sposobnosti ali psihično stanje« (Cohen, 1985, str. 277, v: Dekleva, 1987, str. 80-81).

4. KONFORMNOST IN POSLUŠNOST

4.1 SOCIALNI PRITISK IN KONFORMIZEM

V vseh razpravah o socialnem vplivu smo videli, da so socialni vplivi in socialni pritisk k uniformnosti dejstva, na katera moramo računati v socialnem življenju. Pa vendar, kako to, da se toliko ljudi vsak dan tako brez odpora podreja večinskim oziroma vladajočim pravilom, normam, pričakovanjem različnih skupin? To je vprašanje, ki si ga zastavlja raziskovanje konformizma.

Konformizem pomeni posameznikovo popuščanje eksplicitnim ali implicitnim socialnim pritiskom nanj, ko ima namreč svoja lastna stališča, mnenja, orientacije, a se jim odpove. Konformizem je torej vedno posledica nekega bolj ali manj zavestnega notranjega konflikta in pomeni odpoved lastnemu mnenju pod vplivom različnih socialnih pritiskov. Po tem se konformizem razlikuje od uniformnosti, konvencionalnosti in enoznačnosti mnenj v socialnih situacijah.

Klasične eksperimente o **konformnem podrejanju** je izvedel **S. Asch** (1952). Asch meri vpliv implicitnega skupinskega pritiska na posameznika in rezultate pristajanja na pritisk pripiše konformnosti posameznika s skupino.

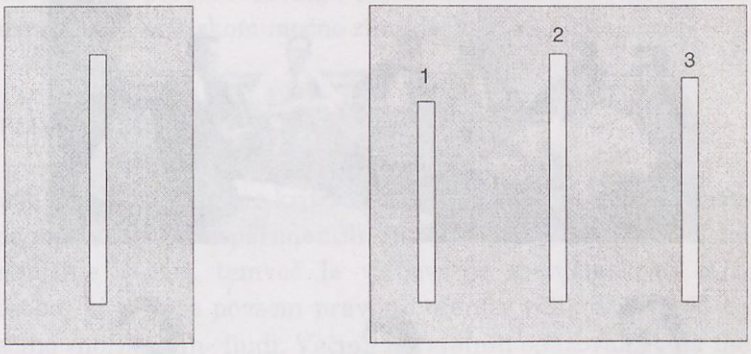
ASCHEVI EKSPERIMENTI O SKUPINSKEM PRITISKU

Asch je postavil poskusno osebo skupaj s še sedmimi drugimi osebami (pomočniki eksperimentatorja) pred ekran, na katerem so bile projicirane različno dolge pokončne črte. Naloga oseb je bila primerjati dolžino teh črt med seboj. Asch je najprej označil izbrano črto za referenčno in spraševal osebe, katera od preostalih črt je enaka referenčni črti. Vsaka od oseb je morala glasno povedati svoje mnenje. Poskusna oseba je morala svoje mnenje povedati zadnja. Aschevi sodelavci so bili vnaprej poučeni in so namenoma dajali vsi enake, vendar očitno napačne odgovore. Seveda je bila poskusna oseba pred izbiro, ali slediti mnenju skupine ali svojemu mnenju.

Pokazalo se je, da se je kar 35% poskusnih oseb povsem prilagodilo mnenju skupine, čeprav so druge osebe zagovarjale še tako napačna mnenja. Le 25% poskusnih oseb je ostalo pri svojem mnenju, ne glede na pritisk skupine. 40% poskusnih oseb pa je v približno polovici primerov sledilo skupinskemu mnenju. Ko je Asch dodal še dru-

go poskusno osebo, ki tudi ni bila poučena o poteku eksperimenta, se je odstotek podleganja mnenju skupine znatno zmanjšal (10%).

Slika 30: Vzorec iz Aschevega eksperimenta. Udeleženci so morali oceniti, katera od treh črt na desni je enaka standardni črti na levi (Myers, 1994 str. 138)



Standardna črta Primerjalne črte

Sestavni del raziskave je bil tudi intervju s poskusnimi osebami, ki so sodelovale v eksperimentu. Namen intervjuja je bil dobiti uvid v psihološki proces konformiranja. Asch je iz intervjujev ugotovil, da je vse poskusne osebe, ki so podlegle **skupinskemu pritisku**, mogoče razvrstiti v tri kategorije. Prvo, manjšo kategorijo predstavljajo tiste poskusne osebe, ki so izjavile, da so res percipirale v skladu z mnenjem večine (torej, če so drugi rekli, da so premice enako dolge, so jih tudi poskusne osebe videle enako dolge).

Drugo, največjo kategorijo tvorijo tiste poskusne osebe, ki so videle drugačno sliko od drugih, pri tem pa so bile prepričane, da je mnenje večine točno, in da se same motijo (da slabo vidijo, ali da niso dobro razumele navodila itn.). Tretjo kategorijo pa tvorijo tiste poskusne osebe, ki so bile prepričane, da je njihova ocena točna, vendar so to oceno vseeno prilagodile oceni večine, ker se niso hotele pokazati drugačne od drugih.

V Aschevem eksperimentu nimamo opravka z nezavednim vplivom skupine na posameznika, temveč z zavestnim sprejemanjem mnenja skupine. Nekatere poskusne osebe so v javnosti (pred skupino) zagovarjale skupinsko (večinsko) mnenje, čeprav so zase ohranile svoje mnenje. Tu gre za zavestno nadziranje izražanja lastnega mnenja. Ena od poskusnih oseb je po eksperimentu dejala: »Počutil sem se zmedenega, kot bi bil izločen od drugih. Vedno, kadar se nisem strinjal, sem se začel spraševati, če ne začenjam postajati smešen« (Asch, 1952, str. 465).

Kot so pokazale Ascheve raziskave, pa vse poskusne osebe, ki so se podredile večini, tega niso storile zaradi zavestnega prilagajanja skupini, temveč so v resnici verjele, da ima večina prav. Spraševale so se npr., ali ni morda njihov sedež postavljen tako, da ne vidijo prav. Te osebe so v nasprotju s popuščanjem večini internalizirale skupinsko mnenje. Tu je šlo za učinek **informacijskega vpliva**, ki so ga poskusne osebe uporabile, da bi prišle do pravilne ocene. Tudi druge raziskave so po-

kazale, da razlikujemo med **informacijskim** in **normativnim** pritiskom.

Slika 31: Poskusna oseba št. 6 v Aschevem eksperimentu se je znašla v konfliktni situaciji, ko je slišala odgovore petih oseb pred njo (ki so bili vsi enaki in vsi napačni) (Myers, 1994, str. 139)



NORMATIVNI IN INFORMACIJSKI PRITISK

To pomembno razlikovanje ustreza dvema potrebama človeka:

- potrebi po **informacijah** in
- potrebi po **socialnem statusu**.

Socialni pritisk se lahko povečuje toliko časa, dokler omogoča posamezniku obdržati njegov status v primerjavi z drugimi ljudmi, ali pa dokler njegova odvisnost od drugih ustvarja potrebo po novih informacijah o okolju in o sebi. V situacijah normativnega pritiska se v nagradah in kaznih, ki jih dobi posameznik, odraža samopodoba osebe. V situacijah informacijskega vpliva pa oseba sprejema druge ljudi kot izvore vpliva, zato ker jih potrebuje kot stabilne izvore informacij.

V primeru normativnega pritiska je posameznik izrecno odvisen od skupine in se ji podreja zaradi svoje odvisnosti. O tem pravi Moscovici: »Iz posameznikovega podrejanja skupini zaradi odvisnosti izhaja, da posameznika, ki ne potrebuje nobene skupine, tudi ne obvladuje nobena skupina« (Moscovici, 1979, str. 40).

Moscovici (1979) kljub koristnosti uporabe navedenih razlik med informacijskim in normativnim pritiskom opozarja na skrite nepreverjene premise tega razlikovanja, namreč na domnevo, da je spoznavanje objektivne stvarnosti zanesljivejše kot spoznavanje socialne stvarnosti (»norma objektivnosti«). Zato se zdi, da nam tiste osebe, ki so neposredno v stiku z materialnim objektom presoje, posredujejo objektiv-

nejše znanje (informacije) kot osebe, ki se nanašajo le na socialno stvarnost (so posredovalci norm). Torej se lahko v primeru informacijskega pritiska bolj »upravičeno« prepustimo mnenju večine kot v drugem primeru, kjer se »pustimo voditi« drugim.

Nepreverjena ostaja možnost, da šele skupinska interakcija ustvari »kognitivno nejasnost«, dvoumnost itn., tako da nam nobeno upoštevanje navidezno objektivnih informacij ne pomaga pri razreševanju nejasnosti. Tedaj se razlike med informacijskim in normativnim pritiskom močno zmanjšajo in relativizirajo.

Pritisk vplivne skupine

Zanimiva je tudi Moscovicijeva kritika razlage Aschevih eksperimentov. Moscovici ugotavlja, da pri Aschevih eksperimentih sploh ni šlo za konformizem, ker ni bilo podrejanja manjšine večini, temveč le vsiljevanje manjšinskega mnenja večini. Poskusna oseba, ki je zase povsem pravilno ocenila velikosti črt, je namreč predstavljala večino »normalnih« ljudi. Večina normalnih opazovalcev na njenem mestu bi (seveda brez posredovanja drugih) ocenila dolžine črt povsem enako kot poskusna oseba. Medtem ko so eksperimentatorjevi pomočniki, ki so po dogovoru dajali napačne ocene, predstavljali »vplivno manjšino« (Moscovici, 1979).

Po Moscovicijevem mnenju tudi Sherifove poskusne osebe niso sprejele mnenja skupine zato, ker bi se znašle v kognitivno nejasni situaciji (avtokinetični učinek – nedoločljivo gibanje svetlih lis po steni sobe), temveč je šele prisotnost skupine ustvarila to nejasnost in potrebo po usklajevanju mnenj. Podobno Asch poskusne osebe ni postavil pred objektivno nejasno kognitivno situacijo (ali naj bolj verjame svojim očem ali mnenju skupine), temveč je šele intervencija skupine povzročila občutek nejasnosti.

Zato se po Moscoviciju zanašanja poskusnih oseb na mnenje večine v Sherifovih in Aschevih eksperimentih, pa tudi konformizma nasploh, ne da razlagati s tem, da imajo ljudje potrebo po zmanjšanju kognitivnih nejasnosti in se zato oprejo na mnenje drugih. Občutek kognitivne nejasnosti ni »po sebi dan«, temveč skupine »ustvarijo« tako občutek kognitivne nejasnosti kot potrebo po kolektivni uskladitvi mnenj.

Zanimivo je, da so dodatni eksperimenti, podobni Aschevim, pokazali, da se stopnja strinjanja poskusnih oseb z »večino« precej zmanjša, če imajo na voljo dovolj sprejemljive razlage za mnenje večine in za odstopanje od svojih percepcij ali stališč (Sampson, 1991). Zdi se tudi, da se rezultati eksperimentov spreminjajo glede na zgodovinske in kulturne okoliščine. Če v družbi obstaja odpor do konformizma, potem bodo eksperimenti Ascheve vrste kazali manj strinjanja kot v času, ko je konformnost z večino nevprašljiva. Tako so npr. podobni poskusi z mladimi ljudmi (študenti) na Japonskem 1970, ko je bilo tam zelo močno študentsko gibanje, ki se je upiralo tradicijam japonske družbe, pokazali celo visoko stopnjo antikonformizma, t. j. vztrajanja pri lastnih percepcijah celo v primeru, da je bilo mnenje večine pravilno (Sampson, 1991).

4.2 OBLIKE KONFORMIZMA

Konformizem ima dve pomembni obliki:

- **podredljivost** in
- **spreobrnitev** (konverzija).

Pri podredljivosti posamezniki pod pritiskom vplivne skupine javno spremenijo svoje vedenje in stališča, zasebno pa ostajajo pri svojem. Pri spreobrnitvi pa posamezniki pod pritiskom vplivne skupine spremenijo svoje vedenje in stališča tako javno kot zasebno.

Vendar konformizem ni edina reakcija na skupinski pritisk, temveč le primer neposrednega podrejanja pritisku. Toda posamezniki lahko sledijo socialnemu pritisku tudi tedaj, ko se mu navidez uprejo. Lahko razvijejo **proti-podredljivost**, ki je ravno nasprotna podredljivosti. Na videz ostajajo pri svojem dotedanjem vedenju in stališču, zasebno pa sprejmejo mnenje in namere večine oz. celotne skupine, ki ji pripadajo.

To je v resnici posredna oblika konformizma. Primer za to so npr. politiki, ki javno zagovarjajo svoja dotedanja prepričanja, zasebno pa so jih že zavrgli pod vplivom novih, bolj prestižnih ali uspešnejših družbenih skupin, ali pa večina, ki navzven še vedno brani svoja dotedanja stališča, v resnici pa se njeni člani že nagibljejo k stališčem kakšne vplivne manjšine.

Pravo nasprotje konformizma pa sta dve drugi reakciji na skupinski pritisk: **negativna konformnost** in **neodvisnost**. Pri prvi reakciji posamezniki javno (in morda tudi zasebno) zavzamejo ravno nasprotna stališča ali vedenjske oblike, kot jim jih vsiljuje vplivna skupina. To se zgodi pogosto tedaj, kadar večina in manjšina v kakšni skupini sprva delita podobna, ne pa ista stališča, toda v procesu interakcije poskuša manjšina ohraniti distanco do večine. Ta težnja pa jo privede do tega, da se vedno bolj poglablja razlika med večino in manjšino, tako da na koncu manjšina sprejema pozicijo, ki je prav nasprotna večini. Npr. mladostniki, ki skušajo pokazati svojo avtonomnost in odraslost na ta način, da delajo ravno nasprotno, kot od njih pričakujejo starši in vzgojitelji. Pri neodvisnosti pa posamezniki javno in zasebno ostanejo pri svoji prvotni poziciji. Tako ravnajo npr. avtonomni posamezniki, ki sicer poslušajo to, kar jim govori večina, a ostanejo pri svojem mnenju.

Poleg navedenih reakcij na pritisk večine obstaja še ena subtilna oblika, ki se zdi nekakšna zmes neodvisnosti in konformnosti: **skladnost** (konsistentnost). Ta nastopi tedaj, kadar se večina in manjšina strinjata o tem, kar želi ali meni večina, vendar ne zaradi pritiska večine, temveč zaradi neodvisnega razmisleka manjšine. Čeprav se skladnost navzven zdi podobna konformizmu (spreobrnitvi), to v resnici ni, ker se manjšina ne podredi večini, temveč avtonomno zavzame enako pozicijo kot večina. Je bliže neodvisnosti, le da tam posamezniki ohranijo svoja stališča, tu pa jih spremenijo (Sampson, 1991).

Od podrejanja h spreobrnitvi

Podrejanje in popustljivost skupinskemu vplivu je, kot rečeno, najbolj povnanjena oblika konformizma, saj se tu posamezniki le **javno** prilagodijo skupinskemu pritisku, **zasebno** pa ostanejo na svojih pozicijah. To se zgodi, kadar posamezniki niso notranje sprejeli nove pozicije, vendar so v njihovih očeh sankcije v primeru, da ne sledijo vplivu, večje kot morebitne koristi, če ohranijo svojo prvotno pozicijo, ali/in pa so koristi od sprejemanja nove pozicije večje od morebitnih izgub, če ostanejo pri svojem.

Če ves vpliv skupine ali organizacije sloni na podredljivosti njenih članov, potem se ta vpliv ohranja samo toliko časa, dokler ostajajo grožnje s sankcijami ali/in možnosti nagrajevanja, sicer naglo izgine. Tipičen primer za to je razpad sistemov vzhodnoevropskih držav, ki so se sesule tako rekoč v hipu, ko je izginil aparat prisile in nadzora.

V procesu poglabljanja in utrjevanja skupinskega vpliva morajo zato sodelovati drugi procesi. **Kelman** (1969) navaja, da sta bistvena predvsem dva:

- **identifikacija** in
- **internalizacija** (ponotranjanje).

Rezultat obeh procesov je trajna spreobrnitev. Pri **identifikaciji** posameznik sprejme socialni vpliv zaradi emocionalnih in afektivnih razlogov, npr. zato ker je čustveno navezan na tiste, ki mu prezentirajo socialni vpliv in jim poskuša biti čim bolj podoben. S tem želi doseči njihovo sprejemanje in spoštovanje. Identifikacija doseže spreobrnitev, ne zgolj vnanje podrejanje skupini. Vendar pa spreobrnitev ni nujno trajna. Obstaja le toliko časa, dokler traja pri posamezniku čustveni in afektivni naboj zanjo.

Spreobrnitev se ohranja ob **posrednih mehanizmih kontrole**, npr. z vplivom na domišljijo posameznikov. Tipičen primer te kontrole so npr. predstave otrok, da so ves čas ob njih in jih nadzirajo (tak vpliv se lahko ohrani tudi pri odraslem človeku), ali predstave religioznih oseb, da njihove najbolj intimne duševne vzgibe nadzirajo Bog, svetniki, Jezus ali kakšni duhovni mojstri.

Internalizacija je proces sprejemanja socialnega vpliva, ki seže najgloblje in traja najdlje. Zato je njegov rezultat trajna spreobrnitev. Posameznik ponotranji socialni vpliv tedaj, ko ga sprejme, ker so nosilci tega vpliva v njegovih očeh vredni vsega zaupanja in ker se tudi tisto, kar mu sporočajo ali nalagajo, ujema z njegovimi dotedanjimi prepričanji in vrednotami. Če gre za vpliv skupine na posameznike, potem se le-ti navzven in navznoter prilagodijo skupinskemu vplivu in ohranijo to spremembo ne glede na nagrade in sankcije. Zato ostaja sprememba trajna in stabilna. Največjo možnost za internalizacijo ponuja informacijski vpliv skupin. Normativni vpliv pa dosega prej identifikacijo kot internalizacijo.

4.3 Dejavniki konformizma

Veliko raziskav konformizma, ki so jih izvajali Asch in drugi raziskovalci, je bilo namenjenih raziskovanju dejavnikov, ki vplivajo na konformizem. Vse dejavnike konformizma lahko razdelimo v dve kategoriji:

- **situacijske** dejavnike,
- **osebnostne** dejavnike.

Situacijski dejavniki konformizma

Situacijski dejavniki so predvsem odvisni od socialne situacije oziroma skupine, pod vplivom katere je posameznik. Pomembni situacijski dejavniki konformizma so:

- **privlačnost skupine**,
- **enotnost skupine**,
- **velikost skupine**,
- strokovnost oz. **status skupine**,
- **nejasnost situacije**.

Čim bolj je skupinska pripadnost za posameznika pomembna in čim bolj je skupina enotna v svojih prepričanjih, tem večja je verjetnost, da se bo posameznik prilagodil skupinskemu pritisku. Najmočnejši vpliv na posameznika imajo zato referenčne skupine. V Aschevih eksperimentih je prišlo do ekstremno velikega konformizma samo v primerih, ko je bila skupina nasproti posamezniku absolutno enotna. Že prisotnost enega samega drugačnega mnenja je drastično zmanjšala stopnjo konformnosti. To lahko pojasnimo s tem, da so poskusne osebe doživele prisotnost vsaj še ene osebe, ki se ne strinja z drugimi, kot znak za vztrajanje pri lastnih mnenjih.

Pomembna situacijska dejavnika konformizma sta še **velikost** skupine in **status** tistega, ki izvaja pritisk. Raziskave so pokazale, da konformizem ni premosorazmeren z velikostjo skupine. Konformizem narašča v skupini do 15 članov.

> **Milgram** je naredil zanimiv poskus o tem, kako vpliva velikost skupine na konformizem. Postavil je nekaj svojih sodelavcev, da so strmeli v neko okno na visoki stavbi v New Yorku. Potem je opazoval, koliko mimoidočih bo tudi začelo gledati v to okno. Če je na začetku gledala v okno ena sama oseba, je bil konformizem mimoidočih majhen. Če pa je pet ljudi strmelo v okno, se je konformizem mimoidočih zvišal. Približno 16% mimoidočih se je tudi zastrmelo v okno. Pri desetih osebah, ki so gledale v okno, se je konformizem mimoidočih povečal na 40%. (Milgram, Toch, 1969).

Čim bolj pomembne osebe izvajajo pritisk na posameznika, tem večji bo njegov konformizem. Tako ljudje hitro podležejo mnenjem strokovnjakov, kompetentnih ljudi, ljudi z visokim socialnim statusom, vodij v skupini itn.

Naslednji dejavnik, ki vpliva na konformizem, je **jasnost** oziroma **nejasnost** situacije. Bolj ko so nejasne sodbe, ki jih morajo izreči ljudje, bolj se ozirajo na mnenja drugih. Tako se je npr. učinek Aschevih eksperimentov znatno povečal, če so imele poskusne osebe težave z opažanjem razlik med črtami. Vendar moramo biti previdni pri upoštevanju tega dejavnika, kajti kot smo videli pri Moscovicijevi kritiki razlage Aschevih eksperimentov, kognitivna nejasnost ni dana po sebi, temveč jo (so)ustvarja sama skupina. Pomemben dejavnik konformizma je tudi bodoča interakcija. Konformizem narašča, če posamezniki pričakujejo nadaljevanje odnosov s skupino.

P. F. Secord in C. W. Backman (1976) pa sta analizirala poglavitne rezultate raziskav o konformizmu, ki jih je opravila (zlasti ameriška) socialna psihologija. Izločila sta štiri glavne dejavnike, ki povečujejo stopnjo konformizma v skupini:

Privlačnost skupine oz. moč, s katero vežejo skupine nase svoje člane: večjo stopnjo privlačnosti imajo tiste skupine, ki imajo ugodnejše razmerje med stroški in koristmi za posameznika, če ta sledi skupini, kot pa če ji nasprotuje.

Struktura moči v skupini: bolj ko skupina lahko obvladuje obnašanje, mišljenje, motivacijo, čustvovanje svojih članov, močnejša je. Njeni člani se do nje bolj konformno obnašajo, vendar pa to razmerje ni linearno. Čeprav povečevanje moči skupine sprva zvišuje konformizem članov (zlasti »normativni« konformizem), pa se od določene stopnje moči naprej začne krepiti odpor proti skupinskim normam. Sočasno povzroča izvajanje pritiska zmanjšanje privlačnosti skupine, moč pa postaja tudi nelegitimna. Skupine se morajo zlasti izogibati uporabi takšnih sankcij, ki jih člani nimajo za legitimne. Nagrade bolj prispevajo k zvišanju konformnosti kot kazni, zlasti še, če kazni izzovejo odpore (Secord, Backman, 1976).

V skupinah, kjer je normativni nadzor predvsem odvisen od moči posamezne referenčne osebe, prihaja praviloma skozi daljši čas do močnega pritiska h konformnosti. To med drugim pojasnjuje trajnost moči staršev v večini družin, pa tudi relativno trajnost religiozne pripadnosti posameznika (npr. lokalni verski skupnosti).

Intrinzične koristi in **nagrade**: če obnašanje, ki je v skladu s skupinskimi normami, že samo po sebi prinaša neko plačilo, koristi, se poveča stopnja konformnosti v skupini (npr. športna društva, študentska druženja). Če pa, nasprotno, konformno obnašanje prinaša s seboj dolgočasne, utrujajoče ali nevarne naloge, potem bo konformnost nižja (razen, če sočasno ne narastejo stroški za nekonformno obnašanje).

Povečan nadzor: povsod tam, kjer konformno obnašanje samo po sebi ne prinaša zadovoljstva ali zahteva dodatne stroške, se to doseže s povečanim nadzorstvom nad obnašanjem ljudi. Toda tovrstni konformizem nikoli ne dosega konformizma, ki temelji na intrinzičnih koristih in nagradah.

Individualne razlike v podleganju konformizmu

Raziskave so opozorile tudi na **individualne razlike** v podleganju konformizmu. Nekatere osebe zelo hitro podležejo pritisku skupine, druge pa dosledno vztrajajo pri

svojih mnenjih in so odporne na socialne pritiske. Vendar raziskave niso potrdile hipotez o konformističnih in nekonformističnih osebnostih. Pokazale so namreč, da iste osebe v različnih situacijah kažejo različno stopnjo konformizma.

Obstajajo pa vendarle nekatere osebnostne lastnosti, ki so v pozitivni korelaciji s konformizmom. Znano je, da so **ustvarjalni ljudje** manj konformni. Ugotovljena je tudi pozitivna korelacija med konformizmom in **emocionalno labilnostjo posameznika, nezaupanjem vase, avtoritarnostjo, stopnjo konservativizma**.

Konformizem je dosledno povezan tudi s kronično anksioznostjo in drugimi **karakteristikami nevrotičnosti.** McDavid in Harari (1974) pojasnjujeta to z dejstvom, da je pri nevrotični osebnosti močna težnja po socialnem priznanju, ta težnja pa se zadovolji s konformizmom (Secord, Backman, 1976).

4.4 Poslušnost in avtoriteta

Konformnost je verjetno najpogostejša posledica posrednega in neposrednega pritiska skupin na posameznika. Vendar obstaja še bolj neposreden način reakcije na socialni pritisk, ki je po svojih posledicah lahko še nevarnejši od konformizma. To je poslušnost posameznikov do tistih oseb ali institucij, ki reprezentirajo večinsko ali vladajoče mnenje, stališča, cilje, norme in vrednote.

Biti poslušen temu, kar govorijo drugi, ali storiti to, kar nam ukažejo drugi, se zdi zelo dvomljivo, saj implicira odpoved naši svobodi delovanja ter sprejetje tujih napotkov in tujega nadzora nad našim delovanjem. Vsi pa se radi vidimo kot avtonomni dejavniki, in ne kot enostavni sledniki tujih ukazov (Forgas, 1987).

Večina evropskih kultur razume **individualno svobodo delovanja** in **odgovornost** za lastna dejanja kot osnovne vrednote človekovega življenja in zato dojema poslušnost kot nekaj nezaželenega. Kljub temu pa se v praksi vedno znova zatekamo k poslušnosti.

Ne le strogo hierarhično zgrajene institucije (vojska, policija, gasilci), temveč tudi cela vrsta drugih institucij (da, tudi univerza) potrebujejo poslušnost kot način doseganja skupnih ciljev in vzdrževanja notranje stabilnosti. Res pa je, da nekatere institucije pričakujejo poslušnost za vsako ceno (vojska, policija), druge pa poslušnost na osnovi prostovoljnega podrejanja avtoritetam. Poslušnost je torej psihološki mehanizem, ki individualno akcijo povezuje s političnimi nameni. Služi kot vezivno tkivo med ljudmi in sistemom avtoritet.

Poslušnost v raziskovalnih situacijah

Presenetljivo visoko stopnjo poslušnosti so psihologi odkrili pri poskusnih osebah, ki so sodelovale v različnih eksperimentih. Prav primeri poslušnosti poskusnih oseb

do napotkov eksperimentatorjev so med najbolj izrazitimi oblikami **slepe poslušnosti avtoritetam**. Poskusne osebe druga za drugo mirno in spravljivo sprejemajo skoraj vsak ukaz, vsak napotek vodij eksperimentov in jim poskušajo čim bolj ustreči. Zdi se, da ta poslušnost skoraj ne pozna meja. Včasih eksperimentatorji namenoma dajejo poskusnim osebam prav absurdne naloge, da bi preverili mejo njihove odpornosti do zapovedi avtoritet. A velikokrat so raziskovalci nadvse presenečeni nad nizko stopnjo avtonomnosti poskusnih oseb (Forgas, 1987). Zaradi tako velike poslušnosti poskusnih oseb do napotkov eksperimentatorjev se morajo raziskovalci posebej zavarovati pred tem, da bi poskusne osebe kar »preveč vneto« zadovoljevale njihove želje.

Verjetno najbolj drastičen, vsekakor pa najbolj znan poskus, ki je preverjal poslušnost poskusnih oseb do avtoritet, je **Milgramov eksperiment** (1965), ki ga bomo opisali v nadaljevanju. V resnici se je to, kar je v Milgramovem eksperimentu nakazano zgolj kot možnost, namreč množično popuščanje ljudi v lastnih moralnih ocenah in slepo prepuščanje avtoritetam, v zgodovini večkrat zgodilo. Verjetno bo dvajseto stoletje ostalo v zgodovino zapisano po totalitarnih režimih, ki so z drastičnimi sredstvi prisilile množice v poslušnost in nevprašljivo sledenje avtoritetam.

Navedimo kar zaskrbljujoč Milgramov sklep o rezultatih njegovih eksperimentov:

»Ti rezultati, ki smo jih doživeli in videli v laboratoriju, so bili za pisca pretresljivi. Dopuščajo možnost, da sploh ne moremo računati na človekovo naravo in še manj na značajski tip, ki se je vzpostavil v demokratičnih družbah, zato da bi zaščitil državljane pred brutalnimi in nečloveškimi postopki zle instance moči. Znatno število oseb je izvedlo to, kar se je od njih zahtevalo, ne da bi pomislili na etičnost dejanja in brez očitkov vesti, dokler se jim je le zdelo, da jim to ukazuje legitimna avtoriteta.

Kadar lahko anonimni vodja eksperimenta uspešno ukaže odraslim, da spravijo 55 letnega moškega ob razum in mu pošiljajo boleče elektrošoke kljub njegovim protestom, se ne moremo izogniti vprašanju, kaj lahko pri svojih podložnikih doseže država, ki je opremljena z znatno večjo avtoriteto in ugledom« (Milgram, 1965, str. 75).

Samoopravičila za poslušnost

Najbolj razširjen način prilagajanja mišljenja poslušnega subjekta je, da začne sebe dojemati kot nekoga, ki ni odgovoren za lastna dejanja. Razbremeni se odgovornosti na ta način, da prenese vso iniciativo na **legitimno avtoriteto**. V lastnih očeh ni več moralno odgovoren za svoja dejanja, ampak postane le orodje v rokah zunanje avtoritete. To je stara zgodba o ljudeh, »ki samo izpolnjujejo svojo dolžnost«. To za mnoge postane temeljni način mišljenja, ko se znajdejo v podrejeni vlogi v neki socialni situaciji. Izguba občutka odgovornosti je torej najusodnejša posledica poslušnosti. Na lastna dejanja človek ne reagira več z moralnimi občutki. Njegov moralni občutek je odvisen od tega, kako uspešno izpolnjuje zahteve avtoritet. Tako se vojak v vojni ne

spraŠuje, ali je bombardiranje neke vasi sprejemljivo ali ne; samo ponosen je ali pa ga je sram, če je ali ni dobro opravil naloge, ki mu je bila zadana.

S. Milgram (1965) je v šestdesetih letih izvedel vrsto eksperimentov, s katerimi je meril pripravljenost za podrejanje in poslušnost avtoritetam. Z rezultati je vrgel senco na predstave o ljudeh kot avtonomnih in razumnih bitjih. Vedeti pa moramo, da so bili eksperimenti narejeni v času ameriške vpletenosti v vietnamsko vojno. Eksperimenti in ugotovitve so šokirali strokovnjake in javnost in postali eni najbolj znanih eksperimentov v socialni psihologiji.

MILGRAMOVI EKSPERIMENTI

V prvem eksperimentu je Milgram prek oglasa v časopisu povabil ljudi, da sodelujejo v nekem poskusu na univerzi Yale. Dejal jim je, da gre za poskus o učinkih kaznovanja na učenje. V poskusu je sodelovalo 40 moških, starih med 20 in 50 let, različnih poklicev in izobrazbe (od nedokončane osnovne šole do doktorata znanosti). Izbranim (poskusnim) osebam je bilo sporočeno, da gre za eksperiment v zvezi z učenjem in spominjanjem. Vsaka poskusna oseba naj bi imela enega učenca (ki je bil Milgramov sodelavec) in vsaka dvojica (poskusna oseba in njena žrtev) je bila nameščena v posebnem laboratoriju. Učna lekcija je bila sestavljena iz parov asociativnih besed. Poskusna oseba (učitelj) je prebrala eno besedo iz para, učenec (Milgramov sodelavec) pa naj bi povedal pripadajočo besedo v paru. Za vsako napako naj bi učitelj kaznoval učenca z elektrošokom. Vsak »učitelj« je imel na razpolago napravo, s katero je dovajal »učencu« električne šoke različne jakosti.

Na napravi so bili različni gumbi, s katerimi je lahko izbral jakost toka (od 15 V do 450 V). Pri vsakem gumbu je celo pisalo, kakšno nevarnost za »učenca« predstavlja kak šok in sicer: lahki šok (od 15-60 V), srednji šok (od 75-120 V), močni šok (135-180 V), zelo močni šok (195-240 V), ognjevit šok (255-300 V), zelo ognjevit šok (315-360 V), smrtno nevaren šok (375-45O V).

Seveda v resnici ni šlo za prave elektrošoke, temveč za učinkovito iluzijo, ki naj bi ji poskusne osebe verjele. Eksperiment naj bi trajal toliko časa, da »učenci« brez napake ponovijo cel niz besed. »Učitelj« naj bi za prvo napako »kaznoval učenca« s 15 V, za drugo s 30 V itn. »Učenec« je moral pri tem odigrati sceno manjše ali večje razburjenosti, bolečine itn. Pri šokih, ki naj bi bili višji od 75 V, je začel kričati, mahati z rokami itn. Pri 150 V se je začel silovito tresti, dokler ni končno prosil »učitelja«, naj preneha s poskusom. Ko se je jakost toka zvišala na 330 V, »učenec« sploh ni več odgovarjal na vprašanja itn.

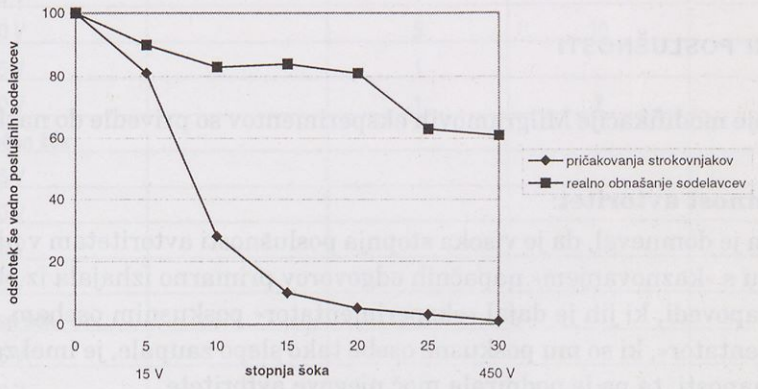
Če se je kateri od »učiteljev« obrnil po nasvet k eksperimentatorju, ali naj nadaljuje eksperiment, oziroma če ga je hotel prekiniti, mu je eksperimentator odgovoril: »Prosim, nadaljujte«, »Eksperiment zahteva, da nadaljujete«, »Absolutno nujno je, da nadaljujete«, »Nimate druge izbire, kot da greste naprej«.

Milgram je sprva mislil, da bo težko našel koga, ki bi sploh sodeloval v takšnem

»eksperimentu« do »konca«. Drugi kolegi so menili, da bo največ poskusnih oseb šlo s kaznimi tja do oznake 150 V, preostali bodo le osamljeni nevrotiki. Vendar so rezultati poskusa močno presenetili vse strokovnjake, najbolj pa samega Milgrama. Od 40 poskusnih oseb je 5 poskusnih oseb odpovedalo pokorščino eksperimentatorju pri elektrošokih z močjo 300 V, 4 poskusne osebe so prekinile z eksperimentom pri 315 V, dve pri 330 V, po ena poskusna oseba pri 345 V, 360 V in 375 V. Toda 26 poskusnih oseb, torej kar **62% poskusnih oseb**, je nadaljevalo »kaznovanje« do konca, tj. do »smrtno nevarne« stopnje 450 V.

Poskusne osebe so med eksperimentom reagirale skrajno nervozno, potile so se, se histerično smejale, a večina jih je vendar nadaljevala strahoviti poskus do »konca«. Milgramovi rezultati od tedaj ves čas zaposlujejo socialne psihologe, kajti posledice te raziskave so večpomenske.

Slika 32: Pričakovana in realna stopnja poslušnosti (Gergen, Gergen, 1986, str. 264)



Milgram opozarja še na en psihološki fenomen, ki se pojavlja v situacijah slepe poslušnosti; na **kontra-antropomorfizem**, kot ga sam imenuje (Milgram, 1990). To je nasprotna težnja antropomorfizmu, ki je značilen za majhne otroke ali primitivne kulture, ki neživim predmetom pripisujejo lastnosti živih bitij. Kontra-antropomorfizem je torej težnja, da se živa bitja razosebi, razvrednoti. Sistematsko razvrednotenje žrtev opravičuje brutalnost in nasilje in je stalen spremljevalec pokolov, pogromov, vojn. Tudi »sodelavci« v Milgramovih eksperimentih so na ta način opravičevali svoja dejanja:

»Bil je tako neumen in topoglav, da je zaslužil šoke« (Milgram, 1990, str. 17).

Obenem pa Milgram poroča, da so mnogi sodelavci nasprotovali temu, kar so delali. Nekateri so protestirali. Vendar je med mislimi, verbalnim izjavljanjem in kritičnim korakom neposlušnosti še en korak – spreminjanje prepričanj, vrednotenj o delovanju. Nekateri sodelavci so bili povsem prepričani o nesprejemljivosti tega, kar se je v eksperimentih dogajalo, vendar se niso mogli pripraviti do tega, da bi se zoperstavili avtoriteti.

Nekateri so opravičevali svoje početje s tem, da so v sebi prepričani, da je to napačno. Vendar so subjektivni občutki in prepričanja irelevantni, dokler se ne udejanijo. Stališča vojakov v vojni so irelevantna, če se aktivno ne zoperstavijo temu, da ubijajo nedolžne. Totalitarizmi se vzdržujejo s pomočjo nesamozavestnih ljudi, ki nimajo dovolj poguma, da bi svoja prepričanja spravili v akcije.

Milgram in drugi raziskovalci so se lotili dodatnih raziskav, da bi pokazali na dejavnike, ki zvišujejo ali zmanjšujejo slepo sledenje avtoritetam v tem/in podobnih eksperimentih. Ena od variant osnovnega eksperimenta je potekala tako, da »sodelavec« ne pritiska na ročico, ki zadaja žrtvi šok, ampak je samo pomočnik, ki prebira »učencu« pare besed. V tej situaciji je 37 od 40 oseb nadaljevalo poskus do najmočnejšega šoka na generatorju. Sodelavci so svoje obnašanje opravičevali s prenašanjem odgovornosti na tistega, ki pritiska na ročico. To je značilno tudi za obnašanje ljudi v družbenih situacijah; če je človek samo vezni člen v verigi nasilnega delovanja, psihološko zelo lahko prestavi odgovornost za svoje dejanje na druge.

Dejavniki poslušnosti

Nadaljnje modifikacije Milgramovih eksperimentov so privedle do naslednjih ugotovitev:

1. **Legitimnost avtoritet**:

Milgram je domneval, da je visoka stopnja poslušnosti avtoritetam v njegovem eksperimentu s »kaznovanjem« napačnih odgovorov primarno izhajala iz občutka legitimnosti zapovedi, ki jih je dajal »eksperimentator« poskusnim osebam. Milgramov »eksperimentator«, ki so mu poskusne osebe tako slepo zaupale, je imel za seboj legitimnost znanosti, ta pa je podpirala moč njegove avtoritete.

V podobnem poskusu, ki ga je kasneje opravil Milgram, vendar s to razliko, da se je »eksperimentator« predstavljal za predstavnika zasebne komercialne raziskovalne ustanove, so bili rezultati že nižji. Namesto 62% oseb, ki so bile v prvem eksperimentu pripravljene dajati elektrošoke »do konca«, je bilo v novem eksperimentu 48% takih oseb. Vendar je po Milgramu tudi ta rezultat zelo visok, tako da je sklepal, da dosežejo celo avtoritete, ki se sklicujejo na »ne posebno ugledne ali pomembne« ustanove visoko stopnjo poslušnosti pri drugih ljudeh.

2. **Bližina žrtve**:

V prvotnem eksperimentu je bila žrtev v sosednji sobi, tako da je poskusna oseba ni neposredno videla. V nadaljnjih eksperimentih se je pokazalo, da se je v primeru, ko je bila poskusna oseba skupaj z žrtvijo, znatno zmanjšala poslušnost do ukazov. Bližja ko je žrtev, manj je poslušnosti.

Slika 33: Maksimalni šoki v eksperimentu 1, 2, 3, 4 (v vsakem eksperimentu je sodelovalo 40 oseb)

napetost	eksp. 1 žrtev oddaljena	eksp. 2 slušni stik	eksp. 3 fizična bližina	eksp. 4 osebni dotik
slab šok				
15 V				
30 V				
45 V				
60 V				
umerjen šok				
75 V				
90 V				
105 V			1	
120 V				
močan šok				
135 V		1		1
150 V		5	10	16
165 V		1		
180 V		1	2	3
zelo močan šok				
195 V				
210 V				1
225 V			1	1
240 V				
nevaren šok				
255 V				1
270 V			1	
285 V		1		1
300 V	5	1	5	1
skrajno nevaren šok				
315 V	4	3	3	2
330 V	2			
345 V	1	1		1
360 V	1	1		1
smrtno nevaren šok				
375 V	1		1	
390 V				
405 V				
420 V				
435 V				
450 V	26	25	16	12
odstotek skrajno poslušnih »sodelavcev«	65,0 %	62,5 %	40,0 %	30,0 %

3. **Bližina avtoritete**:

V prvotnem Milgramovem eksperimentu je eksperimentator stal blizu poskusne osebe. Če pa je bil eksperiment izveden tako, da je eksperimentator sedel v sosednji sobi ali dajal napotke po telefonu, je močno popustila poslušnost njegovim ukazom. Mnogo poskusnih oseb je med eksperimentom ponarejalo dejstva. Eksperimentatorju so zatrjevali, da so poslali »žrtvi« elektrošok visoke napetosti, a v resnici so pritisnili na gumb z nižjo napetostjo.

4. **Osebne značilnosti poskusne osebe**:

Osebe, ki so bile bolj poslušne eksperimentatorju, so tudi pogosteje kot manj poslušne osebe ocenjevale »žrtev« kot odgovorno za to, kar se ji je dogajalo (npr. »kriva je, ker se slabo uči«).

Obenem pa so bolj poslušne osebe sebi pripisovale ustrezno manjšo odgovornost za to, kar se je dogajalo z »žrtvijo« oziroma s »poskusno osebo«. Poslušne osebe so kazale tudi več avtoritarnih potez kot manj poslušne in so bile v moralnem pogledu manj razvite.

5. **Prisotnost drugih ljudi**

Če je katera od drugih prisotnih oseb odklonila, da bi še naprej sodelovala pri poskusu, se je močno zmanjšala pripravljenost poskusne osebe za nadaljevanje poskusa. Približno 90% poskusnih oseb je odklonilo sodelovanje. Noben drug socialni ali psihološki dejavnik ni tako močno znižal moč avtoritet kot prisotnost drugih oseb, ki se z njo niso strinjale (Milgram, 1974).

Zato Milgram sklepa, da je medsebojna podpora ljudi najpomembnejši branik proti ekscesom avtoritete. Močan vpliv drugih oseb, ki se ne strinjajo z avtoriteto, na poskusne osebe, so potrdili tudi nekateri drugi poskusi, podobni Milgramovemu. Prisotnost drugih oseb, ki so se uprle eksperimentatorju, je vplivala celo na take fenomene, kot je hipnoza. To pomeni, da se uspešen odpor do avtoritet in neposlušnost avtoriteti utrdita v nezavednih strukturah posameznika in ga nemara utrjujeta v njegovi avtonomnosti (Hunt, 1979). Zdi se torej, da se posameznik sam zelo težko upre moči (legitimne) avtoritete, zato potrebuje pomoč drugih ljudi. Vendar ko se enkrat upre, to ni nepomembno, temveč ostane globoko zasidrano v človeku.

4.5 Socialnopsihološke značilnosti avtoritete

Avtoriteta je implicitno navzoča v bistvenih socialnih procesih, ki so predmet proučevanja socialne psihologije. Procesi socializacije, socialnega vplivanja, skupinska dinamika in vodenje, se dogajajo pod vplivom avtoritet. Družba ne deluje na posameznika kot celota, ampak prek zanj relevantnih oseb ali institucij, ki praviloma delujejo kot avtoritete. Zato je avtoriteta eden temeljnih pojmov v socialni psihologiji. O avtoriteti pa socialna psihologija govori parcialno, obravnava le posamezne vidike

njenega delovanja, še pogosteje pa vsebino tega pojma obravnava pod kakšnim drugim imenom. Avtoriteti največkrat pridajamo element prisile in v tem smislu jo imamo za »negativen« pojav.

AVTORITETO DEFINIRAJO PODREJENI

Avtoriteta je socialni odnos. Bistvena za definicijo avtoritetnega odnosa je vnaprejšnja poslušnost podrejene osebe navodilom in ukazom nadrejene. To vnaprejšnjo poslušnost dosežemo s priznanjem superiornosti neke osebe in z internalizacijo njenega vpliva. S tem superiorno osebo idealiziramo, njeni ukazi pa postanejo za podrejeno osebo norma. Zato avtoriteta temelji na bolj ali manj svobodnem sprejemanju podrejenosti.

Druga pomembna postavka je, da se mora avtoriteta vedno znova potrjevati, sicer lahko preide v prisilo, ali pa jo podrejena oseba zavrne. S tega stališča je avtoriteta simboličen akt, ki nastane v procesu interakcije, v katerem podrejena oseba priznava premoč nadrejene osebe ali institucije, in se tej podreja ter interiorizira njen vpliv (Ule, 1977).

Za avtoriteto je bistveno:

- Avtoriteta nastane, ko podrejena oseba sprejme in prizna drugo osebo ali institucijo kot vodilo za lastno ravnanje in spoznanje. Avtoriteta se mora v tem odnosu vedno znova potrjevati.
- Za avtoriteten odnos je značilno, da protagonisti tega odnosa niso v enakem položaju, ampak je ena ali več oseb podrejenih neki drugi osebi ali instituciji, ki ima »premoč« nad njo (njimi) zaradi svojega položaja, zunanjih okoliščin, sposobnosti, znanja ali drugih lastnosti.
- Avtoriteta je torej proces, ki od podrejenih posebej zahteva stereotipno reagiranje, povezano z dajanjem priznanja nadrejeni osebi in interiorizacijo njenega vpliva. Tako vedenje se zahteva od podrejenih oseb vedno znova, ko vstopajo v ta odnos.
- Avtoriteta vedno nastane z **interiorizacijo** volje in vplivov nosilca avtoritete pri podrejeni osebi. Le tako pride do podrejanja z osebno privolitvijo (svobodno). Odnos do avtoritet je vedno oseben. Taka interiorizacija izziva idealizacijo avtoritete, in sicer idealizira tako nosilca avtoritete kot njegove zahteve, spoznanja in vrednote. Avtoriteta je zato praviloma za podrejeno osebo reprezentant občih vrednot.
- Avtoriteta mora presegati sam neposreden odnos. Pravimo, da se mora avtoriteta legitimirati, upravičiti, podrejeni osebi mora predstavljati kako vrednoto, ki je del njenega vrednotnega sistema.

Razlika med avtoriteto in močjo

Večina strokovnjakov priznava nujnost avtoritete in njeno neukinljivost v medčloveških odnosih. Legitimnost je tista, ki loči avtoriteto od moči in nasilja. To povzroči, da se nadrejeni čutijo upravičene uporabljati svojo moč, podrejeni pa dolžne slediti ukazom. Funkcionalistična pojmovanja avtoriteto povezujejo z določenim statusom, položajem v hierarhični organizaciji, z določeno veščino, spretnostjo, ki da posamezniku moč in pravico, da je nadrejen drugim.

Zunaj zgolj funkcionalistično pojmovane avtoritete kot legitimnega razmerja moči je Webrovo pojmovanje avtoritete (Hartmann, 1964). Weber loči pet splošnih kategorij vplivanja:

- sila,
- manipulacija,
- recipročnost,
- vera,
- znanje.

Avtoriteta je po Webru vpliv, ki temelji na znanju. Vplivani lahko spozna ter empirično in logično preveri, da pravica nadrejenih temelji na objektivnih merilih. Weber deli avtoriteto na:

- funkcionalno,
- reprezentativno.

Prva temelji izključno na znanju in veščinah, druga pa se ustvarja tudi iz skupnih interesov.

Avtoriteta je torej prisotna povsod, kjer se zahteva podrejanje tuji volji, in kjer to podrejanje ni le nasilen pritisk. To je možno tedaj, ko si človek pridobi tolikšno zavest, da lahko s pomočjo **interiorizacije** vsaj z minimalno prostovoljnostjo stopi v odnos nadrejenosti-podrejenosti, in ko s pomočjo mehanizmov **idealizacije** povzdigne nadrejene osebe v poseben položaj (avtoriteto).

Ponotranjanje avtoritete

Psihoanaliza je prva od psiholoških teorij, ki je omogočila spoprijem s psihološko naravo avtoritetnega odnosa. Zato tudi danes večina socialnopsiholoških študij o avtoriteti izhaja iz psihoanalize. Za psihoanalitično razumevanje je odločilnega pomena Freudova struktura duševnosti. Ta struktura je že sama hierarhična in zahteva podrejanje in nadrejanje. V tej strukturi je nad-jaz internalizacija družbenih norm, zahtev in vrednot; je notranji psihični podaljšek družbenih avtoritet.

Nad-jaz je tista poslednja in odločujoča psihična instanca, ki jazu omogoča potiskanje nesprejemljivih želja v nezavedno, hkrati pa ima vlogo prilagajanja zunanji situaciji, realnosti in njenim zahtevam. Nad-jaz zahteva neposredno in nekritično podrejanje njegovim zahtevam, hkrati pa pozitiven čustven odnos do nadrejene osebe,

norme ali institucije. S tem postane avtoriteta nekaj vzvišenega, idealnega. Z aktom projekcije nad-jaza na avtoriteto se slednja odtegne racionalni kritiki. Pritisk s strani avtoritet ni več občuten kot zunanji pritisk, temveč kot notranji pritisk lastne zavesti, ki sili posameznika, da se spontano in nekritično podredi. Nobena zavestna kontrola, ki bi slonela na zavestnem strahu in zavestnih normah, ni tako zanesljiva.

Kot je v začetku razvoja posameznika avtoriteta nujna in koristna, se iz te biološke nujnosti rodi socialna nujnost, ki pa ni tako enostavno razložljiva. Avtoriteta je tista, ki v kasnejših letih zavira razvoj jaza oziroma osebne avtonomnosti, zato je za osebni razvoj nujna osvoboditev od represivne vloge avtoritet in prehod k pozitivni in osvobajajoči etiki in svobodno izbranim idealom, ki jih vzpostavlja razum. V tem je smisel Freudove teze, da mu gre za nadomeščanje nad-jaza z jazom (Ule, 1977).

4.6 Pritisk večine, vpliv manjšine

Večina socialnopsiholoških raziskav je bila posvečenih vplivu večine na manjšino. Dolgo časa se je zdelo, da je za manjšino le eno vprašanje, namreč če se bo in koliko se bo prilagodila večini. **Konformnost z večino** namreč velikokrat pomaga zmanjševati kognitivne in emocionalne napetosti in razlike, zlasti tedaj, če je podrejanje večini povezano z nagrajevanjem, nepodrejanje pa z različnimi sankcijami. V sodobnih množičnih družbah se zdi, da je že sama skladnost posameznika z večinskimi mnenji nekakšna »nagrada«, in neskladnost »kazen« oz. frustracija.

Socialni psihologi so menili, da večine delujejo podobno kot avtoriteta, so nekakšna **anonimna avtoriteta**. Konformnost z večino potem odvzema posamezniku odgovornost za njegove poglede, ocene in dejanja, saj jih legitimira z avtoriteto večine. Različne študije zlasti majhnih skupin so pokazale, da v situacijah negotovosti in nejasnih ocen ljudje raje sledijo večinskim mnenjem in občutkom kot svojim lastnim oz. manjšinskim.

Pritisk večine na manjšino

Pritisk večine na manjšino oz. na posameznika se posebno okrepi tedaj, ko gre za **institucionalizirano večino** (za pripadnike vplivne institucije, npr. za člane znanstvene skupnosti, za člane politično močnih skupin itn.). To je še zlasti pomembno za etnične manjšine, kajti te običajno nimajo na voljo tako močne institucionalne opore in legitimitete, kot jo ima na voljo večinska skupnost.

Če se »glas večine« spremeni v glas avtoritete, ki reprezentira večino (npr. skupinskega vodjo), se združita moč večine z močjo avtoritete, kar povzroči podobne učinke kot znani Milgramovi eksperimenti o avtoriteti. Takrat gre največkrat za normativni vpliv skupine na posameznike. Vpliv namreč sloni na skupnih normah skupine,

ki jih zastopa avtoriteta (Sampson, 1991, str. 149f).

Če se večina strinja o določenih normah, vrednotah in ciljih, potem ima običajno tudi vsa sredstva za sankcioniranje nekonformnega obnašanja svojih članov. Zato se zdi, da imajo manjšine le malo možnosti, da bi se uprle pritisku večine. Tako informacijski kot normativni pritisk večine deluje v smeri podrejanja. Sili manjšine v prilagajanje mnenj večini zato, ker kaže večina večjo moč konsistence, kar po teoriji konsistence vodi manjšino v občutke nekonsistence svojih stališč s stališči večine in nato v redukcijo nekonsistence, v konformno sprejemanje večinskih stališč.

Skupna psihološka značilnost konformnosti z večino je, da manjšina, ki popusti večini, zasebno običajno zastopa druga mnenja, zaznava in vrednoti drugače, kot pa javno izraža. Manjšina je običajno zaradi svojega marginalnega položaja preveč negotova vase oz. se ima za premalo vplivno v socialnem polju, da bi tvegala konflikt z večino, zlasti z institucionalizirano (Sampson, 1991, prav tam).

Tako se zdi, da je proces socialnega vpliva v družbi enosmeren, da je proces od zgoraj navzdol, to je od večine k manjšini, in le izjemoma obratno. Namreč, večina ima vedno možnost negativnega **sankcioniranja** in **stigmatiziranja** obnašanja manjšin kot odklonskega obnašanja. Tako se zdi, da imajo manjšine le malo možnosti za neko lastno stališče ali obnašanje, oz. je njihova drugačnost vedno dosežena za ceno stigmatiziranja in marginaliziranja.

Še bolj kot formalen, institucionalen, viden pritisk je za manjšinske skupine nevaren neformalen, vendar vsakdanji in implicitni pritisk na podrejanje večini. **Formalnemu pritisku** se namreč manjšina lahko vsaj nekoliko izogne s tem, da se organizira, da razvije lastne institucije ter utrdi njihovo legitimnost v družbi.

Neformalnemu, implicitnemu pritisku se je sicer nemara mogoče upreti v interakcijah, ki niso trajne, temveč so situacijsko pogojene, teže pa v vsakodnevnih in trajnih interakcijah med pripadniki manjšine in večine. Tako se je npr. teže upreti prisili k uporabi vedenjskih standardov večine v vsakdanjem okolju, ali uporabi večinskih oblik verbalne in neverbalne komunikacije v vsakdanjem življenju kot v formalnih institucijah, kjer je uporaba teh standardov in jezika zakonsko določena, itn. Ti pritiski delujejo razgrajevalno na identiteto manjšinske skupine in posameznikov, zato ker skušajo izenačiti podobo o sebi in implicitne teorije o socialni stvarnosti pri članih manjšinske in večinske skupnosti.

Natančnejša analiza eksperimentov in teorij pa vendarle pokaže, da veljajo te ugotovitve le v določenih pogojih, namreč takrat, ko je socialni kontekst vnaprej določen in podan, ko manjšina ni imela veliko ali sploh nobene možnosti za njegovo definiranje ali spremembo. To spoznanje je med drugim privedlo vrsto raziskovalcev do dvoma o ustaljenih predstavah in o teoretski paradigmi o odnosu večine in manjšine. Avtor, ki je najbolj vplival na spremembo ustaljenih predstav in konceptov, je bil znani, že večkrat omenjeni evropski socialni psiholog **Moscovici**, zlasti s knjigo »Socialni vpliv in socialna sprememba« (1979), ki je sprožila v krogih evropske socialne psihologije veliko pozornost.

Inovativnost socialnih manjšin

Moscovici je razvil koncept socialnega vpliva, po katerem je socialni vpliv v skupinah **dvosmeren proces**: »od zgoraj navzdol« (od večine k manjšini) in »od spodaj navzgor« (od manjšine k večini). Ta dvosmernost socialnega vpliva pomeni, da ob procesu stabiliziranja skupin (zaradi konformizma, sprejemanja skupnih norm, vrednot, pravil, sankcioniranja odklonskosti) poteka tudi nasproten proces destabiliziranja in inovativnega preoblikovanja skupin.

Ta drugi proces je po Moscoviciju v glavnem rezultat vpliva kreativnih in odločnih manjšin na večine v skupinah.

Po Moscoviciju socialni sistemi niso dani in definirani vnaprej, prav tako ne socialne vloge, norme, pravila, avtoritete, socialni pomeni dogodkov itn. Vse to so vedno le delni, trenutni rezultati soočenj socialnih dejavnikov (posameznikov, skupin) v konfliktih in načinov reševanja teh konfliktov. Vse družbeno dogajanje terja »recipročnost«, medsebojno povezanost, kjer socialni dejavniki delujejo drug na drugega istočasno, pri čemer ti vplivi presegajo razlike v socialnih statusih in socialni moči dejavnikov. Socialne situacije so torej spremenljive in trenutne. Vsakokrat predstavljajo le stopnjo v nenehnem procesu socialnih sprememb.

Kreativna odklonskost manjšin

Preživetja socialnega sistema zato po Moscoviciju ne omogoča trdnost, stabilnost, nespremenljivost sistema. To omogoča njegova sposobnost za spremembo. Enkrat uveljavljene socialne norme se lahko zopet spremenijo, postavijo pod vprašaj, namreč v procesu izmenjave in pogajanj med socialnimi dejavniki. S tega vidika odklonskost ni več nefunkcionalna za sistem, temveč je lahko prispevek k oblikovanju socialnih sprememb. »Odklonski« posameznik lahko deluje kot dejavnik inovacije in razširjanja inovacije.

Moscovici namreč razlikuje:

- **pasivno odklonskost** in
- **aktivno odklonskost**.

Pri pasivni odklonskosti gre zgolj za kršenje norm brez težnje po problematiziranju njihove veljavnosti. Aktivna odklonskost pa pomeni produktivno problematiziranje veljavnosti obstoječih norm in zavzemanje za alternativne norme. Zato aktivne manjšine uspejo ogroziti ravnotežje v etabliranem sistemu in obenem pomenijo pomembne alternative, ki lahko postanejo zametki novega sistema.

Inovacija je prav tako kot konformizem imperativ socialnega sistema in odnosa posameznika do njegovega okolja, pravi Moscovici (Moscovici, 1979). Izhajajoč iz tega stališča, ne moremo šteti inovacije za obliko odklonskega obnašanja, temveč za to, kar je: osnovni proces socialne eksistence. »Grešniki« ali odklonske manjšine niso vedno kaznovani ter krepostne in zakonom zveste večine niso vedno poplačane. Na-

petost med onimi, ki morajo braniti določena mnenja, norme in vrednote, ter onimi, ki se drugače obnašajo, zato da bi dosegli spremembo mnenj, norm in vrednot, je rezultat nasprotujočih si pritiskov, od katerih je odvisen razvoj skupine.

Vpliv manjšine na večino je v njenem **konsistentnem stilu obnašanja** (delovanja). Konsistentnost obnašanja članov manjšine se lahko kaže na različne načine: v sinhronosti obnašanj in stališč, v stabilnosti samopredstavljanja večini, ne nazadnje v konstantni osebnostni rasti pripadnikov manjšine, predvsem pa v ohranjanju trdnih, sistematičnih, koherentnih in avtonomnih stališč in oblik dejavnosti skozi daljši čas.

Konsistentno obnašanje manjšine v odnosu do večine ustvari pri članih večinske skupnosti občutek negotovosti glede svojih lastnih mnenj, ocen, celo zaznav. Manjšina, ki trdno zagovarja svoje poglede, je vedno resen problem za večino, ki skuša doseči skladnost med vsemi člani skupine (Sampson, 1992). Tedaj manjšina privede do spoznanja o možnosti napačnih večinskih stališč in ocen ter do učenja večine od manjšine. Vendar je ta učinek manjšine omejen.

Kadar se manjšina vede rigidno, dogmatsko in ni pripravljena na razumne kompromise, odbija druge člane skupnosti oz. sproži močno zavračanje. Le manjšina, ki zna kombinirati obrambo svojih temeljnih stališč in fleksibilnost v dogovarjanju o skupnih ciljih, ima lahko znaten vpliv na večino (Mugny, 1975).

Kot poudarja Moscovici (1979), se moramo zavedati, da obstajajo:

- **heterodoksne** manjšine; manjšine s konsistentnimi, a od večine odstopajočimi mnenji,
- **ortodoksne** manjšine; manjšine, ki priženejo »večinsko« stališče do ekstrema, npr. fundamentalistične skupine.

Vplivni sta obe vrsti manjšin. Toda za obe velja, da **rigidnost** manjšin privede do večje medskupinske in znotrajskupinske polarizacije in konfliktnosti. **Fleksibilnost** pa lahko privede do nove integracije skupine. Rigidnost je pogosta značilnost ortodoksnih skupin, zato so te sicer lahko konfliktne, a imajo več podpore v večini, ker običajno podpirajo večinsko mnenje. Heterodoksne manjšine so bolj fleksibilne, kreativne, vendar ker pogosto odstopajo od večinskega mnenja, so tarče napada večinskih skupin.

Vplivne manjšine — »učinek snežene kepe«

Ni pomembna sama **konsistentnost** v obnašanju manjšine, temveč to, da jo kot konsistentno prepozna večina. Pomembno je tudi dejstvo, da večina začne nato pripisovati manjšini samozaupanje, avtonomnost itn. Zato, da bi večina prepoznala konsistentnost v obnašanju manjšine, se mora manjšina vesti jasno in razločno. Poudarjati mora svojo avtonomnost, se narediti socialno opazno, postati mora središče pozornosti skupine. Kadar manjšina opazi, da vpliva na večino, se učinki njene konsistentnosti povečajo podobno **kotaljenju snežene kepe** (Mugny, 1984).

Neposredno moč konsistentne manjšine pa lahko podpro ali celo delno nadomestijo različne **oblike socialnega pritiska** večine na manjšino. Če se pokaže, da manjšina brani svoja stališča kljub pritisku večine, potem se izkaže toliko bolj upoštevanja vredno v očeh večine. Večina je tedaj še bolj kot sicer pripravljena pripisati manjšini avtonomnost, specifičnosti, pomembnost njenih stališč in vedenjskih oblik.

To pripisovanje šele pripravi večino k temu, da začne resno jemati manjšino, da začne opazovati realnost tudi s stališča manjšine, da se torej večina odpre vplivu manjšine. Vpliv manjšine na večino pa je manjši, če ima večina še druge, alternativne razlage za obnašanje manjšine.

Raziskave kažejo, da manjšina toliko bolj vpliva na večino, kolikor manj je večina prepričana o svojih stališčih in mnenjih. Od tod izhaja, da so manjšine toliko vplivnejše, kolikor bolj »v duhu« časa nastopajo, če delujejo v isti smeri, kot se implicitno spreminjajo socialne vrednote, norme in predstave (Avermaet, 1990).

Posrednost socialnega vpliva manjšin

Konsistentnost v obnašanju je gotovo nujni pogoj za vpliv manjšine na večino, vendar ni zadosten. Poleg konsistentnosti obnašanja moramo upoštevati celotni socialni kontekst in proces socialnega vpliva (Mugny, 1984).

Razlike med vplivom manjšin in večin so tudi v **(ne)posrednosti socialnega vpliva**. Vpliv manjšine se ne more meriti z vplivom večine na ravni neposrednega vplivanja, pač pa na ravni posrednega vplivanja. Posredni vpliv manjšin se izkaže močnejši od neposrednega vpliva večin. Vpliv manjšine na večino je torej posreden in subtilen (Mugny, 1984).

Moscovici je v nadaljnjih delih razvil hipotezo o dveh poglavitnih načinih socialnega vpliva v skupini:

- proces **socialne primerjave** in
- proces **vrednotenja**.

Proces socialne primerjave je značilen za vpliv večine na manjšino. Proces vrednotenja pa je značilen predvsem za vpliv manjšine na večino. Pri prvem procesu skušajo osebe na vsak način uskladiti svoja mnenja z mnenjem drugih članov skupine, pri tem pa ne posvečajo velike pozornosti veljavnosti teh mnenj. Pripravljene so tudi na popuščanje pred mnenji večine, to je, da javno zagovarjajo eno mnenje, zasebno pa mislijo drugače. To je zlasti pogosto pri normativnem pritisku skupine na njene člane. Vendar pa ta vpliv ni trajen: ko popusti skupinski pritisk, se člani hitro vrnejo k svojim prvotnim mnenjem.

Pri **procesu vrednotenja** pa je pozornost članov usmerjena na veljavnost stališč skupine. Tudi pozornost večine je sedaj usmerjena na objekt stališč, pri čemer poskuša gledati nanj (ne da bi se tega vedno zavedala) z zornega kota manjšine. Poskuša razumeti, zakaj manjšina ohranja svojo konsistentno pozicijo. Tedaj se lahko zgodi, da se posamezne osebe (vsaj zasebno oziroma latentno) »spreobrnejo« k po-

ziciji manjšine. Normativni pritisk večine sicer zavre javno izražanje tega učinka, vendar ne more zadržati procesa spreobrnitve na daljši rok.

Tako lahko na splošno rečemo, da sili pritisk večine manjšino k **popuščanju** (brez spreobrnitve). Vpliv manjšine pa sili večino k **spreobrnitvi** (brez popuščanja). Večina torej spreminja predvsem manifestno obnašanje oseb. Manjšina pa zmore spreminjati implicitno oziroma »**privatno**« **obnašanje**. Od drugih socialnih okoliščin pa je odvisno, kdaj se do tedaj zasebno obnašanje začne kazati kot manifestno, kdaj začne tudi prejšnja večina javno prevzemati obnašanje in stališča manjšine, ko nastopi »učinek snežene kepe«. Moscovici je izvedel vrsto eksperimentov v podporo tej teoriji.

VZTRAJNOST SOCIALNE MANJŠINE

Vpliv manjšine na večino postane za večino »usoden« tedaj, ko opazi, da manjšina ostaja zvesta svojim stališčem, svojemu obnašanju ter da ni pripravljena na pogajanja ali na kompromise. S tem se izkaže, da večina ni obvladala manjšine in da je slednja delno neobvladljiva, kar izzove socialni konflikt, ki zamaje ravnotežje v skupini (v sistemu) in pokaže na zmotljivost večine.

Nestabilnost, ki jo v sistemu izziva konsistentna manjšina, je dvojna: če se manjšina ne ukloni večini in tudi ne ostane le pri pasivni odklonskosti, temveč hoče, da jo večina pripozna kot alternativo, tedaj se prelomi socialni pakt, zamenjajo se pravila igre. Obenem z artikulacijo novih pogledov manjšina nakaže tudi smer sprememb. To vodi do restrukturiranja in reformuliranja norm, do »podminiranja« socialnega sistema. Manjšine imamo torej lahko za katalizator družbenega razvoja, pa čeprav bodo morda ta proces uresničili drugi družbeni dejavniki in drugi zgodovinski pogoji.

To pomeni, da moramo pri analizi vpliva manjšin upoštevati tudi, ali manjšina izraža kriznost celotne družbe ali ne. Manjšine, ki izražajo kriznost družbe, so:

- **progresivne**, če izražajo nove norme,
- **konservativne**, če vztrajajo na starih normah.

Progresivne skupine lahko v kriznih družbenih razmerah pomembneje vplivajo le, če poleg kriznosti družbe izražajo tudi nove, alternativne vrednote, norme, ki nakazujejo izhod iz krize. V nasprotnem primeru jih večina prepoznava za dogmatske, konservativne ipd. Pri razpravi o socialnem vplivu večine/manjšine moramo torej upoštevati širšo družbeno dinamiko, ki zaobsega tudi samo situacijo socialnega vpliva in daje pomen socialni situaciji.

Vključenost/izključenost manjšin

Maas s sodelavci je uvedel razliko med:

- **enojnimi** manjšinami,
- **dvojnimi** manjšinami.

Enojne manjšine se razlikujejo od večine po svojih prepričanjih, vendar so vključene v večinsko skupnost. Dvojne (pluralne) manjšine pa so večkratno izključene iz večine, npr. z ekonomsko, politično, jezikovno-kulturno diskriminacijo. Zato pomenijo za večino »zunanje« skupine (out-groups). Eksperimentalni podatki, zbrani pri opazovanju vpliva manjšin obeh vrst na večino, jasno kažejo, da so dvojne manjšine manj vplivne kot enojne. Razlog je v tem, da člani večinske skupnosti laže zaznajo vključeno kot izključeno manjšino za referenčno skupino (Maas idr. 1982).

Mugny je domneval, da je za člana večinske skupine psihološko gledano večji strošek, če se ukloni vplivu izključene manjšine kot vključene. Če sprejme gledanja izključene manjšine, potem sam sebi pripisuje karakteristike zunanje skupine in mora biti pripravljen na redefinicijo svoje socialne identitete (Mugny, 1984).

Preživetje manjšine je pogosto odvisno od tega, če se zdi privlačna vsaj delu širše populacije, to pa pomeni, da mora pokazati določeno **fleksibilnost**. Brez srečnega spoja konsistentnosti in fleksibilnosti manjšine proizvedejo le polarizacijo, ki privede do zavračanja manjšine v družbi.

Dober primer negativnega učinka sicer konsistentne manjšine na večino so teroristične levičarske skupine, ki so delovale v Zahodni Evropi zlasti po letu 1970. S svojo levičarsko rigidnostjo in dogmatizmom so od sebe odvrnile večino. S tem svojim vedenjem niso zmogle družbi odpreti nobenih pravih alternativ, pa čeprav so vsaj nekatere od teh skupin utemeljevale svojo dejavnost z družbeno krizo, ki je prizadevala večino populacije.

Te ugotovitve nas vodijo k sklepni domnevi, da manjšina vpliva na večino tako, da ta začne postopoma prevzemati njeno obnašanje, njena stališča. To se dogaja tedaj, če že prav od začetka »odklonsko« obnašanje ni bilo zgolj partikularnost, ki zadeva »le manjšino«, temveč je bilo implicitna univerzalnost, še ne spoznana zahteva časa in okoliščin. V tem primeru je manjšina definirana le s tem, da ima manj članov kot večina v skupini (ali v družbi), ni pa manjšina glede na potencialnosti svojega »alternativnega« obnašanja.

Če je ta naš generalni sklep pravilen, potem bi morali razlikovati med

- **odklonskimi** manjšinskimi skupinami in
- **alternativnimi** manjšinskimi skupinami.

Prve so zgolj konsistentne manjšine, ki odstopajo od večine, vendar pa niso dovolj fleksibilne, da bi lahko premagale »bariero« večine. V najboljšem primeru ostanejo **neobvladane manjšine**. So pa v nenehni nevarnosti, da bodisi izgubijo svojo manjšinsko identiteto in se znova asimilirajo z večino bodisi postanejo rigidne in dogmatične, kar pa ostaja neplodna partikularna pozicija.

Alternativne manjšine vsebujejo latentno, morda pa tudi že jasno definirano »univerzalnost«, ki ima vse razloge, da problematizira trenutno vladajočo »univerzalnost« in jo morda zamenja.

Vprašanje, ki pa ostaja odprto, je, ali ni mogoče, da se tudi v primerih »napačnih univerzalnosti«, npr. političnih ideologij, uporabijo ti mehanizmi preraščanja manjšine v večino, da skratka s spretno manipulacijo svoje komunikacije z večino dosežejo vtis, da predstavljajo nekaj novega, nek obet univerzalnosti, v resnici pa so le še ena iluzija. Ali ni bila to usoda »zmagovitih« revolucionarnih skupin, ki so vse začele delovati kot navidez nepomembne manjšine? To pa pomeni, da analiza socialnega vpliva manjšine na večino in obratno ne more zastati pri načinu obnašanja (konsistenca, strukturiranost, odločenost itn.), temveč je potrebno vključiti tudi **analizo ideoloških učinkov**, ki skupaj s socialnopsihološkimi dejavniki lahko sproducirajo »učinek snežene kepe«.

Moscovicijeva teorija o vplivu manjšine na večino nam daje tudi spremenjeno podobo o pomenu **demokracije** v sodobni družbi. Demokracija ni preprosto oblast večine, kot se včasih poenostavljeno misli, temveč je to družba, ki dopušča artikulacijo mnogih manjšin. Pri tem nekatere od njih bolj, druge manj uspešno izražajo tiste univerzalne potrebe in nujnosti družbenega življenja, ki so v »duhu časa«. Nobena od njih ne bi smela imeti monopola na to, da predstavlja večino, četudi se začasno ponaša z večino glasov na zadnjih volitvah.

Ključni pojmi in opredelitve

Socialni vpliv je socialni proces, kjer delovanje ene osebe usmerja delovanje druge osebe ali pa je osnovni pogoj zanj.

Vpliv **prisotnosti drugih oseb** deluje olajševalno (**socialna olajšava**), kadar prisotnost drugih oseb deluje kot tiha podpora, kar olajša reševanje nalog, ali zaviralno (**socialna zavora**), kadar prisotnost drugih oseb deluje kot pritisk, kar oteži reševanje nalog.

Uniformnost je pristajanje posameznika na tihe domneve o tem, kaj je socialno zaželeno, pričakovano oziroma nezaželeno in nepričakovano obnašanje.

Normativni vpliv: vpliv socialnih norm na delovanje posameznikov. Delovanje v skladu z normami ima običajno ugodne posledice, medtem ko delovanje v nasprotju z normami privede do odklanjanja večine.

Informacijski vpliv: učinek znanja, izkušenj in sprejetih informacij na spremembe vedenja ali stališč.

Socialna okužba (contagion): množično imitiranje obnašanja modelov v skupinah.

O socialni moči govorimo tedaj, ko lahko z veliko verjetnostjo napovemo, da bo določena oseba oziroma socialni dejavnik (skupina, institucija, država, družba) pomembneje vplival(a) na obnašanje, stališča, mnenja, čustva, motive drugih posa-

meznikov oziroma drugih socialnih dejavnikov in jih bo spravljala v odnose odvisnosti in podrejenosti.

Oblike moči:

1. **Moč nagrajevanja** (reward power) temelji na možnostih osebe P, da podeli nagrado ali omogoči zadovoljitev potrebe osebi O.

2. **Moč kaznovanja** (coercive power) sloni na prepričanju O-ja, da ga P lahko kaznuje.

3. **Legitimna moč**: moč, ki temelji na sistemu norm, vrednot, ideologije neke družbene skupnosti. Deluje zaradi pripravljenosti odvisne osebe, da sledi pooblaščenim osebam.

4. **Moč referenčnih oseb** temelji predvsem na identifikaciji osebe O z osebo P (nosilcem moči). Lahko se razvije iz moči nagrajevanja in kaznovanja.

5. **Moč ekspertov** oziroma strokovna moč je moč, ki sloni na znanju, informacijah, strokovnosti neke osebe.

Sprejemanje moči (Kelly): nadrejena oseba dobi moč nad podrejeno osebo tedaj, kadar ima podrejena oseba večje koristi in manjše stroške, če se podredi, kot če poskuša delovati po svoji volji.

Potreba po moči: celota tistih teženj in motivov posameznika, ki merijo na povečanje socialnega statusa in prestiža, na obrambo statusa in na povečanje možnosti vplivanja na druge ljudi. Moč je **fascinantna lastnost** posameznika (McLelland), h kateri teži bolj ali manj vsak človek.

Reaktanca: odpor ljudi do oženja njihove svobode. Večji ko je pritisk na svobodo posameznikov, večji je njihov odpor pritisku. Odpor se poveča tudi, ko se poveča pomen obnašanja za posameznika in če je posameznik prepričan, da ima pravico do svobode.

Korupcija moči (Kipnis idr.):

1. Dostop do sredstev moči poveča verjetnost, da bo moč uporabljena

2. Bolj ko se uporablja moč, raje nosilec moči verjame, da kontrolira dejanja podrejene osebe.

3. Kolikor bolj si nosilci moči lastijo zasluge za dejanja podrejenih, toliko manj vredni se jim zdijo podrejeni.

4. Z znižanjem veljave podrejene osebe se veča socialna distanca med podrejenim in nosilcem moči.

5. Dostopnost in uporaba moči lahko poviša samozaupanje močnih.

Socialna kontrola (nadzor) je sredstvo za izvajanje socialne moči. Je celota akcij, pritiskov, ki jih izvajajo ljudje drug na drugega s tem, kako delujejo, in s tem, kako strukturirajo svojo komunikacijo. Socialna kontrola med osebami je lahko dvostranska ali enostranska, glede na to, ali sta osebi v medsebojni odvisnosti, ali pa je le ena oseba odvisna od druge.

Oblike socialne kontrole:

1. **Kontrola usode**: kadar ena oseba globalno vpliva na pomembne življenjske odločitve druge osebe, kadar lahko v določenem življenjskem obdobju nadzira življenjski potek drugega.

2. **Kontrola obnašanja**: kadar en partner pozitivno oziroma negativno sankcionira le določena dejanja ali oblike obnašanja drugega.

3. **Kontrola stika**: kadar so rezultati dejanj ene osebe odvisni le od prisotnosti druge osebe, ne pa od njenih dejanj.

4. **Formalna kontrola**: institucionalna, namenska, bolj represivna, manj individualizirana, bolj legalizirana, zunanja.

5. **Neformalna kontrola**: medosebna, spontana, »mehka«, manj represivna, tudi samokotrola, samousmerjevalna kontrola.

Oblike konformizma:

1. **Popustljivost**: zunanje podrejanje socialnemu vplivu, ki ne terja zasebnega spreminjanja prepričanj posameznika.

2. **Spreobrnitev (konverzija)**: posameznik navzven in zasebno sprejema intence socialnega vpliva, npr. spremembo svojih prepričanj. V tem primeru posameznik internalizira (ponotranji) socialni vpliv oz. socialni pritisk.

Dejavniki, ki **povečujejo konformizem** s skupino:

- privlačnost skupine,
- struktura moči v skupini (bolj ko neka skupina lahko obvladuje obnašanje, mišljenje, motivacijo, čustvovanje svojih članov, bolj konformno se vedejo njeni člani, vendar pa to razmerje ni linearno),
- intrinzične koristi in stroški (plačila, koristi, ki jih prinaša s seboj spoštovanje skupinskih norm),
- nadzor in sankcije.

Konformnost: zavestno sprejemanje večinskih ali vladajočih norm obnašanja, čeprav nasprotujejo osebnim stališčem in željam posameznika.

Poslušnost: pripravljenost na zavestno podrejanje socialni moči. Nemoč posameznika še ne pomeni podrejanja moči, temveč je lahko samo njegova pasivna vdanost v usodo. Podrejanje moči pa terja, vsaj minimalno aktivnost in zavestno odločitev za sledenje intencam moči.

Avtoriteta: simboličen akt, ki nastane v procesu interakcije, v katerem podrejena oseba priznava premoč nadrejene osebe ali institucije in se tej podreja ter interiorizira njen vpliv.

Ugotovitve **Milgramovih eksperimentov** o poslušnosti in samoopravičilih za slepo poslušnost:

1. Sklicevanje na legitimnost avtoritet povečuje slepo podrejanje.
2. Bližja ko je »žrtev« poskusa, manjša je poslušnost.
3. Bližja ko je bila avtoriteta (vodja poskusa), več je bilo podrejanja.
4. Osebe, ki so bile bolj poslušne eksperimentatorju, raje pripišejo odgovornost za

boleče posledice poskusa »žrtvi« kot sebi.

Vpliv večine na manjšino je **neposreden** (socialna primerjava, konformizem, popuščanje), **vpliv manjšine na večino** pa **posreden** (vrednotenje, konverzija).

Manjšina vpliva na večino s konsistentnim načinom delovanja, s sistemom avtonomnih stališč in oblik dejavnosti skozi daljši čas in s fleksibilnostjo, tako da preprečí zavračanje večine.

Enojne (notranje) manjšine: razlikujejo se od večine po svojih prepričanjih, vendar so vključene v večinsko skupnost.

Dvojne (zunanje) manjšine: manjšine, ki so po več kriterijih izključene iz večine, npr. z ekonomsko, politično, jezikovno-kulturno diskriminacijo.

Priporočena literatura

- Asch, S. E. (1956): Studies of independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (9, zv. št. 416)
- Foucault, M. (1984): Nadzorovanje in kaznovanje. DE, Ljubljana
- Milgram, S. (1974): Obedience to autorithy. Harper & Row, New York
- Moscovici, S. (1976): Social Influence and Social Change, Academic Press, London
- Mulder, M., (1959): Power and satisfaction in task-oriented groups. Acta Psychologica, 16
- Secord, P. F., Backman, C. (1976): Social Psychology, McGraw-Hill, New York

VIII. del

Posameznik in skupina

1. PSIHOLOGIJA SKUPIN

1.1 POMEN SKUPIN ZA POSAMEZNIKA

Kako pomembno življenjsko okolje so skupine, kaže že dejstvo, da večino življenja preživimo v različnih skupinah; najprej v družini, nato v šolskih skupnostih, zbiramo se v skupine vrstnikov, znancev in prijateljev, delovne skupine, oblikujemo si lastne družine itn. Vse te skupine močno vplivajo na nas in nam nalagajo **specifične oblike socialnih interakcij**. Ljudje praviloma ne vstopamo in gradimo skupin le zaradi zunanje prisile (razen v primerih obrambe pred sovražniki, nenadnih kolektivnih stisk in drugih, za posameznika neobvladljivih dogodkov), temveč zaradi lastnih potreb. Ljudje v skupinah:

- zadovoljujemo svoje osnovne socialne potrebe, npr. potrebo po varnosti, zaupnosti, po druženju, pripadnosti, ljubezni in intimnosti, pa tudi osnovne eksistenčne potrebe. Takšne potrebe običajno zadovoljujemo v t.i. **primarnih** skupinah, za katere so značilni trajni medosebni odnosi z močno emocionalno in afektivno dimenzijo;
- uresničujemo različne kulturno specifične potrebe in interese, načrte, delovne naloge, pa tudi porabo dobrin, potrebo po zabavi. To se običajno dogaja v tako imenovanih **sekundarnih** ali izvedenih skupinah, ki so pretežno instrumentalno določene;
- ustvarjamo male socialne mikrosvetove, kjer dobijo naše potrebe in želje, naša dejanja in obnašanja svoj smisel. Takšne skupine so naše izvorne družine, skupine vrstnikov, sodelavcev ipd.

Te nam pomenijo osnovno orientacijo v družbeni stvarnosti, nanje smo trajno navezani in se z njimi najpogosteje identificiramo. Takšne so npr. **referenčne** skupine. Za te skupine je značilno, da se identificiramo z njihovim vrednostnim sistemom. So osnovni identifikacijski in modelni sistem za naša ravnanja. Na takšne skupine se opiramo, oziramo ali sklicujemo, ko skušamo pojasniti svoja dejanja, svoje življenjske načrte, predstave o sebi in o svojem mestu v svetu.

Socialne skupine so zato osnovna oblika socialnih kontekstov, v katerih potekajo socialne interakcije med ljudmi in socialni vplivi na posameznike. So nujna vmesna stopnja med posamezniki in družbo s celoto različnih institucij, ideologij in družbenih

procesov. Praviloma smo vključeni v več skupin hkrati, vsaka pa ima svoje značilnosti in zadolžitve, tako da je medsebojno usklajevanje različnih zahtev in pričakovanj zapleteno in težavno početje. Skupine pa so tudi same »družbe v malem«, saj se v njihovih strukturah odražajo tudi obsežnejše družbene strukture in odnosi, ne le potrebe in interesi ljudi, ki se združujejo vanje.

1.2 Definicije psiholoških skupin

Socialne psihologe zanimajo skupine predvsem kot **temeljni socialni konteksti**, ki proizvajajo, spreminjajo in organizirajo različne oblike socialnega vplivanja (pritiska) in v katerih se odvijajo, pojasnjujejo in medsebojno integrirajo socialne interakcije. Za socialne psihologe so zanimive predvsem tiste skupine, kjer se posamezniki ne »izgubijo izpred oči«, torej manjše, pregledne in posameznikom neposredno dostopne skupine. Tem v psihologiji pravimo tudi **psihološke skupine**. Za psihološke skupine je predvsem značilno, da se v njih lahko razvijejo pomembni psihološki procesi: privlačnost/odbojnost, sodelovanje/tekmovanje, zaupanje/ nezaupanje, emocionalna podpora, socialna podpora, izmenjava informacij, dobrin, uslug, emocij, zaupanja, konflikti itn. In socialno psihologijo zanimajo predvsem psihološke skupine. V teh imajo posamezniki možnost vzpostaviti stike z vsemi drugimi v skupini. Tu ima vsak član lahko pregled nad vsemi socialnimi odnosi in dogajanji. Tu obstaja neposredna kontrola obnašanja in tu se razvijejo vsi psihološki procesi in psihološka dinamika.

V psihologiji poznamo veliko različnih definicij psiholoških skupin. Največ definicij poudarja, da je skupina dva ali več ljudi, ki so v medsebojni interakciji (Gergen, Gergen, 1991). Tipično za to interakcijo je, da gre za odnos »iz oči v oči« (face to face). Skupina je sestavljena iz ljudi, ki se doživljajo kot povezana celota v času in prostoru. Za člane skupine je značilen vsaj en skupen cilj.

Skupina sta seveda že dva človeka. Če število ljudi v skupini narašča, naraščajo tudi psihološki procesi; že pri treh ljudeh npr. lahko pride do koalicije dveh proti enemu. Vendar so psihološke skupine predvsem tiste, v katerih je možen oseben stik vsakega z vsakim v skupini; to so tako imenovane male skupine (do 30 ljudi). V večjih skupinah (organizacijah) posameznik izgubi oseben pregled in kontrolo nad dogajanjem. Namesto medosebnih procesov nastopijo nadosebna pravila, kontrola. Vse to pa gre na račun vpletenosti posameznikov v dogajanje v skupini in privlačnosti take organizacije za posameznika.

Socialnopsihološko so torej posebej zanimive male skupine, v katerih se lahko razvije vsa psihološka dinamika: odnos vsakega z vsakim, oseben pregled nad dogajanjem v skupini, emocionalni stiki in odnosi, neposreden oseben nadzor in sankcioniranje, medoseben dogovor o aktivnostih in ciljih skupine. Skupine pa se ne razlikujejo samo v kvantitativnem ampak tudi v kvalitativnem smislu. Že oris male

skupine kaže, da se kvantiteta (število članov) povezuje s specifično kvaliteto. Glede na kvalitativne razlike med skupinami so zopet psihološko najbolj zanimive tako imenovane **primarne skupine in identifikacijske skupine.** Skupine so lahko primarne po dveh kriterijih:

- so prve v človekovem življenju (npr. družina, otroška vrstniška skupina),
- so tiste, ki vplivajo na oblikovanje osnovnih kognitivnih, emocionalnih in motivacijskih struktur pri posamezniku.

Primarne skupine so usmerjene k medosebnim odnosom med člani (npr. družine), sekundarne skupine pa so bolj akcijske, delovno usmerjene skupine. V ospredju interesa primarnih skupin so torej medosebni odnosi članov, zaupanje, varnost, emocionalna podpora, skrb, zabava, igra itn. Ravno zaradi teh dejavnosti so primarne skupine tako pomembne za posameznika; so šola socialnega življenja in nekakšni laični miniterapevtski centri. Človek dobiva v njih nujne socialne izkušnje in emocionalno podporo. Zato je tako usodno, če primarne skupine v življenju posameznika ne opravljajo zaodvoljivo teh funkcij, če odpovedo. Primarne skupine je teže nadomestiti in zamenjati kot sekundarne. Človek laže zamenja ali nadomesti delovno skupino kot neustrezno družinsko okolje ali podporo prijateljske skupine.

Primarne skupine so običajno tudi identifikacijske skupine, torej tiste, s katerimi se posameznik trenutno v življenju najbolj identificira, ki mu dajejo potrebne identifikacijske vzorce, modele, katerih vrednostni sistem, norme, stališča najbolj ponotranja. Zanimivo pa je, da si posameznik lahko izbere kot referentno skupino tudi tisto, ki ji ne pripada, pa ji želi pripadati, npr. mladostniki, ki se identificirajo s kakšno subkulturno skupino, glasbeno skupino.

Psihološke skupine so torej takšne socialne enote, ki so skupen in enoten okvir socialnega vpliva na posameznike in interakcij med njimi. Takšne socialne enote so npr. že pari, družine, različne neformalne in formalne zveze ljudi, interesne skupnosti, skupine v prostem času, delovne skupine.

Skupine v psihološkem smislu vendarle niso vsakršni sestavi ali grupacije ljudi. Npr. vse ženske ali vsi moški v družbi/narodu niso skupine v socialnopsihološkem smislu, to so le socialne kategorije. Analogno velja za generacijske skupine. Toda nekatere generacijske kategorije, kot je bila npr. mladina zahodnih družb v zadnjih dvajsetih letih, imamo lahko tudi za skupine v socialnopsihološkem smislu, ker poznajo svoje specifične generacijske (sub)kulture, ki so značilno vplivale na svoje člane in jim narekovale specifične oblike medsebojnih interakcij.

INTERDISCIPLINAREN PRISTOP K PROUČEVANJU SKUPIN

Skupine so seveda tudi predmet intenzivnega proučevanja drugih družbenih ved (sociologije, ekonomije, antropologije). Vendar te vede obravnavajo skupine kot elemente večjih družbenih struktur, različne družbene funkcije socialnih skupin, tipične poteze nekaterih skupin, ki so pomembne za vso družbo (družin, sorodstvenih

skupin, delovnih skupin, institucij države), in njihovo razmerje do drugih, obsežnejših in bolj kompleksnih socialnih kontekstov (npr. do družbenega in političnega sistema, kulture, ekonomske strukture).

Niti psihološko niti sociološko ali katero drugo proučevanje skupin pa si ne more lastiti monopola ali posebne prednosti v raziskovanju skupin, ker so vsi raziskovalni pristopi enako legitimni in pomembni ter se medsebojno dopolnjujejo. Ne moremo potegniti strogih razmejitev med socialnopsihološkim in drugim raziskovanjem skupin. Razlike so bolj v poudarkih, stopnjah in raziskovalnih tendencah kot v predmetu.

Pomembno pa je še eno opozorilo, za katero se zdi, da je še posebej namenjeno socialni psihologiji. Namreč opozorilo različnih kritikov raziskovanja skupin, da ne smemo prehitro posploševati posameznih dognanj o skupinskem vedenju ljudi, ki so značilna za manjše in pregledne skupine, na vso družbo in na kompleksnejše družbene celote, kot so ekonomski sistemi in velike gospodarske organizacije, država in državne institucije, tržni odnosi, narodi itn. (Israel, Tajfel, 1972).

Res so socialni psihologi velikokrat zanemarjali kvalitativne razlike med skupinami in temi celotami, podobno kot so zanemarjali kvalitativne razlike med neposrednimi socialnimi interakcijami posameznikov in celostnimi družbenimi razmerji. Tako npr. odnosov kupec-prodajalec, delavec-delodajalec, politik-volilci itn. ne moremo zvesti na socialno interakcijo in komunikacijo med osebami. Tu nastopajo še dodatne zakonitosti trga, razmerja med delom in kapitalom, politična razmerja v različnih družbah itn. (Ottomayer, 1976; Ule, 1986).

To pa ne pomeni, da v socialni psihologiji in v drugih vedah, ki se tudi ukvarjajo s skupinami, niso odkrili nekaterih zelo splošnih in pomembnih zakonitosti skupinskega vedenja ljudi, ki veljajo v zelo širokem razponu skupin (od parov do etničnih skupnosti ali držav), npr. dognanja o medsebojnih vplivih večin in manjšin, dognanja o oblikovanju skupinskih identitet in medskupinskih napetosti in konfliktov itn.

1.3 Skupinska struktura

Opazovanje različnih skupin je pokazalo, da se v njih dogaja presenetljivo veliko najrazličnejših interakcij. Odvija se vse polno majhnih in večjih dogodkov, ki imajo pomen za skupino, jo utrjujejo ali razgrajujejo. Vendar to dogajanje ni brez reda in pravil. Natančnejši pregled vsake trajnejše in konstantne skupine bi pokazal značilnosti skupinske strukture, notranje urejenosti skupine. Struktura skupine pomeni organizacijo odnosov med posamezniki v skupini, ki potekajo po določenih pravilih.

Skupinska struktura se razlikuje od skupinskega procesa, torej od sprememb v skupinskih dejavnostih v času. Skupinska struktura in skupinski proces sta medsebojno vzročno povezana, in sicer tako, da vsak od njiju lahko vpliva na drugega, ali ga drugi povzroči. Tako npr. hierarhična struktura v skupini opredeljuje prav določeno časovno urejeno zaporedje dejavnosti. Podobno npr. sprva kaotičen proces v skupini

izzove potrebo po večji organiziranosti, to je po stabilnejši strukturi skupine.

Elementi strukture so tisti pojavi v skupini, na katere je skupina občutljiva, če se spremenijo. Elementi skupinske strukture so lahko posamezniki sami ali njihovi položaji v skupini. Če pride npr. v skupini do velikega pretresa, ko iz nje odide katerikoli njen član ali pride nov član, potem so nosilni elementi skupinske strukture posamezniki, ne pa njihovi položaji v skupini. Če se ne zgodi nič posebnega, če katerikoli član odide ali pa pride vanjo nov član, je to znak, da so nosilni elementi skupinske strukture položaji članov, ki niso tako odvisni od samih ljudi (Fraser, 1978). Le redko se struktura skupine gradi le na posameznikih ali le na njihovih položajih. Običajno je odvisna od obeh, le da je eno ali drugo bolj poudarjeno.

Struktura skupine se razlikuje tudi po tem, kako formalna oz. eksplicitna je. Formalna struktura skupine vsebuje skupinska pravila in norme, hierarhijo odnosov, nalog članov ter ciljev skupine. Delovne skupine v tovarni so praviloma formalno jasno določene, medtem ko so skupine prijateljev veliko manj formalne. Toda to ne pomeni, da ima skupina prijateljev zato nujno nižjo strukturiranost. To se brž pokaže, če v neformalni skupini izbruhne spor. Tedaj se hitro izoblikujejo do tedaj latentne koalicije in celo nove socialne vloge, npr. vloga razsodnika v konfliktu.

Skupina nima ene same strukture in tudi ne ene in iste ves čas, temveč variira vrsto struktur. Poleg tega pa ima lahko več struktur obenem, pač ustrezno posamezni nalogi ali vidiku skupinske dejavnosti. Neka družina ima zelo centralizirano strukturo, ko gre za odločanje in uporabo denarja, in zelo decentralizirano strukturo v porabi prostega časa in v igri z otroki. Zaradi tega lahko razlikujemo različne dimenzije skupinske strukture in najpomembnejše bomo opisali v nadaljevanju.

Emocionalna struktura

Ta struktura je posledica **socialno-emocionalnih potreb** članov skupine in načinov njihovega zadovoljevanja. V relativno trajnih skupinah se namreč med posamezniki razvije mreža naklonjenosti, simpatij, pa tudi antipatij, prestiža, ali spregleda. Člani skupine namreč ne gojijo do vseh članov enakih odnosov, določene potrebe laže zadovoljujejo z nekaterimi člani, druge z drugimi. Z nekaterimi člani razvijejo večjo stopnjo prijateljstva in zaupnosti, nekateri člani jim bolj utrjujejo tudi samopodobo, drugi jim jo celo ogrožajo. V socialni psihologiji obstaja cela vrsta metod za merjenje strukture socialno-emocionalnih odnosov v skupini. Ena najbolj znanih je Morenova **sociometrična metoda** prikaza skupinske strukture.

To je relativno enostavna metoda za proučevanje afektivne ali evaluativne strukture skupine. Temelji na analizi emocionalnih zvez med posameznimi člani skupine, odnosov privlačnosti in odbojnosti oz. indiferentnosti med člani skupine kot tudi na proučevanju celotne strukture odnosov v skupini.

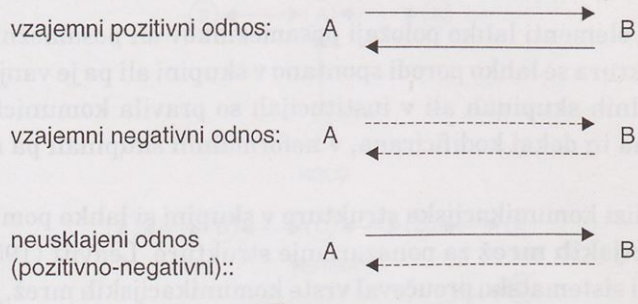
V sociometrični metodi zbiramo podatke tako, da vsakega člana skupine prosimo, da izbere in napiše na list (dva ali tri) člane, s katerimi bi najraje opravljal neke ak-

tivnosti ali imel odnose. Temu lahko dodamo še zahtevo, da označi tiste osebe, s katerimi nikakor ne bi želel biti v aktivnem stiku. Gre predvsem za dva kriterija izbora:

- sodelovanje pri skupnih aktivnostih skupine,
- sodelovanje pri zadovoljevanju določenih socialno-emocionalnih potreb.

Podatke se lahko kvantitativno izrazi v sociometričnih indeksih ali grafično prikaže v sociogramu.

Elementi afektivne strukture so **diadni odnosi** med člani. Med dvema osebama lahko obstajajo tri vrste odnosov:

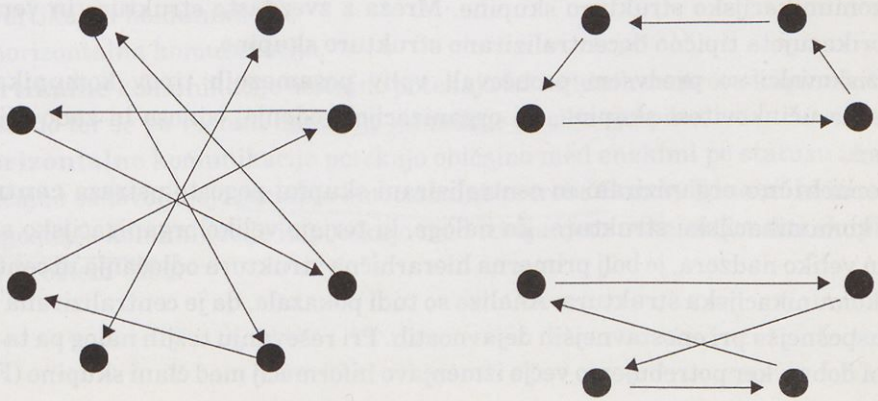


Obstaja še ena vrsta »odnosa«: spregled, oz. posamezniki, med katerimi v skupini ni nikakršnih odnosov.

Raziskave kažejo, da so pozitivni in negativni odnosi relativno stabilni, medtem ko so neusklajeni odnosi nestabilni. Če je v skupini več pozitivnih odnosov, je skupina stabilnejša in kohezivnejša.

Sociometrična metoda je uporabna za merjenje socialne klime v različnih delovnih, študijskih skupinah. Uporabljamo jo lahko v delovne namene (formiranje podskupin, povečanje delovne ali učne učinkovitosti), raziskovalne in terapevtske namene (izboljšanje socialno-afektivne strukture skupine, vključitev osamljenih članov v skupino, razreševanje skupinskih konfliktov). Uporabna pa je tudi za ugotavljanje obstoječih socialnih mrež posameznika.

Slika 34: Sociometrična struktura dveh skupin. V teh diagramih vsaka linija kaže pozitivno izbiro. V levi skupini je več kohezivnosti. Desna skupina pa je razpadla praktično na dve podskupini (kliki).



Pri tem se moramo zavedati, da velikokrat dejansko obnašanje članov ne ustreza temu, kar nam pokaže sociogram. Ljudje ne izrazijo vseh svojih občutkov in čustev manifestno, temveč se ti izrazijo pogosto le v posebnih (npr. kriznih) razmerah; Občutki in čustva tudi niso zavestni in kontrolirani. Tudi različne vrste skupinskih dejavnosti poudarjajo različne afektivne strukture pri istih skupinah.

KOMUNIKACIJSKA STRUKTURA

Tu so nosilni elementi lahko položaji posameznikov ali posamezniki sami. Komunikacijska struktura se lahko porodi spontano v skupini ali pa je vanjo postavljena od zunaj. V formalnih skupinah ali v institucijah so pravila komuniciranja večinoma vnaprej določena in dokaj kodificirana, v neformalnih skupinah pa so bolj spontana in ohlapna.

Tudi pri analizi komunikacijske strukture v skupini si lahko pomagamo z diagrami **komunikacijskih mrež** za ponazarjanje strukture. Leavitt (1951, v: Rot 1983), ki je med prvimi sistematsko proučeval vrste komunikacijskih mrež, je razlikoval štiri tipe mrež:

- krožna komunikacijska mreža: zanjo je značilno, da vsak član neposredno komunicira s sosednjimi člani;
- verižna komunikacijska mreža: člani, ki imajo srednjo pozicijo, lahko neposredno komunicirajo z dvema najbližjima članoma. Drugi lahko komunicirajo samo z enim;
- mreža ipsilon: centralni član lahko komunicira neposredno s tremi člani. Drugi samo z enim;
- mreža s središčno točko (kolo): en član je v centru in komunicira z vsemi drugimi. Le-ti ne komunicirajo med seboj ampak samo s centrom.

Guetzkow in Simon (1955, v: Rot 1983) sta tem tipom dodala še:

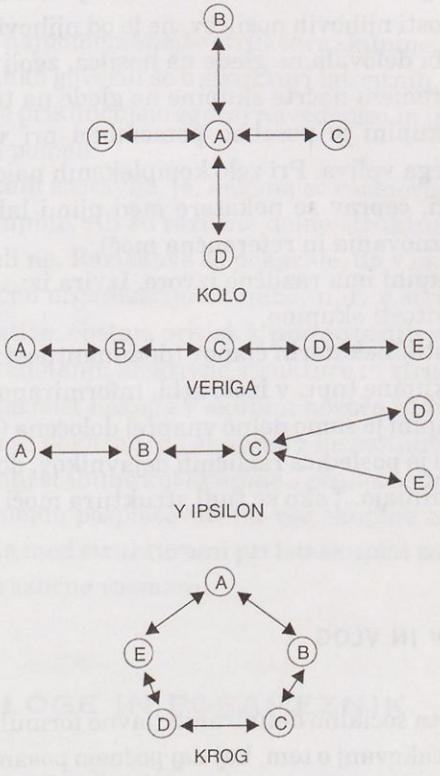
- mrežo popolne povezanosti (completely connected), kjer gre za komunikacijsko mrežo, ki omogoča neposredno komunikacijo vsakega člana skupine z vsakim drugim. Krog in mreža popolne povezanosti prikazujeta tipično decentralizirano komunikacijsko strukturo skupine. Mreža z zvezdasto strukturo in veriga pa prikazujeta tipično decentralizirano strukturo skupine.

Raziskovalci so predvsem proučevali vpliv posameznih tipov komunikacijske mreže na učinkovitost skupine, na organizacijo, vodenje, odnose in zadovoljstvo v skupini.

Hierarhično organizirani in centralizirani skupini pogosto ustreza **centralizirana** komunikacijska struktura. Za naloge, ki terjajo veliko organizacijsko sposobnost in veliko nadzora, je bolj primerna hierarhična struktura odločanja in centralizirana komunikacijska struktura. Analize so tudi pokazale, da je centralizirana struktura uspešnejša pri enostavnejših dejavnostih. Pri reševanju težjih nalog pa ta struktura ni dobra, ker potrebujemo večjo izmenjavo informacij med člani skupine (Fraser,

1978). Centralizirana komunikacijska mreža vodi do centralistične organizacije aktivnosti skupine, do tega, da se odločitve prepuščajo eni osebi, tisti, ki prejema največ informacij in ki ima centralno mesto v komunikacijski strukturi.

Slika 35: Značilne komunikacijske strukture (Rot, 1983)



Ko govorimo o komunikacijski strukturi skupine, lahko govorimo tudi o:

- smereh komunikacije,
- vsebini komunikacije.

Osnovni smeri komuniciranja sta

- vertikalna komunikacija,
- horizontalna komunikacija.

Vertikalne komunikacije običajno potekajo od vodilnih centrov skupine k članom in obratno ter se po vsebini nanašajo na naloge in cilje skupine.

Horizontalne komunikacije potekajo običajno med enakimi po statusu in z njimi se običajno zadovoljujejo socialno-emocionalne potrebe članov. To so za večino članov najpogostejše komunikacije in potekajo med izvajanjem neke aktivnosti skupine, pa tudi v prostem času.

Struktura moči

Tudi ta struktura se lahko gradi med posamezniki ali njihovimi položaji v skupini. V skupini srečamo vse vrste moči; od moči poplačila, moči kaznovanja, referenčne moči, moči ekspertov, legitimne moči do t.i. informacijske moči. Te moči so odvisne tudi od osebnostnih lastnosti njihovih nosilcev, ne le od njihovih položajev v skupini. Le informacijska moč naj bi delovala ne glede na nosilca, zgolj kot informacija; npr. dober argument lahko spremeni načrte skupine ne glede na to, kdo ga je podal.

Struktura moči v skupini je posebno pomembna pri **vodenju** skupine in pri **usmerjanju** skupinskega vpliva. Pri zelo kompleksnih nalogah moramo razlikovati različne strukture moči, čeprav se nekatere med njimi lahko pokrivajo med seboj (npr. moč poplačila, kaznovanja in referenčna moč).

Struktura moči v skupini ima različne izvore. Izvira iz:

- potrebe po učinkovitosti skupine,
- osebnih karakteristik nekaterih članov (dominantnost, avtoritarnost),
- razlik med člani skupine (npr. v izobrazbi, informiranosti, statusih).

Struktura moči v skupini je samo delno vnaprej določena (formalni statusi članov); gre namreč za proces, ki je posledica različnih dejavnikov, določenih odnosov v skupini, ki pa se lahko spreminjajo. Tako se tudi struktura moči v skupini lahko spreminja.

Struktura statusov in vlog

Socialne vloge so celota socialno definiranih (javno formuliranih) ali nedefiniranih (latentnih) pravil in pričakovanj o tem, kaj naj počnejo posamezniki v skupini. Gre za strukturo eksplicitnih ali implicitnih pričakovanj o vedenju posameznikov v skupini, ki jih drug o drugem in o sebi gojijo sami člani skupin.

Vloge so določene:

- **objektivno**; glede na naloge in cilje skupine,
- **intersubjektivno**; glede na proces medsebojnega pripisovanja pravic in dolžnosti, vzrokov in razlogov za določeno delovanje.

Zato vloge ne moremo niti povsem postvariti niti povsem poosebiti. Postvarjenje vlog pomeni nevarnost »sociologističnega« pristopa oz. prepričanja, da so vse socialne vloge in položaji posameznikov neodvisne socialne stvarnosti, ki določajo njihovo obnašanje. Poosebljenje vlog pa vodi v nevarnost psihologizma, to je prepričanja, da so vse socialne vloge in položaji le stvar njihovih gledanj na skupine ali medsebojnih dogovorov, ki se lahko po želji spreminjajo.

Ni nujno, da **normativna struktura** skupine nalaga jasno in razčlenjeno strukturo socialnih vlog ali da struktura socialnih vlog natančno odseva strukturo norm in iz njih izvedenih pričakovanj. Poznamo tako skupine z jasno normativno strukturo in

nejasnimi vlogami/položaji kot tudi skupine z jasnimi vlogami/položaji, toda s šibko in nejasno normativno strukturo.

Usklajenost skupinskih struktur

Sedaj smo poudarili le najpomembnejše strukture skupine. Z opisovanjem bi lahko še nadaljevali. Tako bi lahko govorili še o strukturi latentnih, tudi nezavednih pravil v skupini. Te strukture se priključujejo zgoraj navedenim in jih dodatno modificirajo. Imajo pa tudi svoj lasten pomen.

Vprašanje, ki se nam tudi zastavlja, je, kakšna so razmerja med različnimi (delnimi) strukturami neke skupine. Ali so različne delne strukture med seboj usklajene, ali težijo k usklajenosti ali ne. Raziskave so pokazale, da v skupinah, kjer imajo različne osnove za hierarhično organizacijo skupine, npr. v strukturi ekonomskih položajev in v strukturi prestiža, obstaja pritisk k **poenotenju** različnih struktur. Ugotovili so tudi pritiske k poenotenju afektivne strukture in strukture moči v skupinah, npr. ugotovitev, da popularnost nekoga v skupini poveča tudi njegovo moč.

Nekateri eksperimenti so pokazali, da skupine z neenotnimi strukturami niso bile tako uspešne in so bile manj stabilne kot skupine s poenotenimi strukturami (Fraser, 1978). Tega seveda ne smemo posploševati na vse skupine in vse okoliščine, ker je prav možnost razlikovanja med strukturami pri isti skupini pogoj njihove fleksibilnosti in prilagodljivosti na različne razmere.

1.4 Socialne vloge in posameznik

Eden najpomembnejših konceptov za razumevanje in analizo psihologije skupin in razmerij med posameznikom in psihološko skupino je koncept socialne vloge. V socialni psihologiji je vloga pojem, s katerim najbolje razložimo dinamičen odnos med posameznikom in skupino oz. med posameznikom in socialnim sistemom. Z vlogami, ki jih ima posameznik v neki socialni situaciji, izraža sebe. Obenem pa je z vlogami drugih v skupini ali socialni situaciji strukturiran socialni sistem okrog posameznika.

Socialna vloga se gradi na napetosti med tem, kar posameznik igra navzven, in tistim, kar ob tem sam misli in doživlja. Predpostavlja se, da vsak posameznik v neki vlogi nekoliko ponotranji pričakovanja in norme delovanja, ki jih vsebuje ustrezni socialni položaj. Do tega pride v socialni interakciji posameznika z drugimi udeleženci socialnih situacij, ki reprezentirajo drugačne socialne vloge.

Posamezniki drug drugemu naznačujejo pričakovanja, norme, vedenjske vzorce, pa tudi subjektivni odnos do vlog. Zato se socialna vloga ne sprejema kot dejstvo in norma, temveč se gradi **v soglasju z vlogami drugih ljudi**. Drug drugemu in sa-

mim sebi konstituiramo socialne vloge.

Prav v tem interakcijskem značaju socialnih vlog se kaže tudi njihov pomen za subjektnost posameznika: ta se prepoznava kot oseba v vlogi.

Napetost tega procesa je v tem, da ni nikoli popolne skladnosti niti med vlogami niti v definiciji ene vloge. Zato prihaja do konfliktov med vlogami in do konfliktov v vlogah. To dejstvo vnaša latentno ali aktualno razlikovanje med subjektom in njegovo socialno vlogo. Da bi posameznik lahko obvladal in razrešil konflikte vlog, se mora že zgodaj navaditi na nujno delno distanciranje od vlog, na nasprotja in nejasnosti v definicijah vlog in na nujnost predstavitve svoje osebnosti v vsaki od svojih vlog.

Izvajanje vloge

Eden najmočnejših vzrokov za dinamično dogajanje v skupinah, zlasti za konflikte med člani skupin, so neujemanja med posameznimi dimenzijami skupinske strukture, npr. med emocionalno strukturo, strukturo moči in strukturo socialnih vlog. Zlasti so pomembna vprašanja, kako lahko posameznik izvaja svojo socialno vlogo v skupini, kako se ujemajo med seboj različne socialne vloge, ki jih ima, koliko moči ali odvisnosti od drugih mu te vloge nalagajo in koliko je prenese ter kakšne afektivne in emocionalne vsebine vloži v svoje vloge.

Skupina, v kateri posamezniki slabo izvajajo svoje vloge, ker so bodisi nekompetentni ali pa so vloge slabo razdeljene, v kateri so različne vloge same med seboj neusklajene, v kateri se posamezniki ne strinjajo glede socialne definicije svojih vlog, ne more biti uspešna in privlačna za svoje člane. Konflikti v zvezi s socialnimi vlogami posameznikov so torej lahko pomemben vzvod za samopreverjanje skupine, za korekcijo skupinskih struktur.

Socialne vloge imajo praviloma svojo **protivlogo**, ki najbolj definira obnašanje posameznika v vlogi. Take protivloge so npr. mož/žena, zdravnik/pacient, vodja/vodeni, starši/otrok. Vlog ne moremo razumeti ali definirati brez **komplementarnih** vlog. O vlogi starša lahko govorimo šele takrat, ko ima otroke.

Pri vlogah so običajno tudi pravice in dolžnosti (obveznosti) njihovih nosilcev komplementarno porazdeljene, dolžnosti enega ustrezajo pravicam partnerja v vlogi in obratno. Odgovornosti staršev so, da skrbijo za svoje otroke, in pravica otrok je, da so preskrbljeni.

Pri tem ima lahko nosilec ene vloge več komplementarnih partnerjev; npr. učitelj ima več učencev, zdravnik ima več pacientov. Nekatere vloge lahko obenem izvaja več posameznikov, druge le posamezni člani: npr. ena mati ali en oče v posamezni družini imata več otrok, otroci pa imajo le enega očeta in eno mater. Posamezni člani lahko imajo več vlog v skupini, odvisno od socialnih situacij; npr. nekdo je strokovnjak za določeno področje v skupini in je obenem vodja skupine.

Socialne vloge se razlikujejo ne le po svoji vsebini (socialni definiciji), temveč tudi po stopnji formalnosti, po socialni moči, po zahtevnosti in odgovornosti, po stopnji

nujnega čustvenega angažmaja posameznika. Ko dve osebi socialno sodelujeta, se lahko v njunem odnosu poudarijo različni vidiki iz spektra socialnih vlog v skupini, ki ji obe pripadata. S tem ni rečeno, da se njuno celotno medosebno obnašanje lahko zvede na njune vloge, temveč da so določene poteze ali vidiki njunega obnašanja bolj poudarjeni in zanju pomembnejši kot druge poteze ali vidiki. Med učiteljem in učenci npr. resda prevladuje formalni odnos poučevanja in poslušanja, vendar dobro vemo, da se v to vključujejo različni čisto osebni učiteljevi poudarki in prav tako osebne reakcije posameznih učencev.

Kaj bo v neki interakciji poudarjeno, kaj pa bo ostalo v ozadju, je odvisno tudi od konkretne situacije, v kateri posamezniki udejanjajo svoje vloge. Bistveno za razumevanje socialnih interakcij pod vplivom socialnih vlog je, da tu nikoli ne gre le za »odigravanje« socialnih vlog ali za izvajanje različnih »funkcij«, temveč za proces medsebojnega neprestanega definiranja in redefiniranja socialnih vlog. Nekateri avtorji govorijo kar o **procesu barantanja** (bargaining) o vlogah (Goffman idr.).

Teorijski modeli vlog

Socialni psihologi so razvili dokaj ekstremne teorije o vedenju posameznikov v vlogah. Najpomembnejši sta dve popolnoma različni teoretski tradiciji:

- **funkcionalistična koncepcija** vedenja v vlogi,
- **etnometodološka koncepcija** igranja vloge.

Funkcionalistična koncepcija vloge pojmuje življenje kot organsko celoto, v kateri ima vsak del te celote svojo funkcijo. Po tej koncepciji vedenje v vlogi ustreza izvajanju neke funkcije v skupini. Ta pa izhaja iz delitve dela v skupini, iz skupno sprejetih norm, iz ciljev skupine itn.

Etnometodološki koncepciji vloge pa je model gledališka igra. Socialna vloga je sistem (večinoma implicitnih) vedenjskih pravil in situacijskih definicij, ki jim skuša posameznik slediti, ko deluje v določenih situacijah v skupini. Po gledališkem pojmovanju družbe v življenju le odigravamo različne socialne vloge, medtem ko je naš osebni odnos do njih lahko povsem različen.

Analogija z organizmom in analogija z gledališko igro sta še vedno močno prisotni v teoriji vlog, čeprav je jasno, da sta enostranski, ker zanemarjata kompleksnost intersubjektivnega definiranja socialnih vlog. Proces medsebojnega določanja in redefiniranja socialnih vlog v skupinskem vedenju ljudi je medij, ki presega »odigravanje vlog« in »izvajanje funkcij«.

Če namreč drži, da socialne vloge obstajajo v mreži medsebojnih opozicij in soglasij, potem morajo posamezniki, ki jih izvajajo, v interakcijah prepoznati svoje in tuje vloge in si medsebojno potrditi te vloge. Pri tem morajo upoštevati objektivne razmere in objektivno naravo naloge, ki jo morajo opraviti, kot tudi svoje osebne želje in interese.

Če je bila skupina vedno neuspešna pri reševanju določenega problema, potem bo-

do zelo verjetno tisti člani, ki so najbolj zagovarjali dotedanji pristop k problemu, izgubili svoje vplivne socialne vloge in svoj prestiž. V tem primeru je v socialnem definiranju manjkalo upoštevanje objektivnih razmer. Če pa nekdo nastopa pred drugimi člani kot vodja skupine, čeprav ga večina članov odklanja, potem bo neuspešen in se bo pač moral najprej potruditi za njihovo soglasje, preden bo res lahko izvajal to vlogo. Tu manjka upoštevanje želja, emocij, stališč drugih članov skupine.

KONFLIKT VLOG

Prav **nesoglasje v definicijah vlog**, ki jih drug drugemu in sami sebi pripisujejo posamezniki v interakciji, je temeljni vzrok medosebnih konfliktov v skupini. Posamezniki gojijo lahko različna pričakovanja o tem, kaj pomeni izvajati neko vlogo.

Vzemimo odnos med prodajalcem knjig, ki prodaja od vrat do vrat, in med potencialnim kupcem. To je lahko primer neusklajenih definicij odnosa med vlogama prodajalec-kupec, posebej pa neusklajenih definicij vloge prodajalca.

Za prodajalca je morda »samoumevno«, da poskuša prepričati kupca prav v njegovi zasebnosti, kjer se zdi bolj intimen in ranljiv. Svojo vlogo razume tako, da mora nastopati gostobesedno in vsiljivo in da se ne pusti odgnati. Za kupca je pa nasprotno »samoumevno«, da čuva svojo zasebnost in da prodajalca doživlja kot nekoga, ki pretirano posega v njegovo zasebnost. Poleg tega je verjetno, da se ne strinjata niti v definiciji situacije: za prodajalca je to situacija prodaje-kupovanja, za kupca situacija vsiljevanja.

Skratka, do interakcije na ravni odnosa kupec–prodajalec bi prišlo šele tedaj, če bi se obe osebi uskladili tako glede pomena situacije kot glede tega, kaj pomenijo posamezne vloge v tej situaciji in ali jih konkretni posamezniki ustrezno reprezentirajo.

Torej je potreben kar precej zapleten sklop intersubjektivnih definicij. Ko so takšne definicije podane in jih osebi sprejmeta, potem je konstruirana socialna situacija, ki nato povratno deluje na obe strani v odnosu kot izvor socialnega vpliva. Če sta prodajalec in kupec vendarle dosegla soglasje, da gre za pravi tržni odnos, da je ena oseba kupec, druga oseba pa legitimni prodajalec, potem se bosta obe začeli obnašati ustrezno kupoprodajni situaciji, ne pa ustrezno kakšni drugi situaciji npr. »obrambi lastnega teritorija«.

KONFLIKTI ZARADI RAZLIČNE DEFINICIJE VLOG

Vse samoumevnosti, ki jih počnejo partnerji v vlogah, spadajo k spontanemu procesu socialnega definiranja vlog in odnosov med vlogami. V resnici so to vse prej kot enostavni procesi, ker kljub videzu samoumevnosti in enostavnosti združujejo kompleksne procese socialne kategorizacije, pripisovanja, samoprepoznavanja, razume-

vanja verbalnih in neverbalnih gest itn.

Konflikti zaradi neusklajenih definicij socialnih vlog pa tudi konflikti med člani o tem, kdo bo postal nosilec določenih vlog, so še zlasti pogosti in neizogibni v drugi fazi oblikovanja skupin, ko se te skozi številne konflikte med člani prebijajo do stabilnih definicij socialnih vlog in do stabilne socialne strukture. Tedaj so konflikti naravnost konstitutivni pogoj za izoblikovanje socialne strukture skupine. Podobno se dogaja ob vsaki večji krizi skupine, ko je identiteta skupine znova postavljena pod vprašaj in ko sklicevanje na dotedanje norme in razumevanje vlog ne pomaga razreševati nasprotij med člani skupine ali med podskupinami v skupini.

V vsakem procesu definiranja socialnih situacij in socialnih vlog so torej ključni trije momenti:

- ugotovitev povezanosti posameznikov z določenimi vlogami,
- odnosi med komplementarnimi vlogami,
- medsebojno usklajevanje posameznikov o razumevanju vlog v dani situaciji (Secord, Backman, 1976).

Vsi trije primeri lahko privedejo do posebnih konfliktov, kot smo videli že v dosedanjih primerih.

Konflikti med različnimi vlogami posameznika

Povezanost posameznika z določenimi vlogami daje posamezniku neke vrste **identiteto v vlogi** (vlogah). Identiteta v vlogi predstavlja posameznikove predstave o sebi v neki vlogi. To je tisto, kar daje individualnemu izvajanju vloge oseben pečat. Različni posamezniki različno izvajajo enake vloge, tako da je identiteta v vlogi vedno tudi osebno specifična. Npr. dva enako uspešna učitelja matematike bosta opravljala svoji vlogi zelo različno. Do teh razlik pride, ker mora vsakdo tudi sam sprejeti svoje vloge, jih po svoje razlagati in jim vtisniti osebni pečat.

V posameznikovem izvajanju različnih vlog lahko pride do več oblik nesoglasja med vlogami, od katerih so najpomembnejši:

- **konflikti med različnimi vlogami**: različne vloge posameznika so si v nasprotju, ali pa jih ne zmore enako dobro opravljati
- **konflikti vloge**: nesoglasje med tem, kako družba ali skupina razlaga neko vlogo in posameznikovim osebnim razumevanjem vloge.

Posameznikova identiteta v vlogi vsebuje tudi idealizirane predstave o sebi kot kompetentnem nosilcu vloge. Identitete v vlogah pri istem posamezniku sestavljajo nekakšen **osebni socialni sistem** posameznika. Ta sistem pa je osnova za posameznikovo podobo o sebi. V tem sistemu niso pomembne zgolj idealizirane predstave aktualnih socialnih vlog posameznika, temveč tudi idealizirani zasnutki (še) nerealiziranih vlog. Zlasti mladostne sanjarije so velikokrat namenjene fiktivnim »igram vlog«, v katerih posamezniki in posameznice preigravajo svoje bodoče ali zaželene socialne vloge. Zato je osebni socialni sistem tudi močan motivacijski dejavnik, saj

skuša posameznik uresničiti vsaj del svojih zasnutkov vlog.

Če bi bil npr. oče rad dober vzgojitelj in dober prijatelj svojih otrok, se lahko znajde v precepu, ko mora kaznovati svojega otroka. Kaznovanje mu nalaga (tradicionalna) vloga očeta, ki terja avtoriteto, strogost, kaznovanje. Biti prijatelj svojih otrok je drugačna vloga in drugačna identiteta v vlogi. Ta terja manj formalnosti, večjo emocionalno bližino, vživljanje v otroke, nemara tudi odpuščanje napak otrokom.

Kot je razvidno iz tega primera, je konflikt v vlogi odvisen od razumevanja vloge, skratka od tega, kako posameznik dojema posamezno vlogo, kaj pričakuje od nje. Morda bo konflikt očeta manjši, če bo opustil patriarhalno razumevanje vloge očeta in stroge in nepopustljive avtoritete ali pretirano partnersko razumevanje vloge »biti prijatelj svojih otrok«.

Konflikt med vlogami in konflikt vloge imata za svojo predpostavko, da posameznik ne more preprosto zavreči katere od spornih vlog in se odpovedati njenemu izvajanju. Torej mora obstajati **pritisk vlog** na posameznika. Dejansko ta naziv zavaja, kajti v resnici gre za pritisk socialnega sistema skupine na posameznika. S tem ko posameznik sprejme članstvo v skupini, postane to članstvo zunanja in notranja obveza, ki pritiska na posameznika.

Pritisk vlog na posameznika

Ta pritisk je toliko večji, kolikor bolj se posameznik emocionalno in afektivno naveže na skupino in kolikor bolj je zadovoljevanje njegovih osnovnih potreb odvisno od skupine. Pritisk socialnega sistema se potem kaže kot pritisk vlog, ki jih ima posameznik v skupini, da jih izvaja čim bolj v skladu s skupinskimi normami in pričakovanji skupine.

Posameznik pa nikoli ni zgolj pasivna »žrtev« pritiska vlog, temveč ga lahko nekoliko uravnoteži s tem, da je sam kreativen v »barantanju« za vloge, npr. da ponudi drugim nove vidike svojih socialnih vlog, da odkloni kakšno vlogo in sprejme drugo, ki je zanj ustreznejša, da se poveže v koalicije (podskupine), ki si lahko dovolijo posebno, npr. bolj sproščeno in inovativno ravnanje v vlogah, kar lahko privede k redefiniciji celotnega socialnega sistema.

To redefiniranje vloge in koalicijsko povezovanje je npr. v okviru sodobnih razvitih družb uspelo mladim v šestdesetih in sedemdesetih letih, v obdobju mladinskih subkultur, kontrakultur in študentskih gibanj. Mladi so najprej ustvarili svoje vplivne koalicije, ki so sprva redefinirale pomembne vloge in protivloge v sebi, npr. spolne vloge, generacijske vloge, marginalne vloge, nato pa so se te spremembe prenesle tudi na vso družbo (Ule, 1986).

Proces **intersubjektivnega definiranja** socialnih vlog je le redko podoben pravemu pogajanju (barantanju) o vlogah. Poteka namreč tudi pod površino socialnih in-

terakcij in zavesti posameznikov, celo brez vednosti, da gre za proces definiranja socialnih vlog. Nanj vplivajo socialne identitete partnerskih vlog, situacijske zahteve, socialna moč posameznikov in njihove medsebojne odvisnosti, interakcijske spretnosti partnerjev in učinkovitost tretjih oseb, da vplivajo na rezultat definiranja.

Čeprav se ta proces odvija v vsaki medosebni interakciji, je včasih še posebej izrazit in akuten, npr. tedaj:

- ko so meje socialnih vlog tako na široko postavljene, da ni jasno, kaj se pričakuje od partnerjev v interakciji, ki izvajajo takšne vloge,
- ko se partnerji v vlogah ne ujemajo z definicijami komplementarnih vlog,
- kadar osebnostne značilnosti posameznika ovirajo pri običajnem izvajanju vlog,
- ko so zahteve situacije v navzkrižju z izvajanjem vloge,
- kadar se v izvajanje vlog vmešajo druge implicitno prisotne vloge,
- kadar je razlika v socialni moči partnerjev tako velika, da ni mogoče doseči izravnave v definicijah vlog (Secord, Backman, 1976).

Velikokrat je v igri več takšnih dejavnikov obenem.

V konfliktu med možem in ženo v družini se lahko splete cela vrsta nerazrešenih razmerij in socialnih problemov. To je lahko posledica nejasnih meja med njunima vlogama, neskladnosti glede temeljnih zadolžitev in pravic enega in drugega, osebnostnega neskladja med partnerjema, težavnih ekonomskih razmer v družini, vplivov zunajdružinskih vlog partnerjev, vplivov sorodnikov in drugih oseb na enega ali drugega partnerja, moči enega partnerja nad drugim.

Tudi konfliktno fazo v oblikovanju skupine imamo lahko za fazo intersubjektivnega usklajevanja socialnih vlog, kjer člani skupine v medsebojnih konfliktih razvijejo usklajene in komplementarne socialne definicije svojih vlog.

2. PSIHOLOGIJA VODENJA

V vsaki socialni situaciji so vloge nekaterih posameznikov pomembnejše in njihov vpliv na druge večji. Ti posamezniki vodijo in usmerjajo obnašanje drugih.

2.1 PSIHOSOCIALNE ZNAČILNOSTI VODJE

Vodja je običajno oseba, ki najbolj vpliva na aktivnost določene skupine, institucije ali množice in ji olajša doseganje zastavljenih ciljev, medtem ko pripadniki teh socialnih enot (po večini) sledijo predlogom, napotkom ali ukazom vodje. Vloga in naloge vodje so močno odvisne od skupin, ki jih vodi. Drugačen je položaj in vloga vodje v vrstniški prijateljski skupini od vodje velike delovne organizacije.

DEFINICIJE VODJE

V socialni psihologiji najdemo različne definicije vodje, ki poudarijo te ali one naloge ali funkcije vodje v skupini. Gibb (1969) v svojem pregledu navaja naslednje opredelitve vodje:

- Vodja je **dominantna oseba** v skupini glede na moč in vpliv, s katerim deluje na obnašanje in aktivnost drugih.
- Vodja je centralna oseba za člane skupine, **ego-ideal skupine**. Tu je poudarjen identifikacijski odnos med vodjem in vodenimi.
- Vodja je oseba z najbolj pozitivnim sociometričnim statusom v skupini, je **najbolj priljubljen član** skupine. Poudarjen je emocionalni odnos med vodjem in vodenimi v skupini.
- Vodja je oseba, ki ima **največji vpliv** na druge. To je pogosta definicija, ker omogoča, da se pod pojem vodje uvrstijo posamezniki, ki imajo vpliv na katerihkoli področjih dejavnosti.
- Vodja je oseba, katere vpliv skupina prostovoljno sprejema. To definicijo zastopajo mnogi socialni psihologi, ki zato predlagajo razlikovanje med pojmoma vodja (leader) in poglavar (head). Razlika med njima je predvsem v tem, da je vodja sprejet v skupini in vzdržuje svoj položaj z **neformalno avtoriteto** in

svojimi osebnimi kvalitetami. Poglavar (šef) vzdržuje svoj položaj s formalnimi kriteriji in sredstvi.

Funkcije vodje

Že iz teh definicij izhajajo mnogovrstne vloge in naloge vodje v skupini. Tako so različne raziskave vloge vodij in odnosov med vodjem in vodenimi pokazale, da lahko govorimo predvsem o treh vrstah nalog vodij:

- **psiholoških nalogah**,
- **socialnih nalogah**,
- **strokovnih nalogah**.

Psihološke so zahteve (želje), ki jih člani naslavljajo na vodjo, oz. določene psihološke pootrebe, ki jih skušajo zadovoljiti s pomočjo vodje. Gre za neuradne, velikokrat ne javno izražene ali celo nezavedne želje članov, ki naj bi jih zadovoljevali s pomočjo vodje. Predvsem gre za naslednje **psihološke funkcije** vodje:

- vodja kot psihološka opora članom skupine, ki jim daje občutek varnosti in samozaupanja, potrditve,
- vodja kot identifikacijska figura,
- vodja kot simbol skupine,
- vodja kot nosilec odgovornosti za delovanje in počutje celotne skupine,
- vodja kot »grešni kozel« skupine v krizi. Ravno zato, ker je vodja psihološka opora in nosilec odgovornosti se v primeru neuspehov skupine spremeni v dežurnega krivca. Člani prenesejo nanj občutek krivde za neuspeh in s tem zmanjšajo občutek lastne krivde.

Socialne naloge so povezane z organizacijo življenja v skupini in s socialno klimo v skupini. Najpomembnejše od teh funkcij so:

- vodja kot organizator (organizira in koordinira delitev dela med člani);
- vodja kot razsodnik v sporih in konfliktih znotraj skupine;
- vodja kot reprezentant skupine oz. kot predstavnik skupine navzven;
- vodja kot kadrovik, ki razdeljuje funkcije in vloge članom skupine;
- vodja kot informator oz. kot ideolog skupine (skrbi za distribucijo informacij od zunaj, igra vlogo mnenjskega vodje v skupini).

Strokovne naloge vodje so tiste, na katere običajno mislimo, ko govorimo o vodenju:

- vodja kot koordinator aktivnosti,
- vodja kot planer,
- vodja kot strokovnjak.

Psihološke lastnosti vodje

Kaj najbolj potrebuje dober vodja – sposobnost vživljanja v druge (empatijo) ali brezobzirnost in inteligentnost, demagogijo, odprtost ali zaprtost do drugih, ozkosrčnost ali razumevanje? Skoraj za vsako kombinacijo obstaja znan zgodovinski primer. Med De Gaullom, Hitlerjem, Gandhijem, Titom in M. Luthrom ni skoraj nobenih osebnostnih podobnosti, ki bi jih določale za voditelje. Pa vendar so bili vsi močni vodje (držav, gibanj, cerkve).

Kako torej določena oseba postane vodja? Ali se voditeljske osebnosti že rodijo, ali pa jih naredi situacija?

V socialni psihologiji je bilo veliko raziskav posvečenih proučevanju **osebnostnih lastnosti** vodij. Z osebnostnimi testi in drugimi psihološkimi instrumenti so psihologi proučevali osebnostne lastnosti vodij in članov skupin ter ugotavljali razlike med njimi. Na osnovi podatkov velikega števila raziskav so poskušali izvesti generalizacije o karakterističnih lastnostih vodij. Ugotovili so, da so določene osebnostne lastnosti bolj razvite pri vodjih kot pri drugih članih v skupinah. Za dobre vodje so značilne predvsem naslednje psihosocialne lastnosti:

- samozavest, izdelana samopodoba in realna podoba o sebi,
- stabilna struktura osebnosti (emocionalna stabilnost, odsotnost nevrotičnosti in anksioznosti),
- senzibilnost in empatija (sposobnost vživljanja v druge, postavljanja na stališča drugih),
- komunikativnost in ekstravertnost,
- dominantnost (želja po vplivu in moči),
- inteligentnost in strokovnost.

Vendar te lastnosti niso bile prisotne pri vseh vodjih in v vseh situacijah enako močno. Raziskave tako niso pojasnile vprašanja, ali so te lastnosti osnovni pogoj za dobrega vodjo ali pa vloga vodje izzove določeno obnašanje in razvije določene lastnosti pri posameznikih, ki so na vodstvenem položaju.

Ker se je iskanje tipičnih osebnostnih potez vodij izkazalo za dokaj neplodno, so raziskovalci iskali druge značilnosti vodje. Osebnostnemu pristopu so zoperstavili **interakcijski značaj** vodenja. Pokazalo se je, da so lastnosti vodje odvisne od funkcije, ki jo ima v skupini, od naloge, ki mu je naložena oziroma si jo zada skupina. Ta pogled sta dobro izrazila Cartwright in Zander (1960, str. 492-3):

> *»Vodenje sestoji iz dejanj članov skupine, ki prispevajo k definiciji skupinskih ciljev, ki usmerjajo skupino k ciljem, ki izboljšujejo interakcije članov skupine, vzpostavljajo kohezijo v skupini ali so izvor moči za skupino. V principu lahko vodenje izvaja eden ali več članov skupine.«*

Interakcijski pristop poudarja, da lahko različna dejanja pomenijo izvajanje vodenja, odvisno od okoliščin in od značaja skupine oz. od odnosa med vodjo in vodenimi. Po tem pristopu ni toliko pomembno, kakšne osebnostne lastnosti ima vodja, am-

pak predvsem, ali mu te lastnosti omogočajo v določenih okoliščinah, da prispeva k uresničevanju ciljev skupine, h kohezivnosti skupine. Predvsem je torej pomembno, ali ga vodeni vidijo kot vodjo ter ga priznajo in sprejemajo (Secord, Backman, 1976, str. 426).

K ODNOSOM IN K NALOGAM USMERJENI VODJE

Raziskave vodenja v skupinah so pokazale, da obstajajo v skupinah različni voditelji. Najpogostejše je razlikovanje med

- **odnosno naravnanimi** voditelji,
- **k nalogam usmerjenimi** voditelji.

Prvi skrbijo za ohranjanje skladnih medosebnih odnosov, za pravičnost in emocionalno klimo v skupini. Drugi pa skrbijo za opravljanje nalog, ki si jih je zastavila skupina ali kakšna druga socialna enota (Likert, 1976; Lord, 1977).

Vodje so tisti, ki skrbijo, da se potencialne sposobnosti skupine realizirajo. **Steiner** je (1976) povzel rezultate teh raziskav v kratko formulo, po kateri je:

dejanska produktivnost skupine	=	potencialna produktivnost	−	nerealizirana produktivnost

Po Steinerju k nalogam usmerjeni vodje podpirajo **potencialno produktivnost** skupine. Skrbijo, da skupina mobilizira čim več izvorov produktivnosti. Odnosni vodje pa minimizirajo nerealizirano produktivnost skupine, zavirajo nastanek napetosti v skupini, konfliktov in strahov ipd.

Kasneje so druge raziskave pokazale na omejitve razdvajanja vodenja na odnosno in k nalogam skupine usmerjeno vodenje (vodje). Posebno nejasni so bili podatki o odnosnih vodjih. Oni naj bi pri svojem delu skrbeli za emocionalno klimo v skupini. Druge raziskave so opozarjale na nova vedenjska določila vodij, ki bi jih morali upoštevati v njihovih karakteristikah, npr. individualno prodornost vodje.

Zato se je začel postopoma uveljavljati tretji pristop: **situacijski pristop**. Bistvo tega raziskovalnega pristopa je, da vsaka situacija zahteva specifičen tip razreševanja in vodenja. Tako majhne skupine skoraj ne potrebujejo vodij, ker vsi člani enakomerno prispevajo k reševanju skupinskih nalog. Z rastjo skupine se poveča potreba po vodjih. Vodje v manjših skupinah so bolj neformalni in vodijo skupino na neformalen način. V velikih skupinah pa delujejo vodje formalno, skrbijo, da poteka delo po določenih pravilih.

Poleg velikosti skupine določa situacijo vodenja še vrsta naloge in prisotnost kompetentnega člana, ki lahko prevzame mesto vodje.

Da neka oseba dejansko postane vodja v skupini, mora skupina:

- zaznati, da je uspeh mogoč,

- visoko ceniti ta uspeh,
- potrebovati koordinacijo in komunikacijo v skupini.

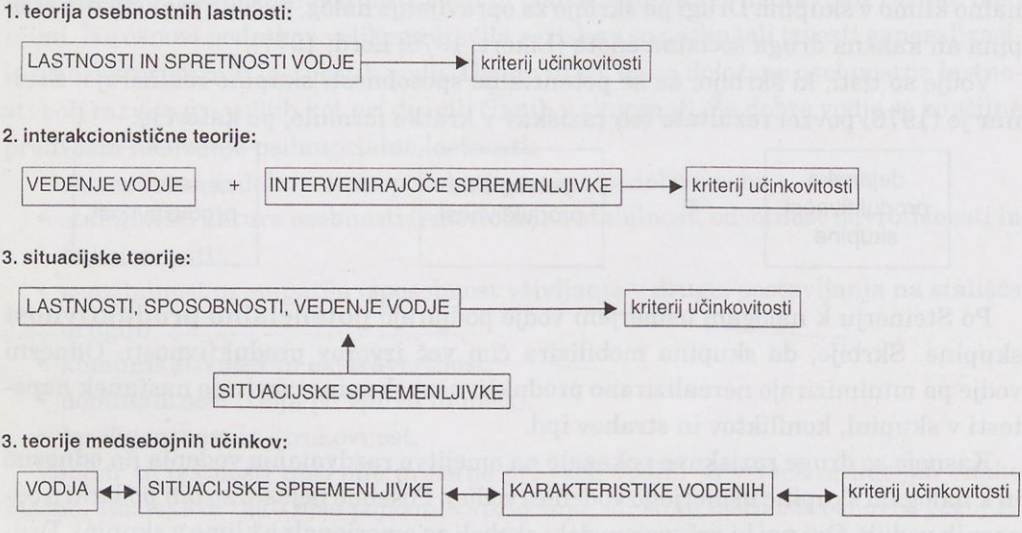
Kasneje so raziskovalci dodali še druge pogoje za to, da skupina določi vodjo. Pomembni pogoji za izbiro vodje so še:

- neuspeh skupine, da bi ohranila skupinsko kohezijo brez vodje,
- velike razlike med člani glede dobičkov in izgub v skupini.

Skupina izbere vodjo zato, da je uspešnejša in da so dobički enakomerno razporejeni med člani (Rutte, Wilke, 1984).

Če torej sintetiziramo pristope in ugotovitve o psihosocialnih značilnostih vodij, pridemo do spodnje razvrstitve:

Slika 36: Teorije o psihosocialnih značilnostih vodij



Drži pa tudi očitek nekaterih raziskovalcev (Fiedler), da smo vse, kar vemo o vodjih, dobili iz proučevanja vedenja in karakteristik oseb, ki so vodje. Vsi torej podležemo implicitni teoriji, da so to tipične lastnosti vodij, in te lastnosti pripisujemo vodjem. Zato moramo biti pri raziskovanju vodenja in vodij pozorni tudi na procese percepcije in pripisovanja.

2.2 Načini vodenja

Pri vodenju moramo razlikovati med **vodjem kot osebo** ter **vodenjem kot odnosom** in kot **sredstvom** usmerjenega socialnega vplivanja. Vodilni položaj je »mesto« v skupini (instituciji, množici, družbi), ki omogoča maksimalni vpliv in kontrolo nad

skupino. Vodenje kot odnos pa pomeni socialni vpliv, ki ga ima ena oseba na druge. Izvori vpliva vodje, način, na katerega se kaže ta vpliv ter njegova trajnost in oblika, se spreminjajo ustrezno značilnostim in vedenjskim načinom, ki zadevajo določene osebe, in skladno z okoliščinami (Zaleska, 1975, str. 148).

Vodenje predstavlja način in vidik organiziranja neke skupine, ki se spreminja s časom in okoliščinami (npr. demokratsko, avtokratsko, centralizirano, decentralizirano organiziranje skupine in vodenja).

Raziskovanje vodenja se je predvsem razširilo v tridesetih letih v ZDA. Interes za proučevanje vodenja je kazala predvsem vojska in velike industrijske korporacije, ki so z odkritjem pomena človeškega faktorja in osebnostnih lastnosti in dejavnikov poskušale povečati produktivnost in učinkovitost dela. Na razširjanje raziskav pa je vplival tudi begunski val strokovnjakov in raziskovalcev iz Evrope, ki so zbežali pred širjenjem fašizma in nacizma. Te raziskovalce je zanimal predvsem vpliv vodij (posameznikov) na širjenje antidemokratičnih tendenc v svetu. Hoteli so dokazati prednost demokratičnih odnosov in demokratičnega vodenja nad avtoritarizmom. Posebno znane iz tridesetih let so raziskave **K. Lewina** in njegovih sodelavcev o avtokratskem in demokratskem načinu vodenja (Lewin, 1938).

AVTOKRATSKI IN DEMOKRATSKI NAČIN VODENJA

Empirično je Lewin skušal ugotoviti, kako različni načini vodenja vplivajo na skupinsko klimo in skupinsko dinamiko. S sodelavci je raziskovalno preverjal tri načine vodenja:

- avtokratski,
- demokratski,
- laissez faire (pusti, da stvari gredo svoj pot).

Avtokratski način vodenja naj bi bil sistem, kjer vodja sam planira aktivnosti, sprejema odločitve, ukazuje in deli naloge članom (enosmerna komunikacija).

Pri demokratskem načinu vodenja pride do odločitev in načrtovanja aktivnosti s sodelovanjem vseh članov, zato so komunikacije dvosmerne (od vodij k članom in obratno). Pri tem načinu vodenja vodja raje usmerja skupino z vzpodbujanjem članov, kot pa da bi direktivno vodil skupino. Občutljiv je za sugestije članov in prepušča dejansko odločanje skupini.

Pri tretjem načinu naj vodja čim manj posega v delo skupine, zato so ga imenovali laissez faire (pusti, da stvari gredo svoj pot). Tu vodja prepušča članom, da se znajdejo sami, če pa hočejo njegov nasvet, jim je na razpolago.

Na osnovi opazovanja različnih načinov vodenja, intervjujev in zbranih rezultatov so Lewin in sodelavci ugotovili, da se kot posledica različnega vodenja pojavljajo v skupinah štiri vrste skupinskega vzdušja:

- **apatično/avtokratsko,**
- **agresivno/avtokratsko,**

- **demokratsko in**
- **laissez faire.**

Na avtokratski način vodenja so namreč člani reagirali običajno s pasivnostjo in apatijo, zmanjšano motivacijo za sodelovanje, regresivnostjo. V nekaterih skupinah pa se je pojavila povečana agresivnost, usmerjena proti vodji ali proti drugim članom skupine, povečana stopnja konfliktnosti, prestiža itn.

Demokratski način vodenja je motiviral člane za sodelovanje v skupini in ugodno vplival na skupinsko dinamiko in ozračje. Skupina je delovala tudi, če je bil vodja odsoten. V laissez faire vodeni skupini je bil učinek skupine najmanjši in člani so bili tudi manj zadovoljni in motivirani kot v demokratsko vodeni skupini.

V demokratsko vodeni skupini se razvije najugodnejše socialno vzdušje. Čeprav je ta voditeljski slog psihološko zelo ugoden, pa lahko pri neizkušenih vodjih in skupinah povzroča občutek izgubljenosti. Uspešnost tega načina vodenja je odvisna od zrelosti in usposobljenosti članov skupine, od problema in od znotrajskupinskih odnosov. Demokratski vodja lahko (seveda ob izpolnitvi prejšnjih predpostavk) poveča zlasti kreativnost in skladnost skupine. Toda manj uspešen je pri povečanju učinkovitosti skupine.

Avtoritarni voditeljski način je bolj direktiven kot demokratski. Običajno je strogo usmerjen k realizaciji zastavljenega cilja skupine. Zato je običajno v avtokratsko vodenih skupinah produktivnost visoka, celo večja kot v demokratsko vodenih skupinah. Vodja ima v skupini največjo moč, vpliv in odgovornost. Uspešen pa je seveda predvsem ob predpostavki, da ima trdne predstave o tem, kako doseči cilje skupine. Običajno skupina spoštuje takšnega vodjo zaradi njegove kompetentnosti. Tedaj se poveča učinkovitost skupine.

Toda če skupina meni, da vodja ni kompetenten, povzroča njegovo vodenje konflikte. Avtokratski način vodenja sproža pri podrejenih občutke odvisnosti in nemoči, neke vrste infantilnost, ki se kaže tudi v tem, da skupina slabše funkcionira in celo razpade, če je vodja odsoten. Avtokratsko vodenje povzroča tudi pasivno vzdušje in apatijo pri članih.

Kasnejše raziskave so pokazale, da sta avtokratski in demokratski način vodenja dva **ekstrema**, ki se redko realizirata v čisti obliki. Ponavadi se način vodenja približuje enemu ali drugemu ekstremu. Oba ekstrema pa sta v čisti obliki preprosto neizpolnljiva. Vsak avtokratski vodja mora pri svojih odločitvah upoštevati tudi mnenje drugih članov skupine in njihovo voljo. Z druge strani pa mora tudi demokratski vodja pri izvedbi nalog in ciljev skupine izvajati določen pritisk na člane, da se držijo svojih predpisanih vlog in discipline.

Situacijski dejavniki vodenja

Raziskave Rutteja in Wilkeja (1984) so pokazale, da skupine običajno gojijo **odpor do določanja vodij**, in da pristanejo nanje tedaj, ko so vse druge alternative manj

ugodne. To spreminja podobo o voditeljih, ki bi jih skupine tako rekoč spontano rojevale iz sebe ali o primarni potrebi skupin po voditeljih. Zanimivo je, da so v teh raziskavah posamezni člani skupin najprej izbrali sebe za potencialnega vodjo, če so dobili vprašanje, koga predlagajo za vodjo. To pomeni, da je pozicija moči za posameznika vendarle zelo privlačna, in da nemoč deluje deprimirajoče (Wilke, Knippenberg, 1990). Ti podatki omogočajo, da razširimo Steinerjevo formulo vodenja:

skupinska produktivnost	=	potencialna produktivnost	–	izgube motivacije	–	izgube v koordinaciji

Vodja omogoča povečanje **koordinacije** skupinskih moči, kar zmanjša izgube v delovanju. Nasprotno lahko izboljšana koordinacija motivira skupinskega vodjo k povečanju skupinskega uspeha. Pri tem so zelo pomembne izgube v motivaciji. Na primer člani skupine lahko menijo, da vodja zmanjšuje njihovo svobodo, in nato reducirajo svoje napore na minimum ter prepustijo vodji, da sam skrbi za produktivnost skupine.

Ti rezultati dokazujejo, da skupine ne čutijo potrebe po vodjih toliko časa, dokler so uspešne brez njih in dokler se znotraj njih pravično delijo dobrine in koristi skupine. K nalogam usmerjeni vodja npr. skupini ni potreben, če so njeni člani zelo kompetentni, če imajo veliko potrebo po samostojnosti in občutek profesionalne identitete (Wilke, Knippenberg, 1990). Podobno ni potreben odnosni vodja, če imajo člani veliko željo po neodvisnosti, če so profesionalno usmerjeni, če so ravnodušni do skupinskega dobička, če jih delo notranje zadovoljuje in izpolnjuje itn.

Zdi se, da je **velikost skupine** odločilen razlog, ki sili skupino v iskanje vodij. V velikih skupinah se seveda zastavljajo kompleksni problemi zaradi koordiniranja in ohranjanja motivacije članov, in nekatere od njih lahko reši uvajanje vodje. Vendar tudi tam postavljanje vodij ni edina in vsemogočna rešitev.

Situacijske dejavnike vodenja je upošteval tudi Fiedler (1969) v svojih raziskavah in v svoji kontingenčni teoriji skupinskega vodenja. Po njegovi teoriji lahko uspeh vodenja napovemo le tedaj, če upoštevamo tako način vodenja kot stopnjo kontrole situacije, ki jo obvladuje vodja. Način vodenja je za Fiedlerja razmerje med k nalogi usmerjenim in odnosnim vodenjem nekega vodje.

Fiedler torej domneva, da imajo vodje le redko zgolj enodimenzionalni način vodenja, pač pa pri njih dominira en ali drugi voditeljski način. Odnosno usmerjeni vodje se po Fiedlerju izkazujejo po tem, da tudi najmanj cenjene sodelavce v skupini še vedno pozitivno ocenjujejo. K nalogam usmerjeni vodje pa ocenjujejo takšne člane kar se da neugodno.

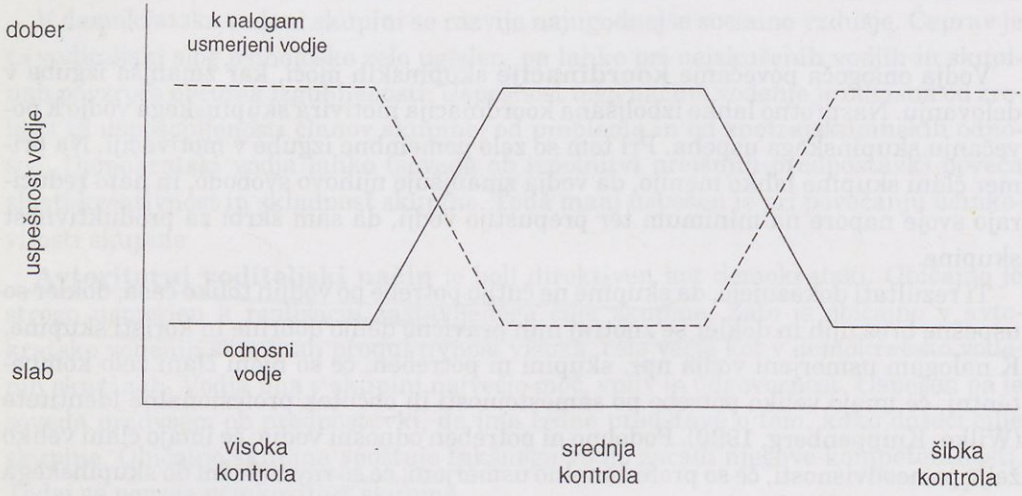
Kontrola situacije pa je po Fiedlerju merilo, da bo vodja uspešno rešil nalogo. Situacijska kontrola je odvisna od mnogih dejavnikov:

- od odnosov med vodjo in drugimi člani skupine,

- od strukturiranosti naloge,
- od tega, ali je vodja v takšnem položaju, da lahko nadzoruje svoje podrejene, jih nagrajuje ali kaznuje.

K nalogam usmerjeni vodje so najuspešnejši v situacijah z visoko in nizko situacijsko kontrolo, odnosni vodje pa nasprotno v situacijah s srednje veliko situacijsko kontrolo. Kljub nekaterim pomanjkljivostim je Fiedlerjev model ocenjevanja uspešnosti vodij eden najbolje potrjenih modelov v teoriji vodenja.

Slika 37: Uspešnost vodje in kontrola situacije (Fiedler, 1969)



Fiedler deli skupine na:

- **k cilju usmerjene** (delovne),
- **socialne** (vrstniške skupine, družina),
- **umetne** (terapevtske, eksperimentalne).

Poglavje lahko sklenemo s Fiedlerjevo ugotovitvijo, da vodja, ki je uspešen v eni skupini, ni nujno uspešen tudi v drugih. Ali drugače; skoraj vsakdo bi bil lahko kot vodja v kakšnih situacijah uspešen in skoraj vsakdo v kakšnih situacijah ne uspe.

3. Psihološki procesi v skupini

Poleg neposrednih socialnih vplivov na posameznike delujejo dogajanja in procesi v skupini na njene člane še na druge načine, ki so bolj posredni, lahko celo povsem nezavedni. Najbolj tipični kompleksni psihološki procesi v skupinah, ki delujejo s svojimi kognitivnimi in emocionalnimi učinki na posameznike, so:

- polarizacija mnenj, stališč, ocen,
- skupinsko odločanje in reševanje problemov,
- oblikovanje kohezivnosti in socialne klime v skupini,
- socialna kategorizacija skupin,
- oblikovanje socialne identitete v skupini.

3.1 Skupinska polarizacija in nagnjenost k tveganim odločitvam

Značilen kognitiven proces v skupinah je polarizacija stališč, vrednot, odločitev, sodb. Skupine izostrijo in poudarijo določena mnenja, stališča, vrednotenja in odločitve svojih članov, druga pa potisnejo v ozadje. Učinek polarizacije v skupinah pomembno prispeva k vtisu, da v skupinah prevladuje neko posebno izostreno »**skupinsko mišljenje**« s posebno logiko, ki presega individualno mišljenje članov. To je v nasprotju s pogosto domnevo, da skupine silijo svoje člane v nekakšno povprečje.

Kot kažejo raziskave, se skupine velikokrat odlikujejo z velikim uspehom, ki presega povprečne sposobnosti njihovih članov. Najdemo pa tudi nasprotne primere, namreč da nekatere skupine dosežejo precej slabše rezultate, kot bi bili povprečni dosežki članov. Oba pojava, tako doseganje boljših kot slabših rezultatov od pričakovanega povprečja, sta velikokrat rezultat enakega procesa: procesa polarizacije mnenj, stališč, odločitev in tudi dejanj pod vplivom skupine.

Temu pojavu pravijo (zlasti ameriški) avtorji tudi nagnjenost skupin k **tveganim stališčem** (risky shift). Taka tvegana stališča so pogosto rezultat skupinske diskusije in skupinske odločitve, ki se v razpravi odloči za podporo omenjenemu stališču.

Odločitev za tvegano stališče izvira iz občutka skupinske moči, da ga podpre. Če so skupine poskusnih oseb spraševali, ali naj svetujejo določeni (realni ali izmišljeni)

osebi izbiro bolj tvegane, a tudi donosne zaposlitve, ali izbiro varnejše, a manj donosne zaposlitve, so po razpravi v skupini v večini primerov predlagale bolj tvegano odločitev, čeprav bi posamezni člani vsak zase raje svetovali manj tvegano odločitev.

V sodobni socialni psihologiji najdemo vrsto podobnih eksperimentov in pomik k tveganim presojam je potrjen kot nedvomno empirično dejstvo (Brown, 1986).

Zanimivo je, da se pomik k tveganim presojam pri posameznikih ohrani tudi potem, ko so skupine prenehale obstajati. Testi so namreč pokazali, da so člani skupin tudi kasneje individualno ohranili bolj **ekstremna stališča**, kot pa so jih v povprečju imeli pred vstopom v skupino. Ker se je pokazalo, da gre tu za splošen pojav poudarjanja bolj ekstremnih polov v stališčih, ocenah in celo percepcijah, se je za ta pojav uveljavil nov naziv skupinska polarizacija.

Polarizacija v skupini je dolgoročen in sistematski pojav, da skupina (po razpravi) le še poudari tisto težnjo, ki je implicitno prisotna pri večini članov. Če se je npr. večina članov že pred razpravo v skupini o tem, ali izbrati bolj ali manj tvegano odločitev, nagibala k prvi, potem bo zelo verjetno predlagala ali izoblikovala še bolj tvegano odločitev od prvotnega povprečja. Če pa se je večina članov pred razpravo nagibala k varnejšim odločitvam, potem bo skupina zelo verjetno proizvedla še manj tvegano odločitev od povprečja (Fraser, 1978; Brown, 1986).

Ne poznamo dokončne ali zadovoljive razlage skupinske polarizacije. Obstaja pa cela vrsta razlag. Po eni od njih omogoča skupina posamezniku bolj brezosebno presojo ali odločanje, zato si lahko privošči bolj tvegane oz. bolj polarizirane ocene, odločitve itn. Zdi se, da odgovornost zanje lahko depersonalizirajo in porazdelijo med vse člane skupine.

Po drugi razlagi že sama razprava o problemu izzove občutek, da lahko tvegamo kaj več, kot je nevtralno povprečje. Po tretji razlagi so za polarizacijo odgovorni vplivni vodje, ki po naravi težijo k bolj ekstremnim ocenam itn. Te razlage sicer nemara pojasnjujejo željo po tveganju, ne pa tudi splošne težnje k polarizaciji stališč, ocen, odločitev itn. (Fraser, 1978).

VPLIV SOCIALNE PRIMERJAVE NA TVEGANE ODLOČITVE

R. Brown je predlagal novo razlago, ki jo danes mnogi sprejemajo; kombinacijo **socialne primerjave** in vpliva **prepričevalnih argumentov** (Brown, 1986). Socialna primerjava nam pojasni, zakaj nastopi poudarjena težnja k tveganju v skupinah.

Po teoriji socialne primerjave med člani skupin že sama okoliščina, da morajo izbirati med različnimi možnostmi, povzroči težnjo bodisi k večji nevarnosti bodisi k večji previdnosti, kot bi jo sicer narekovala povprečja individualnih odločitev članov. V skupini skuša vsakdo predstaviti samega sebe v čim bolj ugodni luči, tj. tako, kot meni, da je najbolj zaželeno. Zato bolj izrazito podpira takšne odločitve, ki jih podpira večina članov. Razprava v skupini ponudi članom informacijo o individualnih sta-

liščih in težnjah v izbiri pri drugih članih. S tem si ustvarijo podobo o prevladujoči težnji v skupini in se primerjajo z njo.

Predvsem člani, ki imajo vtis, da njihova stališča ali izbire v odločanju zaostajajo za prevladujočimi stališči ali izbirami, »popravijo« svoja stališča in izbire tako, da jih približajo prevladujočim. To pa povzroči na skupinski ravni poudarjeno tveganje, kadar že samo povprečje skupine nakazuje težnjo k tveganju oz. poudarjeno previdnost, kadar že samo povprečje skupine kaže težnjo k previdnosti.

Vpliv prepričevalnih argumentov na tvegane odločitve

Po teoriji prepričevalnih argumentov razprava v skupini spremeni množico znanih argumentov za ali proti kakemu stališču, za to ali ono izbiro. Nekateri argumenti dajejo prednost tveganju, drugi previdnosti. Namesto ločenih, zgolj individualnih množic takšnih ali drugačnih argumentov, ki jih je pred razpravo poznal vsak član skupine, po razpravi člani skupine zvedo tudi za argumente drugih članov in tudi za prevladujoče argumente v skupini. Zvedo, kam se nagiba večina članov skupine in kateri so večinski argumenti.

Zaradi tega pridobijo večinski argumenti v skupinski razpravi dodatno prepričevalno moč, kar pomeni, da jih sprejemajo tudi tisti člani, ki bi jih sicer sami zase ne sprejeli. Posledica je premik posameznikov in skupine k tveganju (če je bila prevladujoča težnja v skupini tveganje) ali k previdnosti (če je bila prevladujoča težnja v skupini previdnost).

Po Brownu obe teoriji razlagata del vzrokov za socialno polarizacijo, dejansko pa v skupinah delujeta tako socialna primerjava kot **prepričevalna moč prevladujočih argumentov**. Zelo malo je primerov, kjer bi v čisti obliki delovala samo socialna primerjava, ne pa prepričevalna moč argumentov, ali obratno, zgolj prepričevalna moč argumentov in ne socialna primerjava. Brown je ugotavljal velik vpliv obeh procesov na odločanje porot, kjer je prav tako zasledil močno delovanje skupinske polarizacije (Brown 1986). Npr. 90% odločitev porot, ki jih je raziskoval, je bilo v skladu s prvotnim glasovanjem porote. Po razpravi je bila odločitev porot bolj ekstremna kot prvotno glasovanje.

Sampson in nekateri drugi socialni psihologi dvomijo o univerzalnosti skupinske polarizacije in opozarjajo na veliko odvisnost tega pojava od trenutnega vrednotenja rizičnosti ali previdnosti v družbi.

V zahodnih družbah, zlasti v ameriški družbi, je »odločitev za bolj tvegano izbiro« visoko cenjena vrednota, medtem ko previdnost v izbiri ni tako cenjena. Ta vrednostna prednost tveganja pred previdnostjo lahko deluje na dva različna načina.

Ljudi privlačijo tveganja. V skupinskih razpravah so tako bolj privlačni tisti posamezniki, ki zavzemajo bolj rizična stališča, zato se drugi primerjajo z njimi in sprejmejo njihova stališča. Po drugi strani pa lahko tudi sama razprava izpostavi rizičnost. Skupinska diskusija vedno izzove ekstremna stališča, tvegane izbire. Le ka-

dar sta v skupinski razpravi previdnost in zmernost poudarjeni vrednoti, da skupina prednost zmernosti pred ekstremnostjo.

Heterogenost začetnih mnenj in ocen med člani skupine poveča polarizacijo v skupini. Če pa skupina po razpravi ne doseže konsenza, se polarizacija zmanjša. Poleg tega se je pokazalo, da je skupinska polarizacija močneje prisotna v neformalnih skupinah, manj pa v formalnih institucijah (Forgas, 1987). Prav tako je manj prisotna v skupinah z utrjenimi normami in pravili kot pa v novo nastalih skupinah, ki si še oblikujejo normativni sistem. To se ujema tudi z vsakdanjim opažanjem, da si v spontanih neformalnih skupinah prijateljev in znancev »privoščimo« daleč bolj ekstremne ocene kot v formalnih in institucionaliziranih skupinah. To pa pomeni, da je verjetno pomembna tudi emocionalna klima skupine, ne samo kognitivno-komunikacijski proces.

Skupinska polarizacija in nagnjenost k tveganim stališčem lahko privede skupine tudi do »katastrofalno« ekstremnih in nerealno tveganih odločitev.

Analiza ameriških političnih odločitev, ki jo je opravil Janis (1968), pokaže npr. vrsto takšnih zgrešenih potez, ki so nastale v posebej izbranih skupinah strokovnjakov: npr. odločitev Kennedyja in njegove skupine svetovalcev o invaziji na Kubo, podobna odločitev Johnsona in njegovih svetovalcev o eskalaciji vojne v Vietnamu, odločitev o nezavarovanju Pearl Harbourja itn. Verjetno pa so v tako kompleksnih odločitvah zelo pomembni tudi drugi psihološki dejavniki, ne le skupinska polarizacija (Fraser, 1978).

3.2 Skupinsko odločanje

Pomemben kognitivni proces, ki poteka v vsaki trajnejši skupini, je tudi razreševanje problemov in sprejemanje skupinskih odločitev. Raziskovalce je vedno zanimalo, od česa je odvisna uspešnost ali neuspešnost pri reševanju zastavljenih nalog ali problemov in kako se odvijajo skupinske odločitve. Celo prvi eksperiment v socialni psihologiji je primer raziskovanja **uspešnosti skupin**.

Triplett je leta 1898 izvedel eksperiment, v katerem je primerjal uspešnost učencev pri reševanju domačih nalog, če so jih reševali vsak zase ali v parih z drugimi. Postavil je domnevo, da latentno tekmovanje s partnerjem izboljša uspešnost učencev, domnevo pa je tudi potrdil.

Nadaljnji eksperimenti v socialni psihologiji so večinoma potrdili, da je posameznik uspešnejši pri reševanju problemov, če jih rešuje v skupini, kot če jih rešuje sam. Predvsem je imela skupina prednost, če je naloga terjala več različnih spretnosti. V skupini lahko pride do delitve nalog glede na usposobljenosti in interese posameznih članov. Sku-

pinsko reševanje problemov ima tudi prednost pred individualnim, če je bil končni rezultat izrecno vrednoten kot skupinsko delo. Ko je bilo treba rešiti nalogo v kratkem času, če se je dalo na koncu določiti deleže posameznikov v rešitvi, če je bilo veliko težav pri delitvi dela v skupini, pa so bili bolj uspešni posamezniki kot skupine (Fraser, 1978).

Socialna olajšava in socialna zavora

Kot smo videli že v poglavju o psihologiji socialnega vpliva, na reševanje posameznikovih problemov pomembno vpliva že sama prisotnost drugih ljudi. V nekaterih pogojih namreč prisotnost deluje **olajševalno** (social facilitacion), v drugih **zaviralno** (social inhibition). Eno prvih razlag za te pojave je dal socialni psiholog Zajonc (1965). Po njegovi razlagi pride do **socialne olajšave** tedaj, kadar gre za reševanje lažjih nalog. Do **socialne zavore** pa pride pri reševanju težjih nalog in problemov, ki jim je posameznik komaj kos.

Prisotnost drugih ljudi namreč vedno poudari tisto reakcijo, ki je že implicitno dominantna pri večini oseb. Pri lahkih nalogah, ki terjajo dobro utečene postopke, je pravilna rešitev lahko dostopna, zato se ta še bolj poudari v skupinskem reševanju. Pri reševanju težjih nalog pa je velika verjetnost napak in neuspehov, zato prisotnost drugih oseb še bolj izzove napake. Po Zajoncu prisotnost drugih oseb razburi posameznika. S tem se zviša splošna raven aktivacije, kar povzroči večjo pripravljenost za ravnanje v skladu z zaznanimi pričakovanji drugih ljudi (Wilke, Knippenberg, 1990).

Pojav skupinske olajšave oz. zavore je podoben pojavu skupinske polarizacije. V obeh primerih gre za to, da skupina poudari latentno težnjo v razmišljanju, ocenah in odločanju članov skupine. Le da je pri skupinski polarizaciji ključna razprava v skupini (kognitivni aspekt), pri socialni olajšavi/zavori pa socialno-emocionalni procesi, ki jih izzove prisotnost drugih oseb.

Zelo razdelan kognitivno-motivacijski model razlage socialne olajšave/zavore je podal Paulus (Wilke, Knippenberg, 1990). Po njegovem modelu obstoj skupine pri njenih članih okrepi zavest o socialnih posledicah dobrih ali slabih rešitev. Kolikor bolj skupina poudarja vrednotenje dobrih ali slabih rešitev, toliko bolj je posameznik pozoren na socialne posledice svojih prispevkov k reševanju problemov.

Paulus razlikuje med negativnimi in pozitivnimi socialnimi posledicami. Negativne posledice, npr. graje, razočaranja, zaničevanje, so povezane z možnimi neuspehi. Pozitivne posledice, npr. pritrjevanje, občudovanje, pa sledijo uspehom. Pri lažjih nalogah poteka drugačen proces vpliva skupine na storilnost posameznikov kot pri težjih. Pri težjih nalogah je večja verjetnost za možne negativne socialne posledice kot pri lažjih nalogah. Zato je posameznik bolj pozoren na eksterne vidike reševanja problema kot na sam problem, tako da je še bolj zmotljiv kot sicer. Pri lažjih nalogah pa ni toliko pozoren na socialni kontekst reševanja problema, na možne posledice, zato se lahko bolj posveti problemu.

Reševanje nalog v skupini

Način, na katerega posameznik ali skupina rešuje neko nalogo, je odvisen od dveh elementov:

- od **zahtevnosti naloge**,
- od **človeških potencialov**, ki so potrebni za njeno reševanje.

Prvi element je kompleksnost naloge (problema). Drugi element pa je dejansko znanje, sposobnosti, osebnostne lastnosti, dostopna sredstva in orodja posameznikov ali skupine. Zahtevnost naloge določa vrsto in velikost zahtevanih potencialov. Človeški potenciali pa odločajo o tem, ali ima posameznik oz. skupina na voljo potrebna sredstva za rešitev problema (Wilke, Knippenberg, 1990).

Razlikovati pa moramo tudi med:

- **dejansko učinkovitostjo**, uspešnostjo skupine,
- **potencialno učinkovitostjo** skupine ali posameznika.

Skupina ima lahko vsa sredstva in sposobnosti za rešitev določenega problema, toda zaradi različnih dodatnih dejavnikov jih ne more popolnoma izkoristiti. Zato je dejanska učinkovitost nižja od potencialne. Tako je dejanska produktivnost razlika med potencialno učinkovitostjo in izgubami, ki nastanejo pri reševanju naloge ali problema.

dejanska produktivnost	=	potencialna produktivnost	–	zaviralni dejavniki

Raziskave skupinskega reševanja problemov kažejo, da je pritisk k doseganju soglasja v skupini velikokrat močan **zaviralni dejavnik** v učinkovitosti skupin. Eden od razlogov za to je, da zaradi pritiska k doseganju soglasja skupina spregleda predloge posameznikov, ki opozarjajo na napačne odločitve večine. Procesne izgube pa se lahko omeji s tem, da se člane skupine motivira k čim bolj aktivnemu reševanju problemov, k razpravi z drugimi člani ipd.

Odvisnost skupinskih odločitev od vrste nalog

Steiner je posebej analiziral **soodvisnost** različnih problemov (nalog) in uspešnosti skupin v njihovem reševanju. Pri tem je klasificiral naloge glede na to:

- ali se dajo razdeliti na podnaloge,
- ali je pomembnejša kvantiteta (maksimiranje) ali kvaliteta (optimiranje) rezultata oz. dosežka,
- v kakšnem odnosu so rešitve posameznih podnalog s skupinskim rezultatom (Wilke, Knippenberg, 1990).

Glede na te kriterije razlikuje Steiner med nalogami, kjer:

- se dosežki seštevajo (aditivne naloge),

- so za skupino pomembni le nekateri rezultati (disjunktivne naloge),
- skupinski rezultat sloni na povprečju posameznih dosežkov (kompenzatorne naloge),
- vsi člani skupine prispevajo k rezultatu (konjunktivne naloge),
- skupina lahko odloči, v kakšnem razmerju je posamezni dosežek do skupinskega rezultata (soizmerne naloge).

Tako je npr. tekmovanje v vlečenju vrvi nedeljiva, maksimirana in aditivna naloga, montaža avtomobila nedeljiva, optimirana in konjunktivna naloga, reševanje matematičnega problema pa nedeljiva, optimirana in disjunktivna naloga. Različne naloge imajo različno zahtevnost in terjajo različne vire: osebnostne lastnosti, sposobnosti, spretnosti, sredstva in orodja.

Naloga je lahko uspešno izpolnjena, če imajo člani skupine potrebne vire. Dejansko pa je rešena, če zaviralni dejavniki pri reševanju naloge niso preveliki.

Tako je npr. pri aditivnih nalogah storilnost skupine toliko večja, kolikor številnejša je skupina, a pri konjunktivnih nalogah je ravno nasprotno; so toliko uspešnejše, kolikor manjše so. Vendar tudi pri aditivnih nalogah s številom članov narašča izguba pri individualnih dosežkih članov. Pri številnejših skupinah se posamezniki manj potrudijo kot pri manj številnih skupinah.

Omenjene izgube v dosežkih posameznikov pri večjih skupinah lahko izhajajo iz:

- **izgube motivacije** posameznikov (težnja po prepuščanju dela drugim),
- **izgube zaradi težje koordinacije dela** v večjih skupinah (Wilke, Knippenberg, 1990).

Podrobnejše raziskave so pokazale, da je vpliv motivacijskih izgub in izgub zaradi koordinacijskih težav približno enak.

Pri kompenzatornih nalogah skupine na splošno zmanjšajo učinkovitost (uspešnost) v primerjavi s posamezniki, posebno če posamezniki ne morejo primerjati med seboj svojih dosežkov.

Pri disjunktivnih nalogah so skupine v glavnem boljše kot posamezniki, ker obstaja v razpravi možnost medsebojne korekcije napak in odklanjanje napačnih predlogov.

Zanimivo je, da obstajajo tudi neuspešne skupine, ki tudi tedaj, ko je v njih posameznik, ki je pravilno rešil problem, ne izberejo pravilne rešitve. To se pojavlja predvsem pri nejasnih rešitvah. Takrat drugi člani pogosto dvomijo o pravilnosti rešitve. Član, ki jo je prvi oblikoval, ima lahko premajhno prepričevalno moč ali celo sam dvomi o svoji rešitvi. Pri očitno pravilnih rešitvah velikokrat nastopi »hevreka« pojav. Ko nekdo najde pravilno rešitev, tudi drugi člani naglo spoznajo to rešitev in se ji avtomatsko priključijo.

Pri konjunktivnih nalogah morajo vsi člani skupine pokazati pravilne reakcije. Primer take skupine je npr. alpinistična odprava. To je zlasti pomembno pri nedeljivih konjunktivnih nalogah, kjer morajo prav vsi člani skupine maksimalno sodelovati. To pomeni, da je uspešnost celotne skupine odvisna od sposobnosti najmanj kompetentnih članov (kot veriga, katere trdnost je odvisna od najšibkejšega člena).

Kolikor večja je skupina, toliko večje je njeno tveganje, da ne bo uspela v reševanju naloge, ker je toliko večja verjetnost za pojav nevarno nekompetentnih članov. Ker pa je le malo nedeljivih konjunktivnih nalog, druge konjunktivne naloge pa so deljive, se negativni učinki manj kompetentnih članov skupine zmanjšajo. Zato se lahko dodelijo posameznim članom tolikšne obremenitve in zadolžitve, ki so v skladu z njihovimi sposobnostmi. Tveganje zaradi odpovedi najšibkejših členov verige se s tem zmanjša.

Slika 38: Storilnost skupin pri delu z različnimi tipi nalog (Wilke, Knippenberg, 1990, str. 351)

naloga	storilnost skupine
aditivna	skupina je boljša kot njen najboljši član
disjunktivna (s »hevreko«)	skupina je boljša kot večina članov
disjunktivna (brez »hevreke«)	skupina lahko doseže svojega najboljšega člana, pogosto pa zaostaja za njim
konjunktivna (deljiva)	pri smiselni razdelitvi reševanja naloge na člane skupine, lahko skupina doseže več kot najslabši član
Konjunktivna (nedeljiva)	skupina dosega storitev najslabšega člana

Reševanje nalog je odvisno tudi od **komunikacijske strukture** skupine. Prav vsako skupinsko reševanje nalog zahteva zbiranje informacij. Toda zahtevnejše naloge terjajo še dodatno procesiranje informacij (razpravo med člani skupine, primerjavo posameznih dosežkov itn.), kar pomeni, da je reševanje zahtevnejših nalog bolj odvisno od komunikacijske strukture skupine kot reševanje enostavnejših. Zato so enostavnejše naloge primerne za skupine s centralizirano komunikacijsko strukturo (npr. struktura kolesa), zahtevnejše naloge pa za bolj kompleksne komunikacijske strukture (npr. struktura »gnezda«).

Naslednji pomemben dejavnik pri skupinskem reševanju problemov je **motivacija članov**, ki se kaže v stopnji zadovoljstva članov s skupino in z nalogo. Tudi tu se pokaže, da je stopnja zadovoljstva večja pri decentralizirani komunikacijski strukturi kot pri centralizirani strukturi. V centraliziranih skupinah je običajno oseba na centralnem položaju bolj zadovoljna kot periferni člani, zato latentno nezadovoljstvo drugih članov zavira celotno skupino pri reševanju nalog.

Pri decentraliziranih skupinah imajo vsi člani približno enako motivacijo in zato je tudi zadovoljstvo članov večje. Pač pa je v decentraliziranih skupinah večja izguba časa zaradi potrebe po večji koordinaciji med člani.

Podoptimalne odločitve in »prehitro strinjanje«

Na zmanjšanje uspešnosti skupin v reševanju nalog, zlasti pa pri tveganih odločitvah, delujejo tudi drugi psihosocialni procesi, ki smo jih že obravnavali:

- pritisk socialnih vlog,
- konformizem z večino,
- polarizacija v skupini itn.

Vsi ti procesi lahko povzročijo **podoptimalne odločitve**. V posebno nejasnih situacijah, kjer se je težavno odločati, pogosto že minimalno soglasje med nekaterimi člani skupine pritegne druge člane, pa četudi gre za izrecno nesprejemljive ali tvegane rešitve. Skupina lahko nato razvije poseben obrambni mehanizem pred možnimi drugačnimi (in boljšimi) rešitvami, npr. z vneto kritiko vseh drugih predlogov. Takšno »**prehitro strinjanje**« je najbolj nevarno, če nastopi na začetku razprave, ker enostavno blokira druge alternative. Zanimivo je, da se s takšnimi rešitvami pogosto strinjajo navplivnejši člani skupine, ker s tem poudarijo svojo moč. Zato še toliko laže prepričajo druge, da imajo prav.

Ta pojav nastane lahko kot posledica polarizacije mnenj v skupini (sprejeta odločitev poudarja implicitno težnjo večine članov), vpliva odločnejše manjšine, težnje k izoblikovanju skupinskih norm (normativni pritisk) oz. kot njihova kombinacija. Ker je pojav prehitrih enostranskih ali preprosto napačnih odločitev zelo pogost in ovira skupinsko delovanje in učinkovitost skupin, je bilo precej raziskav posvečenih njegovemu proučevanju in preprečevanju. Avtorji ugotavljajo, da je zelo pomembna sestava skupine.

Tako je npr. Bales ugotovil (Gergen, Gergen, 1986), da je večja nevarnost za negativne in prehitre odločitve:

- če je skupina sestavljena iz pretežno aktivnih, odprtih, dobro informiranih oseb kot iz vase zaprtih, pasivnih, slabo informiranih oseb,
- če je skupina sestavljena iz prijaznih in družabnih kot pa iz neprijaznih, hladnih in nekomunikativnih posameznikov,
- če so člani skupine res zainteresirani za sodelovanje, kot pa če delajo raje bolj sami zase.

Nekateri raziskovalci opozarjajo na posebne **zaviralne kognitivne procese**, ki privedejo do katastrofalnih odločitev. Tako je že omenjena Janisova analiza političnih ali vojaških napak ameriških predsednikov in njihovih skupin svetovalcev pokazala na nevarnost tako imenovanega **skupinskega mišljenja**, ki nastane pri notranje zelo povezanih in usklajenih skupinah. To je pritisk k uniformnosti mišljenja članov zaradi potrebe skupine, da ohrani svojo povezanost in integriteto. Celo kadar posamezni člani individualno odklanjajo predloge, ki jih podpira skupina, raje potlačijo svoje zasebne sodbe in občutke, da ne bi porušili ravni povezanosti skupine. Ne želijo kritizirati drugih članov, skrbijo za ohranjanje dobrega vzdušja v skupini itn.

Po Janisu (Fraser, 1978; Gergen, Gergen, 1986) skupinsko mišljenje škoduje racio-

nalnemu odločanju predvsem zato, ker:

- znižuje razpravo v skupini na minimalno število nujnih alternativ;
- skupina podpira predhodno nakazani tok dejavnosti in z njim povezane odločitve, pri čemer se člani skupine odrečejo kritiki teh odločitev, ker nočejo prikazati drugih članov v slabi luči;
- skupina se izogiba iskanju mnenja neodvisnih strokovnjakov. Tudi če strokovnjaki podajo svoje neodvisno mnenje, člani skupine še vedno podpirajo tista mnenja, ki podpirajo njihove začetne pozicije; tako ostane skupina poenotena v svojih stališčih in predstavah.

Janis in drugi avtorji (Gergen, Gergen, 1986) predlagajo posebne **obrambne strategije**, ki jih lahko izbere skupina za reševanje problemov ali v procesu odločanja, da bi preprečila nastanek »skupinskega mišljenja«.

Za uspešno skupinsko reševanje problemov priporočajo:

- občasno preverjanje utrjenih in preizkušenih načinov odločanja,
- razvijanje čim več idej o tem, kaj govori za in kaj proti neki odločitvi, npr. z metodo možganskega viharja (brainstorming),
- premislek o konsekvencah odločitve in »igra vlog« (zamišljanje posameznikov o svoji vlogi pri odločanju in v njegovih posledicah),
- pomoč zunanjih svetovalcev pri odločanju. Zunanji opazovalec naj čimbolj nepristransko opazuje skupino in pomaga k oblikovanju novih pogledov.

3.3 Socialno vzdušje v skupini

V skupini niso pomembni samo kognitivni procesi, kot je sprejemanje odločitev, reševanje nalog itn. Vsaj tako pomembni za njeno delovanje so emocionalni procesi, ki se razvijejo v vsaki dalj časa trajajoči skupini. Tako vsakdanja opažanja o vedenju skupin kot znanstvena raziskovanja skupin nam govorijo, da je skupina stabilna in oblikovana šele tedaj, ko se v njej razvije določena pozitivna socialna klima, občutek povezanosti članov v skupino in ko postane skupina privlačna za svoje člane.

Skupine se razlikujejo med seboj po tem, kako močno se čutijo člani skupine povezane v skupino, koliko jo čutijo kot celoto, koliko so solidarni med seboj, kako privlačna se jim zdi skupina in kolikšno odgovornost do nalog skupine čutijo. Te izkušnje označujemo v socialni psihologiji s psihosocialnim vzdušjem (klimo) v skupini. Le-to pa je odvisno od

- **povezanosti (kohezivnosti) skupine**,
- **privlačnosti** skupine za posameznike.

Visoka povezanost neke skupine se kaže v prevladovanju pozitivnih emocij med člani, v občutku odgovornosti za njen uspeh ali neuspeh, v razvitem občutku pripadnosti skupini, v privlačnosti skupine za člane (in tudi za nečlane). Nizka povezanost pa se kaže v prevladovanju negativnih emocij ali sovražnosti in konfliktnosti med ča-

ni, v pomanjkanju občutka skupinske pripadnosti, v odsotnosti občutka odgovornosti za njen uspeh ali neuspeh, v neprivlačnosti skupine.

Socialno vzdušje je sicer odvisno od objektivnih značilnosti skupine: od učinkovitosti skupine navzven, doseganja uspehov, velikosti, strukture. Reflektira pa se v doživljanju in percepciji članov skupine. Socialno vzdušje je objektivna lastnost skupine, lahko jo merimo, preverjamo. Vključuje pa tudi izrazito psihološki, subjektivni, doživljajski vidik, predvsem zato, ker doživljanje tega vzdušja vpliva na obnašanje, aktivnost in učinkovitost posameznikov in skupine kot celote.

Objektivni indikatorji socialnega vzdušja so:

- aktivnost ali pasivnost oz. apatičnost članov skupine,
- prisotnost ali odsotnost napetosti in konfliktov v skupini,
- ustvarjanje koalicij, klik,
- agresivnost v skupini.

Subjektivni kazalci pa so:

- občutek pripadnosti skupini (»mi« občutek),
- lojalnost do skupine (internalizacija skupinskih ciljev, stališč, norm),
- občutek solidarnosti s skupino (pripravljenost za odrekanje lastnim koristim v skupno korist),
- občutek skupinske moči itn.

Prisotnost pozitivnih objektivnih in subjektivnih kazalcev govori o pozitivnem socialnem vzdušju v skupini, odsotnost pozitivnih faktorjev oz. prisotnost negativnih faktorjev pa kaže na negativno socialno vzdušje v skupini.

Socialno vzdušje se v skupini razvije in je posledica določenih integrativnih in antagonističnih procesov, ki so prisotni v vsaki skupini. **Integrativni procesi** so vsi tisti procesi, ki združujejo posameznike v skupino. Predvsem so pomembni naslednji integrativni procesi:

- skupni interesi in cilji,
- privlačnosti in simpatije med člani,
- emocionalna podpora med člani,
- sodelovanje.

Antagonistični procesi pa so tisti, ki člane skupine razdvajajo. Glavni antagonistični procesi so:

- tekmovalnost in prestiž med člani,
- različni osebni interesi,
- borba za položaje v skupini,
- konflikti med člani v skupini,
- sovražnost in odbojnost med člani skupine.

V vsaki skupini so prisotni tako integrativni kot antagonistični procesi. Vprašanje je samo, kateri so močnejši. Socialna klima je torej funkcija integrativnih in antagonističnih procesov v skupini.

POVEZANOST (KOHEZIVNOST) SKUPINE

Omenili smo že, da je socialno vzdušje v medsebojnem sorazmerju s povezanostjo skupine in privlačnostjo skupine za člane.[13] Eden prvih avtorjev, ki je izoblikoval psihološki pojem **skupinske povezanosti** in izvedel nekaj pomembnih eksperimentov v zvezi z njo, je bil L. Festinger s sodelavci (Festinger idr., 1950 v: Hogg, 1992). Po njegovem mnenju označuje povezanost celoto vseh psiholoških sil, ki delujejo na posameznike tako, da ostajajo v skupini. Včasih pravi tudi, da je povezanost kar povprečje teh sil v vseh delih skupine. Festinger se je v teh opredelitvah naslanjal še na Lewinovo teorijo psihološkega polja sil.

Slika 39: Krog predstavlja pomembno značilnost skupinskega življenja in skupinske povezanosti. (Gergen, Gergen, 1986, str. 311)



Po Festingerju na povezanost vplivajo različni dejavniki, ki jih lahko razvrstimo v dve skupini:

- **privlačnost** skupine za člane,
- **identifikacija** članov s cilji skupine.

Bolj ko je skupina privlačna za svoje člane in bolj ko uspeva skupinske cilje pretvo-

13 Osnovni teoretski problem pri razumevanju skupinske povezanosti je, ali se jo sploh da razložiti s termini individualnih psiholoških procesov in kako to doseči. Saj je vendar samo po sebi umevno, da je lahko kohezivna le skupina, ne pa posamezniki. Kljub temu so mnogi psihologi velikokrat razumeli skupinsko povezanost kot nekaj, kar tiči v posameznikih, v njihovih kognicijah, stališčih, emocijah, ne pa kot nekaj, kar je »med njimi«.

riti v osebne cilje posameznikov, večja je skupinska povezanost.

Festinger razlikuje tudi med:

- **privlačnostjo skupine** kot celote,
- **medosebno privlačnostjo** članov skupine.

Obe privlačnosti skupaj določata, kako močna je emocionalna povezanost članov v skupini in s skupino. To izhaja iz njegove teze, da moramo razlikovati med interpersonalnimi dejavniki povezovanja ljudi v skupino in vplivom skupine kot celote na posameznike.[14] Kljub temu je Festinger domneval, da je povezanost skupine odvisna predvsem od medsebojnih prijateljstev in simpatij med člani skupine in ne toliko od privlačnosti skupine kot celote.

> Festinger si je vzel za model svoje teorije majhno, pregledno skupino, ki jo družijo neformalni odnosi med člani. V takšnih skupinah je obseg prijateljstev res lahko merilo za skupinsko povezanost. To pa ne velja v večjih ali v formalnih skupinah.
>
> Na splošno socialnopsihološke razlage skupinske povezanosti predpostavljajo, da posamezniki, ki so odvisni drug od drugega v zadovoljevanju svojih potreb in ki doživljajo zadovoljstvo v medsebojnem druženju, razvijejo občutek medsebojne privlačnosti in postanejo skupina, ki jo označuje neka stopnja skupinske povezanosti.

Nekateri avtorji bolj poudarjajo medsebojno soodvisnost posameznikov (Lewin, Sherif, Deutsch), drugi bolj medsebojno podobnost posameznikov (Festinger, Heider), nekateri pa razmerja med stroški in izgubami v socialni izmenjavi posameznikov (Homans, Thibaut, Kelley, Secord, Backman).

Po Hoggu (1992), ki kritizira te teorije kot redukcionistične, označuje večino sodobnih socialnopsiholoških teorij skupinske povezanosti takšno ali drugačno **individualiziranje povezanosti**, njeno zasidranje v občutkih in kognicijah posameznikov. Hogg kritizira te koncepte predvsem zato, ker se opirajo le na majhne, neformalne skupine in reducirajo tipično skupinski pojav na vedenje posameznikov. Predvsem pri večjih ali formalnih skupinah povezanost očitno ne sloni na medsebojnih privlačnostih članov in tudi ne na vsoti individualnih občutkov privlačnosti skupine.

Hogg si zato prizadeva izoblikovati nov teoretski pristop k oblikovanju skupin sploh, ne zgolj novo razlago skupinske povezanosti. Ta novi pristop je po njegovem mnenju paradigmatski, saj zajema vse glavne socialnopsihološke procese: socialno interakcijo in komunikacijo, socialni vpliv, oblikovanje in spreminjanje stališč itn. Skuša podati nov, neredukcionističen pristop, ki temelji na specifičnih transindividualnih, vendar psiholoških procesih, ki so občutljivi na kulturni in širši družbeni kontekst.

Hoggov teoretski model sloni na analizi medskupinskih procesov, zlasti na analizi procesov **medskupinske primerjave**, oblikovanja **socialnih kategorizacij** sku-

14 Festinger prav tako razlikuje med skupinskimi cilji, ki so nadpersonalni, in posebnimi individualnimi cilji, ki terjajo medsebojno sodelovanje članov. Obe obliki posredovanja ciljev določata kognitivni vidik povezanosti med člani in s skupino.

pin in razvoja **socialne identitete** skupin. Te procese je od šestdesetih let naprej proučevala zlasti evropska šola socialne psihologije (Tajfel, Turner, Doise, Moscovici idr.).

Socialna privlačnost, osebna privlačnost v skupini

Hogg ne zavrača dejstva, da je medsebojna privlačnost članov skupine pomemben znak in tudi pogoj skupinske povezanosti in dobre socialne klime, vendar jo ima za tipičen skupinski učinek in pojav. Zato poudarja, da imamo opraviti s socialno privlačnostjo med člani in ne z osebno privlačnostjo med njimi (Hogg, 1992). Fenomenološko gledano obe temeljita na pozitivnih občutkih ene osebe do druge, vendar se razlikuje proces njunega nastanka.

Socialna privlačnost sloni na depersonalizirani simpatiji med člani; depersonalizirani zato, ker posamezniki motrijo sebe in druge na osnovi ustreznih socialnih kategorij, to je na osnovi prototipskih znakov skupinske pripadnosti. **Osebna privlačnost** pa temelji na osebnih značilnostih posameznikov in na individualnih značilnostih socialne interakcije med osebami.

Socialna privlačnost med člani skupine je po Hoggu dejansko privlačnost skupine za člane, ki se kaže kot simpatija med člani. Objekt pozitivnega čustva in stališč torej ni primarno drugi član, temveč skupina, ki ji oba pripadata, oz. socialna kategorija, ki jo eden in drugi predstavljata. Zato so objekti socialne privlačnosti lahko zamenljivi med seboj. Koliko nam je nek član skupine socialno simpatičen, je odvisno od tega, koliko uteleša **prototipskega člana skupine**, npr. koliko uteleša skupinske cilje in vrednote in koliko ima tistih pozitivnih lastnosti, ki jih pripisujemo tipičnim članom skupine, ki ji pripadamo. Le v toliko so tedaj za nas pomembne tudi njegove osebne lastnosti.

Pri **osebni privlačnosti** pa je pomembna prav določena oseba, ki ni nadomestljiva z nobeno drugo. Zato je osebna privlačnost vezana prav na specifične medosebne odnose. Je medosebno čustvo ali stališče, ki sloni na ocenjevanju in zaznavi celotne osebe kot edinstvene, v sebi sklenjene biografske enote. Odvisna je torej od osebnih preferenc in poteka medosebnega odnosa. Koliko je nekdo privlačen za drugo osebo, je odvisno od njegovih osebnostnih lastnosti in šarma ter od zgodovine njunega medsebojnega odnosa.

Socialna privlačnost je notranje povezana s skupinskimi pojavi: konformnostjo, stereotipiziranjem, medskupinsko diferenciacijo itn. Seveda je razlikovanje med obema privlačnostima umestno na teoretskem nivoju. V realnem življenju se obe prepletata med seboj. Bolj ko je v neki situaciji poudarjena skupinska pripadnost oz. depersonalizacija v skupinah, bolj je privlačnost med osebami v skupini podobna čisto socialni privlačnosti, in bolj ko prevladujejo individualno specifični poudarki, bolj se med osebami razvijajo osebne privlačnosti.

V majhnih in neformalnih skupinah je relativno majhna razlika med osebno in so-

cialno privlačnostjo, saj se članstvo v skupini dobro ujema z osebnimi simpatijami članov. Zato so teorije o skupinski povezanosti, ki izhajajo iz raziskav majhnih in neformalnih skupin, podlegle iluziji, da se skupinska povezanost lahko razloži s stopnjo osebnih privlačnosti in s socialnimi interakcijami med člani skupine. Razlika med socialno in osebno privlačnostjo se jasno pojavi šele pri večjih, socialno dobro strukturiranih in formalnih skupinah. Tu se oblikuje transparentna kategorizacija in identiteta skupine, ki ni odvisna od vanjo vključenih identitet posameznikov in njihovih medsebojnih relacij.

Socialna privlačnost v polju medskupinskih primerjav

Socialna privlačnost je kljub vtisu večje neosebnosti in abstraktnosti bolj zapletena od osebne privlačnosti. Kot skupinski pojav presega raven osebnih poudarkov in želja. Socialno privlačnost lahko razumemo šele v polju **medskupinskih primerjav**. Šele medskupinski odnosi definirajo skupino oz. meje skupine. S tem ko medskupinski odnosi določajo meje skupine, posredno določajo tudi socialno identiteto članov skupine in s tem stopnjo socialne privlačnosti med člani skupine. Eden izmed učinkov socialne primerjave je tudi, da smo nagnjeni k bolj pozitivnemu ocenjevanju članov svoje skupine kot članov (konkurenčnih) tujih skupin.

Socialna privlačnost ima torej navadno dva pola:

- pozitivna čustva in stališča do članov lastne skupine in
- distanco do članov tujih skupin.

Včasih se zgodi tudi nasprotno, da gojimo večjo socialno privlačnost do članov tujih skupin kot do lastne skupine; npr., če nam lastna skupina daje negativno samopodobo ali če ima tuja skupina kako za nas zelo zaželeno značilnost, ki je sami nimamo. Raje imamo osebe, ki dobro reprezentirajo določeno skupino, naj bo lastna ali tuja, kot osebe, ki tega ne počno dobro. To izhaja iz tega, da nam socialni stereotipi in kategorije pomagajo urejati svet, ga poenostavljajo do obvladljivosti. Če pa nekaj ali nekdo ne ustreza kategorijam in ga nikakor ne moremo nikamor »uvrstiti«, potem nas to moti in ogroža ustaljeni red.

Zato se razvije večja socialna privlačnost do socialno **prototipskih** oseb, celo če pripadajo tujim in nasprotnim skupinam, kot do neprototipskih oseb (»črnih ovc«). Zdi se, da ta ugotovitev dobro podpira spoznanja, da so močni individualci in »outsiderji« praviloma manj priljubljeni in zaželeni kot socialno konformni ljudje.

Vsi dejavniki, ki vplivajo na socialne stereotipe, kakršni vodijo socialno kategorizacijo in medskupinsko primerjavo, avtomatsko delujejo tudi na stopnjo socialne privlačnosti oz. neprivlačnosti med člani skupine in na povezanost skupine.

Velikost in **smer socialne privlačnosti** je odvisna od vsaj treh dejavnikov:

- od znotrajskupinskih in medskupinskih odnosov,
- koliko je ta posameznik v naši socialni percepciji prototip ustrezne socialne kategorije,

- če obstajajo kognitivne alternative k obstoječemu socialnemu redu dominantnih in podrejenih skupin (Hogg, 1992).

Tako delujejo na stopnjo socialne privlačnosti tudi razlike v **socialnih kontekstih** oz. situacijah, ki poudarjajo različne norme in vrednote določene skupine. Zato bo član, ki je bil močno priljubljen v eni situaciji, postal nepriljubljen v drugi. V prvi situaciji je bil namreč prototipski predstavnik določene vrednote, pomembne za to situacijo, kar pa ni več pomembno ali je celo nasprotujoče vrednotam, ki so pomembne v drugi situaciji.

Recimo, da je skupina v neki krizni situaciji potrebovala jasno vodstvo in hitro odločanje ter disciplino članov. Tedaj bodo močno zaželeni vodje, ki bodo utelešali te vrednote. Toda ko bo ta situacija minila in bodo postale zopet pomembne vrednote, kot so demokratična razprava, soodločanje članov itn., bo avtoritarni vodja, ki je bil prej močno privlačen, postal verjetno odveč in nezaželen. To je morda eden od razlogov, zakaj se demokratične države ponavadi hitro otresejo tistih voditeljev, ki so jih dobro vodili v času vojn in izjemnih stanj, nedemokratične družbe pa jih še naprej ohranijo kot voditelje.

Pomen **kognitivnih alternativ** za razvoj socialne privlačnosti nam pokaže ravnanje članov podrejenih skupin v odnosu z dominantnimi skupinami. Če imajo člani podrejene skupine meje med dominantnimi in podrejenimi skupinami za nepropustne, socialni red za krivičen in potreben spremembe, potem bodo razvili večjo socialno privlačnost do članov lastne (podrejene) skupine in socialni odpor do članov dominantnih skupin. Če pa imajo člani podrejene skupine meje za nepropustne, vendar pravične in stabilne, pa bo socialna privlačnost do članov lastne skupine manjša socialna privlačnost do tujih skupin pa večja. Torej ni kognitivnih alternativ obstoječemu redu.

Čeprav poteka socialna privlačnost na višji ravni abstrakcije kot osebna privlačnost, pa lahko ugodno skupinsko vzdušje in kohezivna skupina vzpodbudi tudi nastanek osebne privlačnosti med člani. Skupina lahko ustvari razmere, ki podpirajo dobre medosebne odnose, npr. medsebojno bližino, medsebojno uživanje v interakciji, kooperacijo, splošno podobnost v stališčih. To še zlasti drži v majhnih interakcijskih skupinah. Toda skupina ustvari le pogoje za nastanek dobrih medosebnih odnosov, ne pa samih odnosov. Te morajo ustvariti posamezniki in ti odnosi morajo »preživeti« skupino.

Skupina lahko vzpodbudi seveda tudi nastanek medosebnih odporov in sovraštev. Toda tudi tu velja, da skupinski vpliv ustvari le razmere, ki so ugodne za nastanek negativnih medosebnih odnosov, ne ustvari pa samih odnosov. Podobno kot moramo razlikovati med socialno in osebno privlačnostjo, moramo razlikovati tudi med socialnim in osebnim odporom (do drugih oseb).

3.4 Psihologija socialnih konfliktov

Socialni procesi v skupini lahko vodijo do zbliževanja skupine, do povezovanja, dobrega socialnega vzdušja, lahko pa sprožajo tudi napetosti, nasprotja in odpore. Če antagonistični procesi niso močni, jih skupina predela in so lahko tudi dejavnik povezovanja. Če pa so močni, lahko ogrozijo povezanost skupine in tedaj govorimo o konfliktni skupini ali celo o krizi skupine.

Konflikt je manifestirano nasprotje med člani skupine, torej nasprotje, ki se kaže v neusklajenih aktivnostih in dejavnostih članov, nesprejemanju pobud in predlogov drugih, prestižnih bojih za položaje in statuse, za moč in lastnino itn. Ni nujno, da so konflikti v skupini vedno škodljivi za vzdušje v skupini. Kot pri osebnih razlikujemo tudi pri socialnih konfliktih:

- konstruktivne socialne konflikte,
- destruktivne socialne konflikte.

Le **destruktivni konflikti** imajo škodljive posledice in lahko privedejo do motenj v delovanju skupine ali ogrožajo njen obstoj. O **konstruktivnih konfliktih** pa lahko govorimo tudi kot o vzpodbujevalcih razvoja skupine. Konflikti kot posledica nezadovoljstva z obstoječim lahko privedejo do pozitivnih sprememb v funkcioniranju skupine, skupina lahko pride do novih idej, dejavnosti, odnosov.

Konflikti v skupini in konflikti med skupinami

Poleg konfliktov v skupini obstajajo tudi konflikti med skupinami, ki zopet na poseben način učinkujejo na procese in odnose v skupini. Medskupinski konflikt je izraženo nasprotje med člani različnih skupin, ki se kaže v diskriminaciji tuje skupine, izogibanju drug drugega, v nesolidarnosti, sovraštvu in agresivnem vedenju članov različnih skupin.

Pri prvih raziskovalcih in teoretikih skupin (npr. Le Bon, McDougall, Zimbardo idr.) velikokrat zasledimo prepričanje, da že sama pripadnost neki skupini znižuje kognitivne (racionalne) sposobnosti posameznikov in povečuje iracionalne (afektivne) reakcije. Zato so menili, da ljudje v skupinah hitreje zaidejo v konflikte s pripadniki drugih skupin in so hitreje pripravljeni na agresivna dejanja do drugih ljudi, kot če delujejo sami zase.

Posameznik v skupini doživi deindividualizacijo, znižanje občutka svoje identitete, individualnosti in avtonomnosti in se prepusti anonimnosti v skupini. Te razlage torej iščejo vzroke za medskupinske konflikte in agresije v znotraj-skupinski dinamiki.

Vendar je vrsta raziskav skupinskega vedenja ljudi pokazala, da se zatekanje v **anonimnost** skupine ali pod vpliv skupinskih vodij dogaja le v nekaterih primerih (množice, destruktivne skupine itn.) (Brown, 1990). Raziskave Sherifa in drugih raziskovalcev so pokazale, da tudi sama anonimnost delovanja v skupini ne poveča

nujno obsega iracionalnega ali antisocialnega vedenja posameznikov. Dejavniki, ki vplivajo na stopnjo racionalnosti ali iracionalnosti v skupinskem vedenju in na agresivno vedenje skupin, so:

- **socialne norme**: skupinske socialne norme, ki podpirajo sovražno vedenje in agresivnost do drugih skupin, kar poveča verjetnost nasilja, obstoj norm, ki podpirajo toleranco in mirno reševanje konfliktov, pa jo zniža;
- **cilji skupin**: če si skupina zastavi za cilj za vsako ceno premagati drugo skupino, se poveča verjetnost nasilja; le-ta pa se zmanjša, če skupina želi doseči kooperacijo z drugimi skupinami;
- **situacijske strategije**: v situacijah, kjer med skupinami prevladuje konkurenca in tekmovalnost, je večja verjetnost za izbruh medskupinskih konfliktov in nasilja kot v situacijah, kjer prevladuje sodelovanje in medsebojna solidarnost, ne glede na skupinsko pripadnost.

Ključni pojmi in opredelitve:

Socialne skupine (v psihološkem smislu): dva ali več ljudi, ki sta (so) v medsebojni interakciji in imata (imajo) vsaj en skupen cilj. Socialne skupine proizvajajo, spreminjajo in organizirajo različne oblike socialnega vplivanja (pritiska). V njih se odvijajo, pojasnjujejo in medsebojno integrirajo socialne interakcije.

Primarne skupine: zanje so značilni trajni medosebni odnosi z močno emocionalno in afektivno dimenzijo. Glavni interes primarnih skupin so medosebni odnosi članov, zaupanje, varnost, emocionalna podpora, skrb, zabava, igra itn.

Sekundarne ali **izvedene skupine**: v njih zadovoljujemo kulturno specifične potrebe in interese, načrte, delovne naloge, pa tudi porabo dobrin, potrebo po zabavi.

Referenčne (identifikacijske) skupine: skupine, ki pomenijo osnovno orientacijo v družbeni stvarnosti, nanje smo trajno in prvenstveno navezani in se z njimi najpogosteje identificiramo. So osnovni identifikacijski in modelni sistem za naša ravnanja.

Struktura skupine: organizacija odnosov med posamezniki v skupini, ki potekajo po določenih pravilih.

Skupinski proces: dinamika skupinskih odnosov, strukture, dejavnosti.

Formalna struktura: skupinska pravila in norme, hierarhija odnosov, nalog članov ter ciljev skupine.

Emocionalno-afektivna struktura: mreža naklonjenosti, simpatij, pa tudi antipatij, prestiža, ali spregleda med člani skupine. Prikažemo jo s **sociogramom** (diagram pozitivnih, negativnih ali neusklajenih odnosov med člani skupine).

Komunikacijska struktura: struktura komunikacij v skupini (npr. značilnosti komunikacijske mreže: krožna, verižna, ipsilon mreža, mreža s središčno točko, popolna povezanost).

Struktura moči v skupini: organizacija in vrste moči v skupini (npr. informacij-

ska, normativna, ekspertska moč, moč nagrajevanja in kaznovanja).

Struktura statusov in vlog: organizacija in vrste eksplicitnih ali implicitnih pričakovanj o vedenju posameznikov v skupini, ki jih drug o drugem in o sebi gojijo člani skupin.

Socialne vloge so celota socialno definiranih (javno formuliranih) ali nedefiniranih (latentnih) pravil in pričakovanj o tem, kaj naj počnejo posamezniki v skupini.

Konflikti vlog: do konfliktov vlog pride zaradi

- nesoglasij **zaradi različnih definicij** vloge (npr. nesoglasje med tem, kako družba ali skupina razume neko vlogo in posameznikovim osebnim razumevanjem le-te)
- nesoglasij **med različnimi vlogami** (različne vloge posameznika so si v nasprotju, ali pa jih posameznik ne zmore enako dobro opravljati).

Vodja skupine: običajno oseba, ki najodločilneje vpliva na aktivnost določene skupine, institucije ali množice in ji olajša doseganje zastavljenih ciljev, medtem ko pripadniki teh socialnih enot (po večini) sledijo predlogom, napotkom ali ukazom vodje.

Vodja ima strokovne (usmerjanje dejavnosti), socialne (organizator, kadrovnik) in psihološke (emocionalna podpora, terapevt, identifikacijska figura) naloge v skupini.

Vodja je lahko dominantna oseba v skupini (glede na moč in vpliv), ego-ideal skupine (identifikacijski odnos med vodjem in vodenimi), najbolj priljubljen član (sociometrični status), simbol skupine, grešni kozel (skupine v krizi).

K nalogam usmerjeni vodja: vodja, ki skrbi za uresničevanje ciljev skupine in organizacijo dela v skupini.

Odnosni vodja: vodja, ki skrbi za dobro emocionalno vzdušje v skupini, za dobre medosebne odnose.

Avtokratski način vodenja: vodja sam načrtuje aktivnosti, sprejema odločitve, ukazuje in deli naloge članom (enosmerna komunikacija).

Demokratski način vodenja: odločitve in načrtovanje aktivnosti poteka ob s sodelovanju vseh članov, zato so komunikacije dvosmerne (od vodij k članom in obratno).

Laissez faire (pusti, da stvari gredo svoj pot): vodja čim manj posega v delo skupine in prepušča članom, da se znajdejo sami, če pa hočejo njegov nasvet, jim je na razpolago.

Polarizacija v skupini: skupine izostrijo in poudarijo tista mnenja, stališča, vrednotenja, odločitve svojih članov, ki so bila latentno že prisotna v razpravi, druga pa potisnejo v ozadje. Zaradi tega zagovarjajo bolj ekstremna stališča ali sprejemajo bolj tvegane odločitve, kot bi jih v povprečju sprejeli člani skupine.

Skupinsko mišljenje: vtis nadosebne sile, ki vodi individualno mišljenje članov. To je pritisk k uniformnosti mišljenja članov zaradi potrebe skupine, da ohrani svojo povezanost in integriteto.

Socialna olajšava oz. **socialna zavora**: skupina deluje na dejavnost posameznikov olajševalno (pri reševanju lažjih nalog) ali obremenjevalno in zaviralno (pri

reševanju težjih nalog).

Močan **zaviralni dejavnik** v učinkovitosti skupin je **pritisk k doseganju soglasja** v skupini. Ta lahko povzroči tudi **prehitre** odločitve. Zaviralni dejavniki so tudi

- pritisk socialnih vlog,
- konformizem z večino,
- polarizacija v skupini itn.

Psihosocialno vzdušje v skupini: način in intenzivnost povezav med člani skupine, ki določa stopnjo povezanosti skupine v celoto, stopnjo solidarnosti med člani, privlačnosti skupine in odgovornosti članov do skupinskih nalog.

Skupinska povezanost: stopnja povezanosti med člani skupine in občutek pripadnosti skupini. Odvisna je predvsem od **socialne privlačnosti** skupine (Hogg). To je privlačnost med člani skupine, ki nastane zato, ker pripadajo tej skupini, in ne toliko zaradi osebnih značilnosti. Ugodno skupinsko vzdušje in močna povezanost skupine vzpodbudita tudi nastanek **osebne privlačnosti** med člani.

Socialna privlačnost ima navadno dva pola:

- pozitivna čustva in stališča do članov lastne skupine in
- distanco do članov tujih skupin.

Konflikt v skupini: izraženo nasprotje med člani skupine, torej nasprotje, ki se kaže v neusklajenih aktivnostih in dejavnostih članov, nesprejemanju pobud in predlogov drugih, prestižnih bojih in borbah za položaje in statuse, za moč in lastnino itn.

Medskupinski konflikt: izraženo nasprotje med člani različnih skupin, ki se kaže v diskriminaciji tuje skupine, izogibanju drug drugega, v nesolidarnosti, sovraštvu in agresivnem vedenju članov različnih skupin.

Priporočena literatura:

- Brown, R. (1986): Social Psychology. Free Press, New York
- Gibb, C. A. (1969): Leadership. Penguin Books, Harmondsworth
- Hogg, M. A. (1992): The Social Psychology of Group Cohesiveness. Harvester, New York, London
- Rot, N. (1983): Psihologija grupa. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- Tajfel, H. (1981): Human Groups and Social Categories. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Wetherell, M. (1996) (izd.): Identities, Groups and Social Issues. Sage, London

IX. del

Psihologija družbenih procesov in odnosov

1. PSIHOLOGIJA MEDSKUPINSKIH PROCESOV

Kadar govorimo o medskupinskih odnosih in procesih, mislimo na oblike vedenja, ki se pojavljajo v interakcijah med člani različnih skupin. Najbolj odmevni primeri medskupinskega vedenja so nedvomno medskupinski konflikti in spori. Medskupinski procesi, npr. napetosti med skupinami, imajo seveda tudi širše ekonomske, politične in interkulturne razloge. Vendar so socialnopsihološki procesi pomembni v vsakem medskupinskem vedenju, ker imamo vedno opraviti z vedenjem posameznikov, ki nastopajo v okviru svojih skupinskih vlog, položajev. Tajfel, Turner, Doise, Wilkes in drugi avtorji tako imenovane evropske šole socialne psihologije so v zadnjih desetletjih razvili teorijo medskupinskih primerjav in odnosov, ki zavrača ustaljene predstave, da lahko medskupinsko vedenje razložimo kot nekakšno vsoto individualnih vedenj posameznikov.

Po Tajflu (1978) moramo načelno razlikovati med:

- **individualnim** vedenjem in delovanjem,
- **medosebnim** oz. skupinskim delovanjem,
- **medskupinskim** vedenjem in delovanjem.

Delovanje v okviru skupin je na splošno mešanica specifično medosebnih in medskupinskih interakcij. Vendar se v skupini pogosto implicitno ali eksplicitno nanašamo na druge relevantne skupine. Kadar delujemo kot posamezniki, so za nas pomembne npr. fizične značilnosti posameznikov, njihove osebnostne poteze, pomembne so naše osebne simpatije in antipatije do določenih ljudi. Socialna vloga ali pripadnost različnim skupinam je v ozadju, je manj pomembna ali sploh nepomembna dimenzija v medosebnih odnosih.

1.1 Socialna primerjava med skupinami

Ko pa delujemo v skupini in še zlasti, ko zavzemamo nek odnos do članov drugih skupin, potem delujemo kot člani skupine, ne kot posamezniki. To pomeni, da opazujemo sebe in druge prek določenih **socialnih kategorij**. Zato so tedaj naše osebnostne značilnosti, naše osebne antipatije ali simpatije v ozadju. Npr. nastopamo kot člani neke družine, kot predstavniki organizacij, kot nosilci raznih socialnih vlog itn.

(Brown, 1990).

Tajfel zato govori o posebni obliki socialnega vpliva, ki se dogaja le v socialnih skupinah. Imenuje ga **referentni informacijski vpliv** in ga razlikuje od normativnega in običajnega informacijskega vpliva. Referentni informacijski vpliv je socialni vpliv skupine na posameznika, ki nastane zato, ker posameznik deli z drugimi člani skupine isto socialno identiteto in ista pravila za socialno kategorizacijo svoje skupine in drugih skupin. Posamezniki prilagajajo svoj občutek identitete, svoje misli in vedenje kolektivno definiranim atributom svoje socialne skupine.

Moscovici bi dejal, da ponotranjijo socialne reprezentacije svoje skupine. Sprejmejo skupinske značilnosti za svoje lastne, vendar v odvisnosti od socialne situacije. Kadar se npr. člani skupine ukvarjajo pretežno drug z drugim, je referentni informacijski vpliv šibek ali pa ga sploh ni.

Referentni informacijski vpliv omogoča npr. konformnost posameznika s skupino. Kadar pa se v socialnem polju skupine pojavijo člani kake druge skupine, se razvije socialna primerjava s to skupino. Člani prve skupine poskušajo v tej primerjavi potrditi svojo pozitivno socialno identiteto, npr. s favoriziranjem lastne skupine, s povečevanjem razlik med svojo in tujo skupino, s tekmovanjem z drugo skupino za redke dobrine itn.

SHERIFOVE RAZISKAVE MEDSKUPINSKIH PRIMERJAV

Sherif je v petdesetih letih s svojimi sodelavci izpeljal vrsto pomembnih raziskav o nastajanju medskupinskih konfliktov in o njihovem razreševanju (Sherif, Sherif 1969). Ti poskusi so še danes podlaga za različne teorije medskupinskih odnosov. Šlo je za longitudinalno raziskovanje sprememb v vedenju skupin mladostnikov na različnih počitniških taborih.

Sherif je pozorno izbral poskusne osebe (vsi udeleženci taborov so bili najstniki, belci in otroci staršev iz stabilnih družin srednjega razreda). Poprej se niso poznali med seboj. S tem izborom je Sherif želel preprečiti vpliv drugih motečih socialnih ali psiholoških dejavnikov, npr. psihološke ali socialne prikrajšanosti. Raziskava je potekala v treh fazah.

Najprej je Sherif razdelil celotno skupino tabornikov na dve povsem arbitrarni skupini, ki sta si bili kar se da podobni med seboj. V kasnejših ponovljenih poskusih pa je sploh začel z dvema skupinama mladih, ki se poprej sploh nista poznali med seboj. V prvi fazi raziskave so otroci obeh skupin razvili različne dejavnosti v okviru tako ustvarjenih skupin, tako da je bilo zelo malo sodelovanja med obema skupinama. Kmalu sta obe skupini razvili svoji notranji strukturi, lastne simbole, imena in norme. Že na začetku oblikovanja skupin se je kazalo, da imajo člani vsake od skupin bolj pozitiven odnos do sočlanov, kot do članov druge skupine. Takšni odnosi so se kasneje le še poglabljali.

V drugi fazi raziskave so raziskovalci, ki so ves čas vodili in nadzorovali življenje v

taboru, predlagali oz. vpeljali vrsto tekmovanj med obema skupinama, pri čemer so jima obljubljali tudi določene nagrade v primeru zmage. Tako so vpeljali objektivni **konflikt** v interesih obeh skupin.

V tej fazi se je dramatično spremenilo vedenje mladostnikov. Namesto prvotnega bolj ali manj nekonfliktnega, čeprav redkega komuniciranja vseh tabornikov in občasnega sodelovanja sta se izoblikovali dve izrecno sovražni frakciji, ki sta ob vsaki priložnosti druga drugi nasprotovali in se tudi fizično spopadali med seboj. Vseskozi pa so raziskovalci ugotavljali sistematsko in konsistentno **favoriziranje lastne skupine** pred drugo skupino oz. podcenjevanje druge skupine. Tudi odnosi znotraj obeh skupin so se zelo spremenili. Skupini sta postali vedno bolj kohezivni. Agresivni posamezniki so zavzeli vlogo vodij. Zanimivo je, da so sprva oblikovali skupini tako, da so se najboljši prijatelji znašli v različnih skupinah.

V tretji fazi so raziskovalci vpeljali nove skupinske cilje in sicer takšne, ki so terjali sodelovanje med skupinama in ki so bili v interesu vseh tabornikov, torej so terjali redukcijo konfliktov. Spet se je zgodila vrsta dramatičnih sprememb v skupinskih vzdušjih. Člani obeh skupin so postajali vedno manj agresivni drug do drugega in so vedno manj očitno favorizirali lastno skupino ali podcenjevali drugo skupino.

Potek raziskave je pokazal, da se vedenje otrok sistematično spreminja glede na spremembe v medskupinskih odnosih. Dejstvo, da se je dalo pri istih skupinah zlahka proizvesti najprej kompetitivno nato pa kooperativno vedenje, kaže, da ni bilo nobenega specifičnega »skupinskega duha«, ki bi vseskozi obvladoval skupini. Pa tudi osebnostne značilnosti članov skupine niso bile razlog za te spremembe.

Sherif je na podlagi svojih raziskav sklepal, da je za pojav **medskupinskih konfliktov** najbolj pomembna situacija, v kateri se znajdeta obe skupini, in značaj skupinskih ciljev, postavljenih s to situacijo. Če situacija favorizira tekmovalnost in konkurenčnost med skupinama, potem razvijata tekmovalni in konkurenčni odnos. Tedaj se pojavi močno favoriziranje lastne skupine pred nasprotno skupino. Tako se razvije vrsta pozitivnih predsodkov o lastni skupini in negativnih predsodkov o drugi skupini, ki še dodatno poglabljajo konflikt.

Če pa je situacija obeh skupin takšna, da terja od njiju medsebojno sodelovanje in solidarnost, potem umanjka motiv za konflikt in agresivnost, zato bodo člani skupine začeli sodelovati, gojili bodo malo predsodkov o svoji in drugi skupini. Tendenca k favoriziranju lastne skupine pred drugo pa se bo zmanjšala ali izginila. Po Sherifu pa medskupinski konflikt poveča notranjo povezanost in solidarnost znotraj skupine. Tako se konflikt med skupinami uravnovesi s solidarnostjo in povezanostjo v lastni skupini.

Kasnejše raziskave drugih avtorjev s podobnimi skupinami so delno modificirale Sherifove ugotovitve, npr. da pride do dejanske redukcije konfliktnosti tedaj, ko skupni cilji obeh skupin omogočajo resnično, ne zgolj zamišljeno realizacijo, ko se da dobro razlikovati prispevke obeh skupin in ko so ti prispevki komplementarni (Brown, 1990).

Funkcija socialne primerjave

S **socialno primerjavo** med skupinami člani skupin dodatno socialno ovrednotijo lastno in tuje skupine in s tem pozitivne ali negativne sestavine **socialne identitete** članov skupin, ki se primerjajo med seboj. Posameznik teži k takšnim medskupinskim primerjavam, o katerih domneva, da lahko prispevajo največ pozitivnega k njegovi socialni identiteti in se izogiba tistim primerjavam, o katerih domneva, da lahko prispevajo največ negativnega k njegovi socialni identiteti.

Če posameznik oceni, da se lastna skupina s takšno primerjavo izkaže za boljšo od druge skupine, ki je relevantna za primerjavo, potem doživi s tem pozitivno izkušnjo svoje socialne identitete. In nasprotno, če je ta primerjava za lastno skupino neugodna, potem posameznik doživi negativno izkušnjo svoje socialne identitete. Posamezniki, ki doživijo takšno negativno izkušnjo, bodo poskušali na različne načine znižati socialno razliko med svojo in primerjalno skupino, ki jim je za vzgled; npr. tako da izboljšajo dosežke svoje skupine, ali da se primerjajo s kakšno drugo skupino, kjer je primerjava ugodnejša. Če se negativnim ocenam svoje skupine nikakor ne morejo izogniti in tudi ne morejo veliko izboljšati dosežkov svoje skupine, potem bodo poskušali realno ali zgolj psihološko oditi iz skupine (se diferencirati od nje).

Vse te strategije odražajo prizadevanje članov skupin, da izboljšajo svojo socialno identiteto. Do konfliktov med skupinami pride zlasti tedaj, ko poskuša določena skupina izboljšati svoj položaj in ugled v strukturi medskupinskih odnosov, ker gre to običajno na račun neke druge skupine oz. skupin, zlasti če se to skuša doseči s **tekmovanjem** med skupinami.

Turner meni, da je poskus izboljšanja samopodobe skupinskih članov prav tako pomemben vzrok za medskupinske konflikte, kot so nasprotja v realnih interesih ali v stališčih skupin. Tako razlaga tudi na videz presenetljiv pojav, da že zgolj možnost primerjave med dvema skupinama sproducira »spontano« tekmovanje med njima, celo tedaj ko gre to na račun realnih interesov skupine (Turner, 1975).

Seveda morajo biti skupine, s katerimi primerja posameznik lastno skupino, dovolj pomembne (relevantne), če naj se učinek socialne primerjave ohrani in utrdi za dlje časa. Učinki socialne primerjave v primerih arbitrarnih »minimalnih skupin« so namreč največkrat kratkotrajni. Ne primerjamo se z vsako skupino, ki je prisotna v socialnem prostoru. Tako se npr. ne primerjamo s skupinami, ki so mnogo boljše ali slabše od naše.

V medskupinskih primerjavah se zdi, da je najmočnejša **legitimnost** (upravičenost) **zaznanih razlik**. Če člani neke skupine zaznajo podrejen položaj svoje skupine kot nelegitimen, kot krivičen, bodo nujno težili k spremembam razmer. Podobno se začno boriti za svoj dominantni položaj skupine, ki ocenijo, da druge skupine s svojimi zahtevami neupravičeno ogrožajo njihovo dominanco. V obeh primerih pride do socialnih konfliktov, do poskusov doseganja, ohranjanja in spreminjanja ovrednotenih medskupinskih razlik, pogosto v obliki diskriminacije drugačnih skupin (Tajfel, 1978).

SOCIALNA PRIKRAJŠANOST KOT REZULTAT PRIMERJAVE

Pogosta reakcija na neugodno socialno primerjavo lastne skupine z drugimi skupinami je razvijanje občutka socialnega (skupinskega) prikrajšanja (socialne deprivacije). To je občutek nezadovoljstva zaradi neugodnih posledic socialne primerjave. Ta občutek je posebno močan, kadar kot člani svoje skupine doživljajo diskriminacijo v stikih s člani kake dominantne skupine. Ta občutek je lahko povsem individualen, nepovezan z določeno skupinsko pripadnostjo (individualna prikrajšanost) ali pa kolektiven, povezan z občutkom pripadnosti določeni skupini (skupinska deprivacija) (Brown, 1990).

Skupinska prikrajšanost pomeni tudi obliko negativne socialne identitete. **Kolektivni občutek prikrajšanja** je povezan z ideali ali normami pravičnosti, ki legitimirajo občutke zapostavljenosti. Zato je to pomembno, nemara celo osnovno psihološko gonilo socialnih sprememb. **Brown** poroča o ugotovitvah raziskave o skupinski prikrajšanosti, ki so jo izvedli v trinajstih državah in ki je pokazala visoko korelacijo med občutki skupinske prikrajšanosti in socialnimi nemiri (Brown, 1990).

Zanimivo je, da je občutek socialnega prikrajšanja pogost tudi pri članih dominantnih skupin. Tako so npr. raziskave med belci s konservativno politično usmeritvijo v ZDA pokazale občutke skupinskega prikrajšanja nasproti črncem, češ da so črnci v ZDA privilegirani.

Tudi raziskave nacionalističnih gibanj kažejo, da so redno povezana z občutkom skupinske prikrajšanosti tako pri dominantnih kot pri podrejenih etničnih skupinah. Pripadniki nemškonacionalističnih skupin na Koroškem npr. pravijo, da se čutijo prikrajšane zaradi posebnih pravic, ki jih uživajo člani slovenske manjšine na Koroškem.

Tudi pri nastanku kolektivnih oblik socialnega prikrajšanja je pomemben proces medskupinske primerjave. Člani skupine začno gojiti **občutek zapostavljenosti**, če imajo vtis, da so na različnih nivojih socialne primerjave neupravičeno dosegli nizek položaj. Člani prizadete skupine zato začno gojiti vtis o nepravičnem razkoraku med svojimi možnostmi in sposobnostmi in tem, kar dejansko imajo ali dosegajo v družbi. Zato se začno individualno in kolektivno boriti za izboljšanje svoje neugodne socialne pozicije.

V socialnih konfliktih torej ni poudarka na samem izboljšanju socialne identitete članov skupin, temveč na boju za **družbeno legitimnost** tega izboljšanja. Tako se marginalne skupine ne borijo le za enakopravnost z večino, temveč tudi za to, da jim je ta enakopravnost splošno priznana v družbi; tako na formalni ravni (npr. zakonske uredbe, ustavna določila) kot tudi na ravni splošnih vrednot.

Legitimnost razlik med skupinami

Tedaj ko ljudje dojemajo razlike med podobnimi oz. primerljivimi skupinami kot legitimne v danem socialnem sistemu, socialna primerjava ene skupine z drugo skupino praviloma ne povzroča občutka socialnega oškodovanja. Tako je npr. tedaj, kadar imata dve skupini primerljiv in priznan socialni status.

Pri skupinah, ki jih razlikuje jasna in velika statusna razlika, sploh ne pride do socialne primerjave. Ljudje preprosto zaznavajo medsebojne razlike v statusu, moči, dominaciji kot legitimne. Tako se ohranja stabilnost socialnega sistema medskupinskih razlik.

Težave se pojavijo, kadar se takšen sistem utrjenih in do tedaj legitimnih **medskupinskih razlik** poruši. Tedaj ljudje zaznanih razlik v moči, statusu, dominaciji itn. nimajo več za legitimne. Pojavi se potreba po razširjeni socialni primerjavi med tistimi skupinami, med katerimi prej ni obstajala. To pomeni tudi zaznavanje določene podobnosti med temi skupinami. Paradoksalno to pomeni, da zaznavanje nelegitimnosti kakih medskupinskih odnosov privede do odkritja ali priznavanja novih dejanskih ali potencialnih podobnosti.

Zaznavanje določenih medskupinskih odnosov kot nelegitimnih je torej lahko socialni in psihološki sprožilec socialne akcije in socialnih sprememb v medskupinskem vedenju (Tajfel, 1978). Sproži se boj za priznanje zahtev podrejenih skupin po izboljšanju svojega statusa kot legitimnih zahtev.

Prav boj za legitimnost zahtev podrejenih skupin je pogosto najtežji, težji kot npr. izboljšanje samega materialnega ali socialnega standarda skupin. Pomemben je namreč preobrat v normah in vrednotah, ne zgolj izenačevanje v socialni moči skupin. Zato so npr. prizadevanja tradicionalno podrejenih skupin za enakopravnost, kot so prizadevanja ženskih gibanj za enakopravnost, prizadevanja etničnih in spolnih manjšin, tako težavna in dolgotrajna. Saj so več kot zgolj medskupinski konflikt. So tudi gibanja za **preobrazbo celotnega družbenega polja**, ki določa socialne pomene razlik med skupinami.

Zato niti občutkov socialne prikrajšanosti niti socialnih konfliktov, ki od tod izhajajo, ne moremo zvesti na medindividualne primerjave ali na hotenja posameznih družbenih elit. Proces medskupinske primerjave, ki je temu podlaga, posega v strukturiranje celotnega socialnega polja družbe, zato daleč presega proces medosebne primerjave ali interese posameznih skupin.

Socialna primerjava kot dejavnik socialne identitete

Šele celotno socialno polje s konstrukcijo medskupinskih primerjav in razlikovanj pove, kdaj bo neka značilnost posamezne skupine postala razlikovalna, pomembna

za socialno identiteto posameznikov. Značilnosti, kot so npr. barva kože, spol, starost, materni jezik, etnična pripadnost, vera itn. dobijo svoj razlikovalni, kategorialni pomen šele v mreži drugih »pomembnih razlik« v socialnem prostoru. Njihova celota je konstrukt, toda ne konstrukt mnogih posameznikov, temveč konstrukt več različnih skupin, ki žive v okviru skupnega socialnega prostora.

Zaradi želje po oblikovanju pozitivne socialne identitete lahko razložimo npr. spopade etničnih manjšin z večino, ki jim grozi, da jih bo asimilirala. Na grožnjo asimilacije, ki pomeni za pripadnike manjšine **zmanjševanje možnosti razlikovanja** (zmanjšanje distinktivnosti) v socialnem polju, odgovarjajo te manjšine z večjim poudarjanjem lastnih značilnosti in posebnosti. Ker je jezik pogosto osnovno sredstvo razlikovanja in temeljni razlikovalni znak med etničnimi skupinami, poudarjajo zlasti jezikovne razlike in posebnosti ter pomen svoje kulture.

Jezik pomeni obenem izraz in posredovanje medskupinskega vedenja. Tako se npr. tedaj, ko gre za majhne jezikovne razlike med različnimi etničnimi skupinami, skupine pogosto zatekajo k poudarjanju in stopnjevanju teh razlik, da bi tako dobile oporo za potrebno različnost in za ustrezno pozitivno socialno identiteto svojih članov (Brown, 1986, 1990). To razlikovanje še zlasti izstopa zato, ker sicer ljudje v medosebnih komunikacijah težimo k zmanjševanju jezikovnih razlik.

Tudi druge oblike socialnih konfliktov med skupinami lahko vsaj delno pojasnimo z občutkom **negativne socialne identitete** pri članih določenih skupin. To zlasti srečamo pri marginalnih skupinah in pri skupinah z nižjim socialnim statusom. Seveda ne gre, da bi tovrstne socialne nemire v celoti razlagali kot psihološko reakcijo ljudi na negativno samopodobo. Vendar pa si lahko pomagamo s socialno psihološkimi razlogi pri razlagi načinov reagiranja prizadetih skupin.

Strategije za spremembo socialne identitete

Tako npr. **Brown** razlikuje tri **strategije izboljšanja socialne identitete** članov prizadetih skupin (Brown, 1990):

- individualistične strategije,
- kolektivne strategije,
- kognitivne strategije.

Individualistična strategija je npr. zapuščanje skupine ali vsaj poskus zapuščanja in zamenjave prvotne socialne identitete s tisto, ki se zdi obetavnejša. To je velikokrat mogoče doseči le redkim posameznikom (npr. z naglim izboljšanjem materialnega in socialnega položaja itn.). Zato se posamezniki v svojih strategijah zadovoljijo zgolj s psihološkim distanciranjem od lastne skupine, s posnemanjem nekaterih vedenjskih navad dominantne skupine itn. Primer za to so raziskave črnskih otrok v ZDA, ki so pokazale, da se raje identificirajo z belci oz. z belimi vrstniki kot z

lastno skupino. Posamezne skupine Židov pa v mnogih državah poudarjeno težijo k prevzemanju navad in vrednot večinske družbe.

Kolektivne strategije merijo na spremembo družbenega položaja skupine. Osnovne oblike teh strategij so omejevanje socialne primerjave na skupine, ki so v podobnem položaju kot lastna skupina, spremembe v dimenzijah primerjave in neposredni napad na dominantne skupine zaradi izboljšanja položaja podrejene skupine. Prva strategija obljublja najmanjše spremembe, pogosto le v odtenkih, in še to le v medsebojnih razmerjih podrejenih skupin, ne pa v globalnem odnosu z dominantnimi skupinami. Tako npr. delavci primerjajo svoje plače s plačami drugih delavcev, ne pa s plačami menedžerjev, in najprej poskušajo izboljšati položaj svoje skupine v razmerju do drugih skupin delavcev.

Šele ko se jasno pokaže, da so »vsi v istem čolnu«, to je slabo plačani za svoje delo, in da z delnimi spremembami plač pri posameznih skupinah ne bodo nič dosegli, se odločijo za stavko ali kakšno drugo, bolj organizirano in napadalno opcijo. Seveda pa je taktika dominantnih skupin velikokrat ravno ta, da motivira podrejene skupine k medsebojni primerjavi in konkurenci, da se tako oslabi njihova skupna moč nasproti dominantnim skupinam.

Sprememba v dimenziji primerjave nastane tedaj, kadar podrejene in marginalne skupine razvijejo nove kulturne sloge in potrebe, ki postanejo alternativa etablirani kulturi, tako da dobijo člani podrejenih skupin občutek pozitivne socialne identitete zaradi novega polja socialne razlikovalnosti. Tak je bil primer razvoja **alternativnih** ali **mladinskih kultur** v šestdesetih in sedemdesetih letih, ko so se do tedaj marginalne mladinske vrstniške skupine dvignile v očeh javnosti na raven upoštevanja vrednih promotorjev novih kulturnih in življenjskih vzorcev.

Ta strategija lahko kot prva pripelje do večjih socialnih sprememb. Vendar navadno ne spremeni tudi osnovnega razmerja v socialnem položaju skupin. Šele tretja strategija, to je neposredni napad podrejenih skupin na dominantne, lahko obeta radikalne socialne spremembe, npr. spremembo socialnega položaja iz podrejenega v enakopravnega z dominantnimi skupinami – demokratizacijo ali celo zamenjavo položaja do tedaj podrejenih skupin v dominantne in obratno (revolucije). Do socialne spremembe pa pride le tedaj, ko je celotna družba nestabilna in ko je položaj dominantnih skupin na splošno ogrožen (če ga ogroža mnogo skupin).

Kognitivne strategije so na voljo tedaj, kadar ni možnosti za spremembo družbenega ravnotežja, čeprav pri članih podrejenih skupin obstaja občutek nepravičnosti in zapostavljenosti ter vtis, da se družbeni sistem spreminja. Kognitivne strategije so torej nekakšna priprava na kolektivne strategije spreminjanja družbe. Posebna oblika kognitivnih strategij je razširjen občutek relativne prikrajšanosti pri članih podrejenih skupin.

Relativna prikrajšanost je posledica razkoraka med tem, kar nekdo ima, in tem, za kar se čuti upravičenega oz. kar nekdo pričakuje, da bo dosegel. Ker gre predvsem za občutek razkoraka in ker gre za **razliko med imeti in biti upravičen**, ne pa za to, koliko kdo res ima (npr. »koliko ima prav«), pravimo, da gre za relativno, ne pa

nujno dejansko prikrajšanost. Toda dejstvo je, da ljudje reagiramo na občutek relativne prikrajšanosti, ne pa nujno na dejansko prikrajšanost.

Zanimivo je, da je občutek prikrajšanosti (deprivacije) bolj prisoten pri tistih članih podrejenih skupin, ki jim gre že nekoliko bolje kot večini njihovih sočlanov. Zaradi delnega izboljšanja položaja so se jim povečale želje in bolj čutijo nepravičnost razdelitve družbene moči.

Tako so npr. največjo stopnjo militantnosti med ameriškimi črnci kazali tisti, ki so bili bolj izobraženi in so imeli višji ekonomski položaj, ne pa oni, ki so bili objektivno najbolj prikrajšani. Tudi zgodovinska izkušnja kaže, da je prihajalo do močnih socialnih nemirov tedaj, ko se je začela ekonomska rast, in ne tedaj, ko je bila kriza največja.

Občutek socialne prikrajšanosti je odvisen tudi od tega, kaj je nekdo ali neka skupina imel v preteklosti in kaj ima sedaj. Če se mu je položaj zgodovinsko poslabšal, se mu razvije občutek neupravičene oškodovanosti.

1.2 Socialna kategorizacija

Socialna kategorizacija posameznika (subjekta) je specifična oblika **socialnega umeščanja** posameznika, ki poudari njegovo pripadnost posamezni skupini. Posameznik, ki se emocionalno in kognitivno naveže na določeno skupino, sprejme tudi njene načine socialne kategorizacije ljudi. Socialni svet se tedaj razdeli na **nas** in **one** druge.

Razdelitev sveta v pripravno število kategorij nam ne pomaga le, da ga poenostavimo in mu damo smisel, temveč izpolnjuje nalogo **samodefiniranja**, namreč določanja, kdo sem jaz. Ne razvrščamo samo drugih ljudi v različne skupine (kategorije), temveč tudi samim sebi dajemo mesto v socialnem svetu. Odgovori na vprašanje samoumestitve dajejo v glavnem več samoopisov, ki so bodisi eksplicitni (npr. sem študentka novinarstva) bodisi implicitni, ker ostajajo pogosto neizrečeni (sem ženska). Pri tem različno vrednotimo te pripadnosti. Nekatere se nam zdijo pomembnejše in bolj dragocene, druge manj.

Ta vrednotenja postajajo sestavina naše **predstave o sebi** (identitete), ki ima več različnih podob. Te pa se združujejo v kognitivno-afektivno celoto pojma sebe. Te **delne samopodobe** so močno spremenljive in odvisne od situacije. Različni deli ali kombinacije delov samopodobe lahko delujejo relativno neodvisno od drugih podob in proizvajajo neskončno različnost subjektivnih izkustev samega sebe v različnih situacijah (Turner, 1984).

Tajfel meni, da lahko vse socialno vedenje ljudi prikažemo na premici, kjer je na enem koncu povsem medosebno, na drugem koncu pa čisto medskupinsko vedenje.

Ostale oblike socialnega vedenja ležijo nekje vmes med tema dvema ekstremoma. Mesto, ki ga določeno socialno vedenje zavzema na tej premici, je odvisno od treh dejavnikov:

- od **enoznačnosti**, s katero lahko identificiramo različne socialne kategorije,
- od obsega **variabilnosti** in uniformnosti vedenja ali stališč v določeni skupini,
- od stopnje **predvidljivosti** vedenja ali stališč posameznika.

Bolj ko so jasne razlike med socialnimi kategorijami, s katerimi si pomagamo pri označevanju skupine, kamor spada posameznik (»črnci«, »belci«, »moški«, »ženske«), bližje je socialno vedenje posameznika povsem medskupinskemu vedenju. Enako velja za vedenje, ki je bolj uniformno in manj variabilno (manj individualno), ter za vedenje, ki je laže predvidljivo. Medskupinsko vedenje je zato bolj podrejeno stereotipom in predsodkom kot povsem medindividualno vedenje.

Wilder opozarja na pomembne razlike med socialnimi kategorijami (socialnimi skupinami) in nesocialnimi kategorijami, ki jih uporabljamo v identifikaciji in prepoznavanju predmetov. Socialne skupine so refleksivne, lahko delujejo na same sebe in se spreminjajo (Wilder, 1986), zato je tudi uvrščanje ljudi v socialne kategorije refleksivno, spremenljivo in deluje povratno na posameznika, ki kategorizira. Socialne kategorije so vmešane v samopodobe posameznikov.

Socialna kategorizacija in samokategorizacija

Različne osebe različno kategorizirajo iste situacije (z istimi udeleženci). Ta različnost je posledica **različnih samokategorizacij** v situaciji. Za moškega kategorija »moški« običajno predstavlja le zbirko relativno heterogenih posameznikov istega spola, ki je malo pomembna za njegovo identiteto. V srečanjih z drugimi moškimi se nima za moškega, temveč za kolega, očeta, učitelja itn. Če pa ga npr. kakšna ženska nagovori kot »moškega«, ga definira kot moškega, bo občutil identifikacijo s kategorijo »moški« in to bo zadevalo tudi njegov občutek identitete (Wilder, 1986).

Podobno velja pri večini socialnih kategorij. Kot pomembne za našo identiteto jih zaznamo šele tedaj, ko se soočimo s kako drugo, zlasti nasprotno skupino oz. socialno kategorijo. Prisotnost »drugih« podčrta njihovo in našo lastno socialno kategorijo, medtem ko zgolj prisotnost članov naše skupine redko poudari našo skupno socialno kategorijo. Ljudje, ki se soočajo z drugo skupino, se čutijo bolj povezane med seboj in bolj podobne drug drugemu, medtem ko imajo člane druge skupine za bolj različne od sebe. Ta pojav je zlasti izrazit pri dihotomnih delitvah poskusnih oseb na lastno in tujo skupino.

Tudi nastanek »**samouresničujočih se napovedi**« korenini v preferenci do sporočil, ki se ujemajo s socialno kategorijo. Če ima nekdo črnce za manj sposobne od belcev, potem bo izbiral podatke in sporočila tako, da se bodo ujemali z njegovim stereotipnim kategoriziranjem. To pomeni, da se bo vedel do črncev na tak način, da se bodo ti začeli vesti »v skladu« s pričakovanji. Npr. uporabljal bo površnejši, manj oseben

govor, vzdrževal bo večjo medosebno razdaljo kot pri pogovorih z belci, deloval bo bolj nervozno itn. Ker se ne zavedamo teh subtilnih vplivov socialnih kategorizacij, se nam zdi vedenje drugih oseb kot »potrditev« naših pričakovanj.

VZPOSTAVLJANJE POZITIVNE RAZLIKE

Iz Tajflovega teorijskega modela medskupinskih odnosov izhaja, da so **medskupinski konflikti** prej pravilo kot izjema, skratka nekaj normalnega. Izhajajo namreč iz nasprotja med socialnimi kategorijami, s katerimi označujemo lastno oz. tujo skupino. Pri primerjanju lastne skupine z drugimi skupinami ljudje radi podlegamo različnim napakam v presoji, npr. temu, da previsoko vrednotimo lastno in prenizko druge skupine. Temu pravi Tajfel (1978) proces **vzpostavljanja pozitivne razlike**. Z vzpostavljanjem pozitivne razlike si umetno zvišamo ne samo vrednost lastne skupine, ampak posredno tudi lastno samopodobo.

Ta proces je osnova za pogost pojav **medskupinske diskriminacije**. Eksperimenti so pokazali, da pride do tega pojava celo pri povsem ad hoc sestavljenih skupinah, npr. v eksperimentalnih skupinah, ki so nastale v laboratoriju s povsem umetno razdelitvijo poskusnih oseb na dve ali več skupin. Takšne ad hoc nastale skupine imenujemo **minimalne skupine**. Raziskave so pokazale, da tudi člani »minimalnih skupin dajejo boljše ocene in višje nagrade članom svoje skupine kot članom druge skupine, celo če je bilo takšno ocenjevanje v nasprotju z interesi posameznikov« (Tajfel, 1978; Brown, 1990).

Podobne težnje k **vzpostavljanju pozitivne razlike med lastno in tujo skupino** (pogosto še bolj izrazito) so zaznali raziskovalci tudi pri različnih realnih skupinah, npr. pri delovnih skupinah v podjetjih, v ustanovah, pri etničnih skupinah, pri skupinah mladostnikov itn. Zanimivo pa je, da zgolj sama različnost skupin še ne privede do »**pristranskega« ocenjevanja** članov druge skupine, temveč mora sama situacija, v kateri delujeta skupini, podpirati njuno medsebojno konkurenčnost in tekmovalnost. Zato pa je omenjeni učinek toliko bolj izrazit, kolikor več tekmovalnosti in boja za prestiž skupine je v socialni situaciji (Brown, 1990).

Tajfel razlaga rezultate poskusov z minimalnimi skupinami s pomočjo **socialne primerjave**. Takoj ko so se poskusne osebe v Tajflovih eksperimentih znašle v določenih skupinah, so se začeli nezavedni in zavestni procesi socialne primerjave med skupinami. Posameznik se ni več odločal kot posameznik, temveč kot član določene skupine nasproti drugi skupini. Povezava svoje identitete z identiteto skupine je vodila k dajanju prednosti svoji skupini nasproti drugi (tuji) skupini (Tajfel 1981).

Čeprav je Tajfel nekako nadaljeval Sherifove poskuse o nastanku nasprotij med skupinami, njegovi rezultati kažejo v drugo smer kot Sherifovi. Tajfel in sodelavci se sicer strinjajo s Sherifom, da lahko tekmovalna situacija ali boj za dobrine privedejo dve prvotno prijateljski skupini do konflikta in sovraštva, vendar dodajajo, da tudi težnja po ustvarjanju vrednotnega in identitetnega ravnotežja privede do podobnih

rezultatov.

Ekonomsko tekmovanje je del obsežnejšega procesa **socialnega tekmovanja** za utrditev vrednotnih razlik, ki temelji na socialnih primerjavah med skupinami. Pozitivni rezultat takšne primerjave lahko imamo za »redko dobrino«. Člani ene skupine se borijo proti članom drugih skupin zato, ker so povezali občutek lastne vrednosti s svojo skupino (Wetherell, 1996).

Podobna težnja kot pristransko ocenjevanje članov druge skupine v primerjavi s člani lastne skupine je, da člani lastne skupine zmanjšujejo medsebojne razlike in povečujejo razlike med seboj in člani drugih skupin. Kolikor manj osebno specifičnih informacij o članih lastne skupine imamo na razpolago, toliko močnejša bo težnja po identificiranju članov z določeno socialno kategorijo (npr. s skupinsko pripadnostjo). Prav tako velja: manj ko so socialne kategorije, ki jih uporabljamo, povezane z emocijami, laže spremenimo ocene drugih oseb pod vplivom dodatnih informacij. V primeru emocionalno nabitih stereotipnih identifikacij se vse informacije selektivno filtrirajo glede na tisto potezo situacije, ki je za ocenjevalca pomembnejša (Tajfel, 1978).

Občutljivost za razlike med skupinami

Splošen teoretski rezultat, ki so ga Tajfel, Turner in drugi avtorji teorije socialne primerjave med skupinami potegnili iz svojih raziskav socialne kategorizacije, je bil, da so v skupinah ljudje **bolj pozorni na razlike med skupinami** kot na tisto, kar je specifično bodisi za lastno bodisi za tujo skupino. »Pozitivni predznak« praviloma dajejo lastni skupini.

> Ta »občutljivost za razlike« je bila v nekaterih eksperimentih in v opazovanju realnih skupin tako izrazita, da je šla celo v škodo osebnim interesom posameznikov oz. v škodo lastni skupini. Nekatere ameriške raziskave o sistemu plačilnih razlik med delavci več oddelkov istih podjetij so npr. pokazale, da je šlo delavcem bolj za to, da se vzpostavijo jasne in po možnosti velike razlike v plačah med posameznimi oddelki, kot za višino lastne plače (Tajfel, 1978; Brown, 1990).

Poudarjanje medskupinskih razlik in primerjav je pomembno tudi zato, ker nam pove, da ljudje ne tvorimo skupin v praznem prostoru, to je neodvisno od nastajanja in obstoja drugih skupin. Nasprotno, oblikujemo jih v **medskupinskih primerjavah**. Prav dejstvo, da so nam razlike med skupinami celo bolj pomembne kot značilnosti lastne skupine, pove, da je medskupinska primerjava močan dejavnik **homogenizacije** skupin in s tem **skupinske povezanosti**. Bolj ko se »naša« skupina razlikuje od drugih (realnih ali celo zgolj zamišljenih skupin) v istem socialnem prostoru, bolj poenoteno zaznavamo lastno skupino.

To pa pomeni, da skupinska povezanost ne more biti zgolj učinek interpersonalnih

odnosov med člani skupine oz. notranjih interakcij skupine, temveč je enako, če ne še bolj, rezultat **socialne kategorizacije** v procesu **medskupinskih primerjave**.

Več teorij poskuša pojasniti ta pojav. Sherif ga je npr. razlagal z razliko v realnih interesih in ciljih skupin. Vendar pa ta razlaga ne pojasni pojava v celoti. Kako razložiti ta pojav pri umetnih (npr. eksperimentalnih) skupinah s povsem arbitrarno določenimi cilji, ki niso izražali nobenega realnega interesa skupin?

Kognitivistične teorije to razlagajo s pomočjo zakonitosti v percepciji in kogniciji. Menijo, da ljudje v primeru ne dovolj jasnih dražljajev oz. vtisov težimo k temu, da poudarimo razlike in zmanjšamo podobnosti vtisov. Poseben primer tega pojava naj bi bila tudi percepcija druge skupine. Tu se zanašamo na stereotipne predstave, ki zmanjšujejo razlike med člani lastne skupine in povečujejo razlike med nami in člani drugih skupin. Vendar kognitivne teorije lahko razložijo poudarjanje razlik med skupinami, ne pa sistematskega dajanja prednosti lastni skupini pred drugimi.

Sociohistorične teorije pa nasprotno razlagajo nastanek »pozitivne razlike« s kulturnimi, zgodovinskimi in družbenimi razlogi. Ugotavljajo kulturno, zgodovinsko in družbeno relativnost poudarjanja medskupinskih razlik in poudarjanja lastne skupine. V zahodni kulturi je dominantna vrednota tekmovalnost, konkurenčnost in distinktivnost, zato je normalno pričakovati zelo splošno razširjeno težnjo k medskupinskim razlikam in k dajanju prednosti lastni skupini.

V družbah, kjer pa prevladujejo drugačne norme, npr. »norma solidarnosti«, je ta pojav manj izrazit (Sampson, 1990). Tudi v zahodni kulturi ta pojav ni vedno prisoten. Včasih skuša kakšna skupina bolj zmanjšati razlike do drugih skupin, kot pa jih povečevati. Včasih se proces celo obrne, torej pride celo do dajanja prednosti drugi skupini. Takšne primere srečamo pri članih podrejenih manjšin, ki se skušajo približati dominantni skupini tako, da podcenjujejo lastno in precenjujejo dominantno skupino.

Pojav negativnega vrednotenja lastne skupine v primerjavi z drugimi skupinami je znan kot »**identifikacija z agresorjem**« in ga je dobro opisal psihoanalitik Bettelheim v svojih zapisih o vedenju zapornikov v nemških koncentracijskih taboriščih, ki smo jih že omenili.

Vendar tudi sociohistorične razlage ne razlagajo natančneje, kako družbeni kontekst vpliva na medskupinsko vedenje, tako da ostajajo na splošni ravni razlage s pomočjo **prevladujočih norm in vrednot**. Vprašanje je tudi, katera od socialnih norm ali vrednot bo v neki situaciji najbolj delovala na skupine in medskupinsko vedenje (npr. ali bo bolj vplivala norma tekmovalnosti ali norma pravičnosti). Te razlage vsaj do sedaj tudi ne dajejo sistematske napovedi sprememb v reakcijah skupin na različne pogoje znotraj iste kulture.

Tajfel in drugi avtorji teorije medskupinskih primerjav zato menijo, da niti kognitivistične niti sociohistorične razlage medskupinske diferenciacije niso ustrezne, oz. so le parcialne. Manjka predvsem razlaga **favoriziranja lastne skupine**. Po njihovem mnenju se tu kaže razlika med tistimi kategorizacijami, ki zajemajo posameznika in lastno skupino, in tistimi, ki označujejo druge skupine oz. njihove člane. Posa-

meznik ima torej **drugačen sistem kategorizacij** za lastno kot za tujo skupino. Tajfel, Turner in sodelavci so se pri razlagi oprli na teorijo socialne identitete.

Socialna kategorizacija in socialna identifikacija

Po **teoriji socialne identitete** posameznik podpira pozitivne ocene lastne skupine v primerjavi z drugimi skupinami, zato ker to ustreza pozitivnim elementom v njegovi samopodobi, izraženi s termini **skupinske pripadnosti**. Tako npr. učenec višje vrednoti uspehe svojega razreda kot uspehe drugih razredov na šoli, ker tudi sebe opazuje in vrednoti s stališča pripadnosti svojemu razredu. Če bi npr. imel svoje članstvo za nekaj zgolj zunanjega, kar niti ne prispeva k njegovi samopodobi niti ji nič ne odvzema, potem bi bil povsem ravnodušen do uspehov svojega razreda in do uspehov drugih razredov na šoli.

Teoretiki socialne kategorizacije imajo **socialne identifikacije**, ki si jih pridobimo s članstvom v različnih skupinah, za dele socialne identitete posameznika. Tajfel definira **socialno identiteto** posameznika kot »tiste pozitivne ali negativne vidike samopodobe posameznika, ki izhajajo iz njegove pripadnosti različnim socialnim skupinam, katerim se čuti pripadnega« (Tajfel, 1978).

Predpostavka te teorije je, da ljudje stremijo k **pozitivni samopodobi** in k **samospoštovanju**. Razvoj pozitivne socialne identitete torej pomeni način, kako ohraniti pozitivno samopodobo in samospoštovanje. Druga predpostavka te teorije pa je, da se socialna identiteta gradi na osnovi primerjav med različnimi socialnimi kategorijami.

Socialna identiteta posameznika je sestavina njegovega **koncepta o sebi**, tj. relativno trajne in stabilne kognitivne strukture posameznika, ne pa trenutnih predstav posameznika o sebi, ki so vezane na konkretne situacije. Posameznik ima lahko več socialnih identitet, ki jih aktivira po potrebi, npr. tedaj, ko nastopa kot član kake skupine, ki je zanj pomembna. Socialna identiteta vključuje **samokategorizacijo** posameznika. Posameznik sebi pripiše značilnosti, ki tipično označujejo skupino, ki ji pripada. Kot popudarja Tajfel, socialna identiteta vzbuja določeno socialno vedenje, pa tudi odkrijemo jo in si jo prisvojimo le s socialnim vedenjem.

Teorija socialne identitete torej govori, da lahko pridemo do pozitivne samopodobe le skozi mrežo polariziranih razlik, ali kot pravi Tajfel, **z vzpostavljanjem pozitivnih razlik**, kjer sebe in svojo skupino vrednotimo bolj pozitivno kot druge osebe ali skupine. Zato ljudje težimo k temu, da dajemo tistim skupinam in socialnim kategorijam, h katerim se prištevamo, pozitivno vrednost. Anonimnost posameznikov in njihova deindividualizacija povzročita pritisk k razlikovanju. Edino sredstvo, ki je na razpolago, je skupinska pripadnost. Zato se poskusne osebe pozitivno identificirajo s »svojo« skupino.

Nekateri posamezniki si krepijo svojo socialno identiteto s tem, da sami sebe postavljajo kot »skupinske prototipe«, kot vzorne nosilce skupinskih norm, ciljev itn. S

tem dosežejo, da se razlikujejo od drugih članov skupine, ne da bi zato tvegali nekonformnost in zavračanje. Codol pravi tej težnji »**nadkonformizem sebstva**« (superior conformity of the self). S tem ti posamezniki poudarijo pomen svoje pripadnosti določeni skupini. Zanimivo pa je, da to počno sočasno s poudarjanjem svoje različnosti od drugih članov skupine (po Eiser, 1986).

Medskupinska polarizacija

Težnja k pozitivni socialni identiteti nam lahko pomaga tudi pri razlagi nekaterih drugih znotrajskupinskih pojavov. Tajfel razlaga z njo pojav skupinske polarizacije, nagnjenost skupine k **bolj tveganim ali bolj umirjenim stališčem** in izbiram, kot to izhaja iz stališč članov skupine. Posamezniki v skupini primerjajo svoje ocene in svoje argumente z izbirami in argumenti drugih oseb. Skušajo ugotoviti, katera naj bi bila prototipična, najbolj reprezentativna odločitev skupine. Potem sami prilagodijo svojo odločitev in svoje argumente temu, kar imajo za prototip skupinske odločitve in argumentov. Običajno je to takšna odločitev, ki se kar se le da razlikuje od odločitve drugih pomembnih skupin. Drugače povedano, skupinski člani težijo k poudarjenemu stereotipu tega, kar imajo za **skupinsko pozicijo**. Konformnost s to pozicijo privede do premika v mnenjih, ocenah, izbirah, argumentih bolj ekstremnim ali bolj zmernim stališčem.

To nam tudi lahko pojasni, zakaj imajo **konsistentne manjšine**, ki so normalno vključene v večje skupine, večji vpliv na večino kot manjšine, ki jih imajo člani večinske skupnosti za »zunanje«. Stališča »**vključenih**« **manjšin** lahko postanejo **prototipična** za vso skupino.

Stališča »izključenih« manjšin pa so pogosto tisto, od česar se skuša večina pri iskanju svojih prototipskih stališč kar se le da oddaljiti (Brown, 1996). Zato morajo manjšine, ki so socialno izrinjene na družbeni rob, bojevati dve bitki. Ena je bitka **za socialno priznanje**, za to, da jih večina sprejme kot »vključene« manjšine, druga pa je bitka za **konsistentnost** in opaznost lastnih stališč, da bi lahko postale prototipične tudi za večino. Ti dve bitki sta naporni in se redko iztečeta ugodno za manjšino. Uspeh marginalizirane manjšine je torej prej redkost kot pravilo.

Zato je za manjšino pomembno, da se primerja z večino po relevantnih dimenzijah. To so tiste dimenzije, ki so enako pomembne za manjšino in večino in kjer večina sprejema konkurenco manjšine kot legitimno. Prav tako ni smiselno, da se manjšina npr. bori za svojo identiteto tam, kjer je večina odločno »boljša« kot manjšina. Tam namreč večina prizadevanj manjšine nima za izziv. Socialna primerjava z manjšino ne privede do nobenih sprememb med večino.

VZPOSTAVLJANJE POZITIVNE RAZLIKE DEPRIVILEGIRANIH SKUPIN

Manjšina, ki se čuti socialno ali kako drugače prikrajšano glede na večino, lahko izboljša svoj položaj tudi tako, da začne razvijati svojo ustvarjalnost na še »nezasedenih« območjih ali pa razvija svoje specifične oblike dejavnosti, ki so primerljive z dejavnostmi večine.

Opazovanja skupin, ki sta bili v neenakem položaju, so pokazala, da je skupina, ki se je čutila prikrajšano, najprej trdno **zarisala »meje«** med seboj in drugo skupino. Potem pa je začela razvijati kako svojo dejavnost, ki je podobna dejavnosti prednostne skupine, vendar tudi kvalitativno različna od nje. S tem je poskušala **izravnati razliko** do prednostne skupine.

> Lemaine s sodelavci je v nekem mladinskem kampu razdelil otroke v dve skupini, ki sta tekmovali, katera skupina bo naredila boljšo kočo iz lesa. Ena od skupin je imela na svojem območju dovolj materiala za gradnjo, druga pa ne, vendar so pravila prepovedovala poseganje v območje druge skupine. Druga skupina je najprej predvsem opazovala početje prve skupine. Nato je začela odganjati otroke prve skupine, ki so želeli opazovati njihovo početje. Končno so člani druge skupine začeli delati. Zgradili so kočo, ki je bila sicer očitno slabša od koče prve skupine, vendar pa je zato imela vrt, česar ni imela koča prve skupine (po Eiser 1986).
>
> Po Lemainu se je tu izkazala težnja otrok k pozitivnemu razlikovanju od drugih otrok v tistih dimenzijah, ki jim dopuščajo pozitivno samovrednotenje in jim dajejo pozitivni občutek identitete.

Taylor in McKirnan sta predlagala **petstopenjski model sprememb**, ki nastanejo **v razvoju deprivilegirane skupine**, ko se primerja s privilegirano. Izhajata iz eksperimentalnih ugotovitev, da deprivilegirana skupina naredi velik zgodovinski napredek od stanja, ko člani obeh skupin zaznavajo svoje razmere kot legitimne in stabilne do stanja, ko skupina v neugodnem položaju začne socialno akcijo za spremembo svojega položaja (po Eiser, 1986). Ta proces ima pet stopenj:

1. Razlike med skupinama zaznavajo njuni člani kot legitimne in stabilne. Delitev med skupinama sloni na pripisanih karakteristikah skupin. Meja med skupinama je trdna.

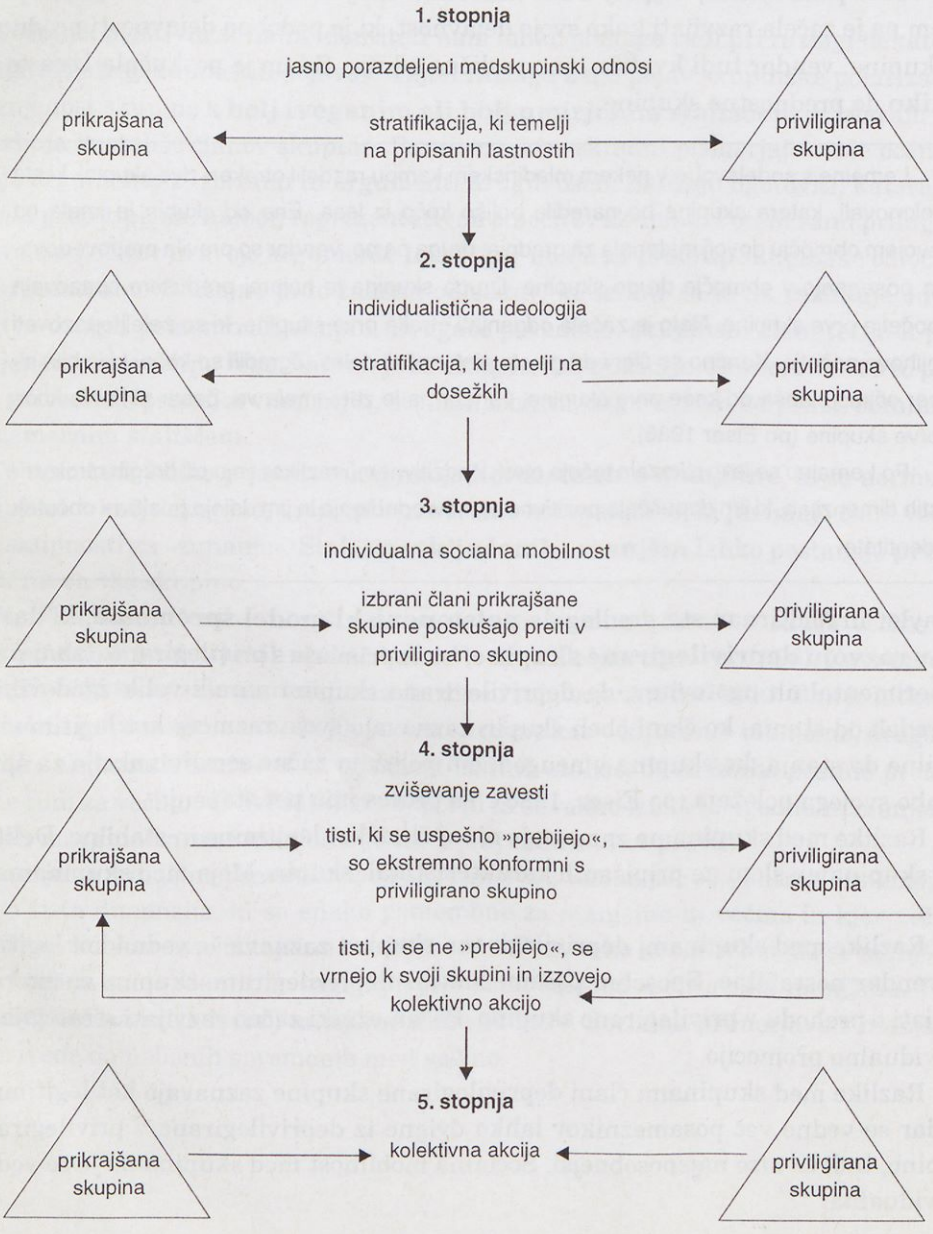
2. Razlike med skupinami deprivilegirana skupina zaznava še vedno kot legitimne, vendar nestabilne. Sposobni posamezniki iz deprivilegirane skupine začno razmišljati o prehodu v privilegirano skupino. Posamezniki začno razvijati strategije za individualno promocijo.

3. Razlike med skupinami člani deprivilegirane skupine zaznavajo kot legitimne, vendar se vedno več posameznikov lahko dvigne iz deprivilegirane v privilegirano skupino, tudi če niso najsposobnejši. Socialna mobilnost med skupinama je še vedno individualna.

4. Deprivilegirana skupina začne dvomiti o legitimnosti medskupinskih razlik in odnosov. Tisti, ki uspevajo preiti iz deprivilegirane v privilegirano skupino, po prehodu postanejo izjemno konformni z novo skupino. Tistim, ki jim socialni dvig ne uspe, pa si prizadevajo za kolektivno akcijo za spremembo razmer.

5. Pride do kolektivne akcije članov depriviligirane skupine za izboljšanje položaja.

Slika 40: Taylorjev in McKirnanov petstopenjski model dinamike medskupinskih odnosov (povzeto po Eiser, 1986, str. 335)



Eiser meni, da je ta shema zanimiva kljub svoji shematičnosti. Kritično pa sprašuje zlasti glede tretje in četrte faze, kako čutijo uspešni posamezniki svoj socialni dvig. Ne strinja se, da se taki posamezniki nujno konformirajo z novo skupino, medtem ko neuspešni gojijo zavist. To bi pomenilo, da pride do socialnih sprememb zaradi zavisti manj uspešnih do uspešnejših. Po Eiserju je mogoče, da uspešni posamezniki pridobijo potrebno moč in spretnosti, s katerimi pomagajo drugim članom neugodne skupine do boljšega položaja. Uspešni posamezniki se počutijo »bratsko oškodovani«, čeprav živijo v boljših razmerah kot prej (Eiser, 1986).

Sam osebni uspeh posameznika ne more vselej izbrisati spominov na preteklost, zlasti na oškodovanja svoje nekdanje skupine. Tako npr. mnogi emigranti iz raznih delov sveta ne pozabljajo na svojo domovino. Po svojih močeh skušajo pomagati svojim rojakom. Identifikacija s skupino torej lahko sočasno vzbudi dobra ali slaba čustva in različne oblike identifikacije so lahko v nasprotju med seboj. Zato Eiser ugotavlja, da socialna identiteta posameznika ni odvisna le od izbire ustrezne samopodobe v dani situaciji, temveč izhaja iz **konstrukcijskega** procesa samoosmišljevanja, v katerem posameznik vključuje samega sebe v obsežnejše družbene in zgodovinske sheme stvari.

1.3 Objektivni in subjektivni vidik socialne identitete

Pojem **socialne identitete** v teoriji **socialne kategorizacije** je soroden Meadovemu pojmovanju socialne identitete, vendar se tudi bistveno razlikuje od interakcionističnega pojmovanja. Teoretiki socialne kategorizacije izhajajo iz pripadnosti posameznika skupinam in skupinskega vrednotenja odnosov. Interakcionisti pa jemljejo za osnovo socialne identitete posameznika ponotranjene socialne vloge in pričakovanja drugih oseb o posamezniku v neki interakciji. Zato bolj poudarjajo pomen določene referenčne skupine in njene socialne strukture za socialno identiteto posameznika. Medskupinske primerjave pa so zanje sekundarne.

Socialne vloge posameznika v skupini po mnenju Tajfla, Turnerja idr. sicer tudi prispevajo k socialni identiteti, vendar šele z zaznavanjem razlik do sorodnih socialnih vlog v drugih skupinah. Včasih teoretiki socialne kategorizacije kar združijo pojma socialne in osebne identitete v en pojem **socialne identitete**, ki se potem deli na objektivni in subjektivni vidik. Po njihovem mnenju namreč obstajajo med objektivnim in subjektivnim vidikom socialne identitete številne povezave in posredovanja, tako da je tudi osebna identiteta »socialna« (Turner, 1984). Razlika med obema identitetama je po Turnerju potrebna zato, da zabeležimo enostavno dejstvo, da se včasih zaznavamo bolj kot člani skupine, torej kot podobni drugim članom skupine. Drugič pa se zaznavamo bolj kot edinstvene osebe (Turner, 1984).

Običajno najvišje vrednotimo tiste skupine, ki so nam emocionalno najbližje. Posameznik se umesti v neko skupino s tem, ko se na eni strani intelektualno in emocionalno identificira z drugimi člani svoje skupine oziroma s skupinskimi cilji, na drugi strani pa se diferencira od drugih skupin. Pri tem vseskozi vrednotimo prestiž svoje lastne skupine tako, da ga primerjamo s prestižem drugih skupin. Rezultat takšnega **medskupinskega primerjanja** je za nas zelo pomemben, ker prispeva k našemu **samospoštovanju**. Zato sta socialna identiteta in socialna kategorizacija tudi rezultat procesa medskupinskega primerjanja in ne zgolj znotrajskupinskega dogajanja.

Identifikacija s skupino s termini, ki označujejo določeno skupinsko pripadnost (socialno identiteto), pomeni neke vrste **depersonalizacijo posameznika**. To ni sam po sebi negativen proces, temveč socialnopsihološko dejstvo. Šele iracionalne razmere (npr. avtoritarno vzdušje v skupini) spremenijo depersonalizacijo v dejanje odtujitve posameznika (Turner, Oakes, 1986).

Teorija skupinske socialne identitete torej daje razlago za pojav pristranosti v medskupinskih primerjavah in **diskriminacije** med skupinami. Teorija je pomembna tudi zato, ker teh pojavov nima preprosto za posledico predsodkov pri članih določenih skupin, temveč razlaga, kako se predsodki šele razvijejo iz posebnih oblik medskupinske diskriminacije, namreč tam, kjer določena skupina goji lastno skupinsko ideologijo (Billig, 1976; Deschamps, 1984).

Samokategorizacija subjekta

Najpomembnejša oblika socialne kategorizacije ljudi je samokategorizacija subjekta. **Samokategorizacija** je proces samoprepoznavanja posameznika kot člana socialne kategorije. Samokategorizacija je interakcijski proces, ki se razvija v interakciji posameznika s skupino, čeprav se konča v posamezniku z oblikovanjem samopresoje in samoocene. Osnovni poudarek teorije samokategorizacije subjekta je, da imamo namesto enostavne polarizacije med osebno in socialno identiteto, kot jo poznajo številne druge teorije identitete posameznika, opraviti s celim **spektrom »identitet«.** Te identitete izhajajo iz različnih samokategorizacij začenši pri najbolj enostavni, ki zajema le posameznika, preko različnih skupinskih samokategorizacij do najbolj abstraktne identitete, ki zajema samokateogrizacijo posameznika kot dela človeškega rodu.

Tajfel in Turner poudarjata, da v realnih razmerah ne moremo strogo razlikovati med osebno in socialno identiteto, temveč da gre za več razlik, za cel kontinuum razlik. Ljudje lahko živijo tudi s potencialno protislovnimi identitetami, tako da občasno bolj poudarjajo eno od njih. Nekatere od teh identitet so bolj »socialne«, druge bolj »osebne«, nekatere pa oboje hkrati.

Turner in Oakesova (1986) razlikujeta tri ravni samokategorizacije, ki se razlikujejo med seboj po stopnji splošnosti oz. abstraktnosti:

- vsem drugim nivojem nadrejen **nivo vključenosti v razred vseh ljudi**,

- **nivo različnih skupinskih samokategorizacij**, ki temeljijo na primerjavi lastne skupine in tujih skupin (razred, rasa, narodnost, poklic itn.) in
- **nivo osebne samokategorizacije**.

Bolj abstraktnim ravnem samokategorizacije ustreza večja **depersonalizacija** posameznika. Vse te oblike samokategorizacij si lahko tudi medsebojno nasprotujejo. Do nasprotja pride, če posameznik preveč poudari eno raven samokategorizacij in jo nato vnaša v vse situacije. Tako npr. obstaja dinamična napetost med individualizacijo in skupinsko socializacijo. Učinek poudarjanja ene ravni samokategorizacije je pristransko zaznavanje razlik in podobnosti med seboj in drugimi. Samozaznavanje posameznika se tako spreminja v zveznem prehajanju od občutenja svoje osebne edinstvenosti do občutenja sebe kot povsem identičnega z drugimi člani skupine.

Zmanjševanje pristranosti socialnih kategorizacij

Socialne kategorizacije pogosto privedejo ljudi k **neupravičenemu dajanju prednosti lastni skupini** in diskriminaciji drugih skupin. Zlasti nevarna je preobrazba socialnih kategorij v **stereotipne predstave** o članih teh skupin. Zato se pojavi vprašanje, ali je mogoče nadzorovati proces socialne kategorizacije in vplivati na zmanjšanje negativnih učinkov socialne kategorizacije in kako.

Wilder (1986) je sistematično raziskal modele zmanjševanja negativnih učinkov socialne kategorizacije. Predlaga naslednje metode:

- povečanje pomena individualnih značilnosti pri kategorizaciji posameznika,
- povečanje prepustnosti medskupinskih meja,
- zmanjšanje pomena lastne skupine v socialni identiteti.

Povečanje pomena individualnih značilnosti pri kategorizaciji posameznika: socialna kategorizacija je proces, ki v kategoriziranju posameznika zmanjša pomen posameznikovih individualnih značilnosti na račun skupinskih in situacijskih vzrokov vedenja. Posameznika zaznavamo bolj podobnega drugim članom njegove skupine, kot je dejansko. Zato je prva metoda za zniževanje negativnih učinkov socialne kategorizacije ponovno individuiranje članov kategorizirane skupine. Individuacija je otežena ali onemogočena, kadar je določena socialna kategorija (socialni stereotip) nenehno v uporabi ali kadar je pomembna za identiteto opazovalca.

Povečanje prepustnosti meja med skupinami: tu si prizadevamo za večjo ohlapnost in prepustnost meja med dvema skupinama, npr. tako da poudarimo podobnosti med skupinama in zmanjšamo pomen razlik. Zaznane razlike med skupinama se lahko zmanjšajo tudi tako, da se člani ene skupine začno primerjati s kako tretjo skupino, ki je v njihovih očeh še bolj različna od druge skupine. Meje se znižajo ali celo ukinejo, kadar se ena skupina prostovoljno integrira v drugo skupino ali se obe skupini združita ob skupnem projektu. Končno lahko vplivamo na zmanjšanje medskupinskih razlik tudi s tem, da spremenimo zaznavne »ključe«, ki so sicer pou-

darjali razliko med skupinama.

Wilder poudarja, da tudi te metode niso zanesljive, kajti pristranske socialne kategorizacije imajo pogosto oporo v močnih zunanjih dejavnikih. Teže je odpravljati učinke kategorizacije, kot jih ustvariti (Wilder, 1986).

Zmanjšanje pomembnosti lastne skupine za socialno identiteto: če želja po pozitivni socialni identiteti izziva pristranske kategorizacije, potem se temu lahko izzognemo tako, da zmanjšamo pomen lastne skupine v socialni identiteti posameznika. Najpogostejša taktika je, da skušamo zmanjšati nagnjenost posameznika, da se definira v kategorijah lastne skupine. V samokategorizaciji se poveča zaznavanje razlik med seboj in skupino in zmanjša pomen podobnosti. Tudi podpora posamezniku v njegovem nestrinjanju s svojo skupino zmanjša njegovo odvisnost od skupine in s tem tudi pristranskost njegovih socialnih kategorizacij.

Sprememba negativne kategorizacije diskriminirane skupine

Kaj pa lahko storijo člani pristransko kategoriziranih skupin zato, da se zmanjša negativni učinek socialne kategorizacije? Wilder ugotavlja, da se člani skupin, ki jih večinska skupnost negativno zaznava, npr. jih stigmatizira kot »manj vredne in sposobne«, znajdejo v težavnem precepu (Wilder, 1986).

Če prizadevni in uspešni član stigmatizirane skupine poudarja povezanost s svojo skupino, potem drugi ljudje laže posplošijo njegove dobre kvalitete na vso označeno skupino. S tem se zmanjša **učinek negativnih socialnih stereotipov** v socialni kategorizaciji. Vendar posameznik pri tem tvega, da ga bo večina prav zaradi poudarjanja povezanosti z označeno skupino diskriminirala in spregledala njegove individualne kvalitete.

Če pa posameznik ravna nasprotno in poudarja svojo individualno specifičnost, potem mu je nemara laže prepričati druge o svojih kvalitetah. S tem si izboljša svojo samopodobo. Negativno pri tem je, da ocenjevalci prav zaradi posemeznikovega diferenciranja od označene skupine niso pripravljeni posplošiti njegovih pozitivnih kvalitet na označeno skupino. Veljal bo za »izjemo«.

Wilder sklepa, da lahko pride do spremembe mnenj večine o manjšini, ki jo negativno kategorizirajo, tako da člani večine prihajajo čimvečkrat v stik s takšnimi člani negativno označene skupine, o katerih imajo le **pozitivne informacije**. Vendar pa mora večinska skupnost zaznavati te člane manjšine kot reprezentativne za manjšino in tudi kot različne med seboj. Tedaj jih večina ne bo imela le za odstopanja od pravila. Poleg tega morajo ti člani manjšine izkazovati konsistentno vedenje skozi čas in prostor (Wilder, 1986).

2. PSIHOLOGIJA MNOŽIC

Nastopi velikih množic so v zgodovini velikokrat odločali o usodah držav, mest, vladavin, družbenih sistemov. Različni politični in verski vodje so uporabljali in pogosto zlorabljali nakopičeno fizično in psihološko moč množic za svoje cilje. Posebej dvajseto stoletje bi lahko označili kar za »stoletje množic«, saj so v njem nemara bolj kot kadarkoli prej množice imele bistveno zgodovinsko vlogo.

Množice sprožajo v ljudeh zelo **ambivalentne občutke**. Obenem nas privlačijo in odbijajo. Privlačijo nas npr. zaradi svoje spontanosti, zaradi močnih afektov, ki se lahko sprožajo v njih. Odbijajo nas zaradi svojega nenadzorovanega vedenja, zaradi velike fizične sile in psiholoških pritiskov na posameznike itn. Zdi se, da množice skrivajo v sebi moč in značilnosti, ki daleč presegajo samo vsoto psiholoških in fizičnih lastnosti posameznikov. Kaj je ta moč množic? Je to zgolj nakopičena fizična energija mnogih ljudi, zbranih na istem prostoru? Je to vsota zahtev, želja, občutkov in gonov posameznikov, zbranih v množico? Ali je to kak poseben socialni vpliv, ki karakterizira velike in spontane skupine ljudi in se mu morajo posamezniki podrediti? S temi vprašanji so se ukvarjali mnogi teoretiki in praktiki.

2.1 Značilnosti množic

Množice so velike, spontano nastale socialne tvorbe, katerih vedenje je impulzivno, relativno neorganizirano in nenapovedljivo. Razlikujejo se tako od občasnih in začasnih socialnih združb ljudi brez medsebojne interakcije (npr. vsakdanja gneča ljudi na cesti) kot tudi od socialnih institucij (strank, cerkva, državne institucije, vojska itn.). So nekonvencionalno združevanje ljudi, saj ne temeljijo na posebnih dogovorih, pravilih, normah, temveč so spontane in se sproti organizirajo glede na razmere.

Tipologija množic

Glede na intenzivnost in obseg interakcij v množici, glede na moč afektov, ki prevladuje v množici in glede na racionalnost oz. iracionalnost vedenja ljudi v

množici poznamo različne oblike množic. Običajno delimo množice na:

- socialno **konstruktivne** (npr. mirni socialni protesti, gledalci oz. občinstvo javnega dogodka itn.),
- socialno **destruktivne** (drhal) zaradi negativnih učinkov in nasilja so bile predvsem destruktivne oblike vedenja množic v ospredju zanimanja socialnih psihologov in ni čudno, da zato prevladujejo pejorativne karakteristike množic.

Eno najbolj znanih taksonomij množic je podal **Brown** (1986). Vse oblike množic je razdelil v:

- **aktivne** množice in
- **pasivne** množice.

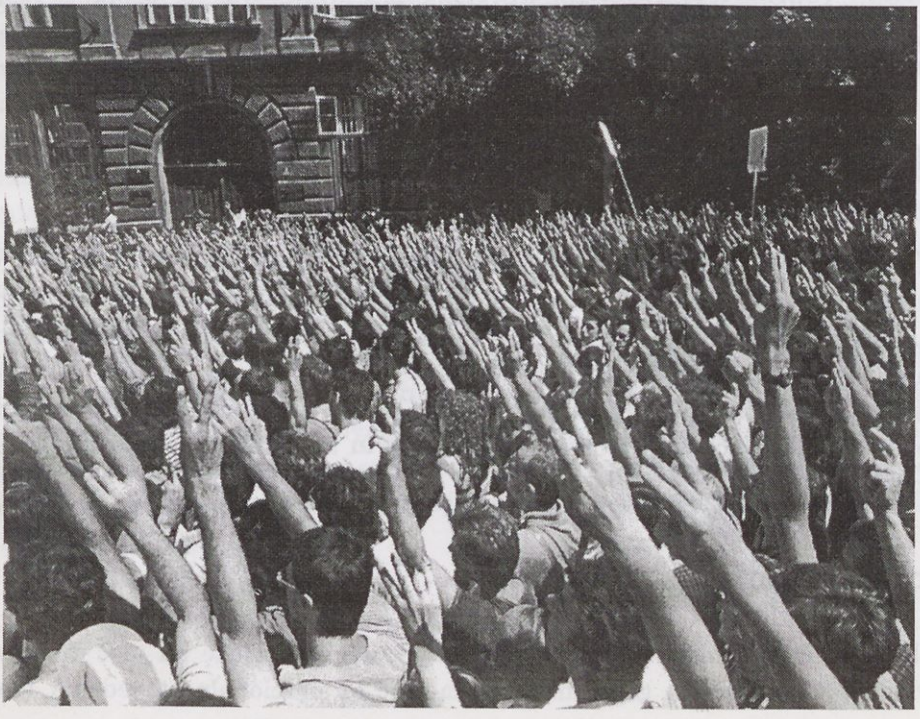
Aktivne množice je imenoval **drhal (mobs)** in jih je zopet delil na štiri podvrste:

- agresivno množico (npr. linč, nemiri),
- ubežno množico (panika),
- pridobitniško množico,
- ekspresivno množico.

Pasivno množico je imenoval tudi **publika (audience)** in jo je delil na:

- naključno publiko (opazovalci prometne nesreče, katastrofe, npr. požara, happeninga ali nekega drugega naključnega dogodka),
- namerno; sprostitveno in informacijsko publiko (gledalci športnih in kulturnih dogodkov, poslušalci javnih predavanj).

Slika 41: Mirni socialni protest (foto S. Živulovič, fotodokumentacija Dela)



Množice učinkujejo tako na svoje člane kot na tiste, ki jih opazujejo od zunaj. Velikokrat množica s svojim delovanje izzove prav določene reakcije pri zunanjih opazovalcih ali kako drugače prizadetih. Gandhijevo gibanje nenasilnega odpora Angležem je gradilo na moralnih učinkih gibanja na angleško javnost, zato si angleški uradniki in vojska niso privoščili množičnega obračuna z gibanjem. Po drugi strani pa je tudi divjanje različnih ekstremnih skupin velikokrat namenjeno javnosti, saj skušajo doseči čim večji, pa čeprav negativni odmev v javnosti. V množičnih pojavih so pomembne fizične okoliščine, npr. velikost množice, gneča, skupna nevarnost itn.

Razlogi in vzroki za nastanek množice so lahko:

- eksterni (ekonomski, politični razlogi),
- interni (potrebe ljudi, zbranih na nekem prostoru).

Pogostost nasilnih dejanj v množicah sproža vprašanje, ali je **ekstremno vedenje** latentno prisotno v vsaki množici, ali je torej množica latentno socialno destruktivna po svoji naravi. Drugo vprašanje s tem v zvezi je, ali množica le poudari latentne agresivne težnje v posameznikih ali pa se v (agresivno) množico združujejo pretežno agresivno naravnane osebe? Zakaj tiste spone, ki držijo ljudi v mejah konvencionalnega vedenja, v povprečju odpovedo, kadar gre za množico?

Struktura množice

Množice se urejajo fizično, socialno in psihološko. Na ravni **fizične strukture** se množice velikokrat oblikujejo v prepoznavne združbe ljudi tako, da posamezni vodje, govorniki ali vplivni posamezniki ostajajo v središčih grupacij, pri čemer imajo drugi člani grupacije vizualni stik z njim in možnost neposredne komunikacije. Pri tem so govorcu običajno najbližji tisti posamezniki, ki so najbolj zainteresirani za to, kar govori oz. kar počne množica.

Množice poznajo tudi svoje **fizične meje**, ki so lahko bolj ali manj prepustne, bolj ali manj ostre. Prepustnost in ostrost meja sta odvisni od fizičnih in socialnih oz. ideoloških vzrokov. Pri tem je treba razlikovati med:

- prodiranjem od robov proti centru množice,
- priključevanjem množici na njenih robovih.

Nekatere množice ne dovoljujejo prodiranja novih oseb k središču dogajanja, pač pa le priključevanje na robovih oz. dlje od centra. Zelo zaprte množice pa odklanjajo tudi priključevanje na robovih.

Selektivnost in ekskluzivnost množic

Množica se lahko tudi na poseben način **socialno strukturira**. Lahko je socialno neselektivna ali selektivna, npr. pripušča le osebe iz določene socialne strukture (rase, nacionalnosti, istega okoliša, iste vere). Množica je lahko neposredno selektivna.

To pomeni, da so vnaprej definirani socialni kriteriji, glede na katere se množica oblikuje; npr. religiozne množice, ki združujejo ljudi določene veroizpovedi, ali delavske stavke, ki zopet združujejo delojemalce nasproti delodajalcem, dijaške demonstracije itn.

Lahko pa so množice tudi posredno socialno selektivne. Ni vnaprej definiranih socialnih kriterijev, po katerih se množica oblikuje. Ti kriteriji se oblikujejo glede na dogodek, okrog katerega se oblikuje množica – npr. gledalci, navijači športnih dogodkov so pogosto socialno selekcionirani, ali gledalci kulturnih prestižnih in dragih kulturnih dogodkov. Množice so torej lahko tudi socialno različno prepustne ali neprepustne. Prepustnost množice deluje tudi v nasprotni smeri, tako da je osebam, ki so v središču množice, nemogoče oditi iz nje (Milgram, 1974).

Meje množic so pogosto zelo pomembne pri stikih več množic, zlasti če si nasprotujejo. Ob stikih pride najprej do konflikta in do izbruhov agresije. Velikokrat se množice razidejo po prvih spopadih. Toda če se to ne zgodi, grozi razširjanje in intenziviranje spopadov.

Nekatere množice imajo lahko visoko ali nizko stopnjo »**stopljivosti**«. Množice z visoko stopnjo stopljivosti začno hitro izgubljati svojo identiteto, kadar se začno mešati z drugimi množicami (npr. množica demonstrantov, ki se pomeša z gledalci oz. drugo publiko, začne izgubljati svojo udarno moč). Skupine različnih protestnikov na ulicah so velikokrat primer množic z nizko stopljivostjo, kajti pogosto dosežejo, da se jim pridruži vse več ljudi, ki opazuje njihove manifestacije, in na ta način se njihove ideje in protesti razširjajo.

Psihološka strukturiranost množic

Množice poznajo tudi svojo **notranjo psihološko strukturo**, namreč zbiranje ljudi v različne, medsebojno bolj povezane skupine ali klike znotraj množice. To pride do izraza zlasti v konfliktnih situacijah, kjer se ena množica spopade z drugo. Tedaj se posamezne podskupine obeh množic spopadajo med seboj. Bolj ko je množica notranje organizirana, manj je spontana, bolj je izraz določenega načrta, organizacije. Toda celo v povsem spontanih množicah obstajajo ožje povezane podskupine, ki jih družijo interesne, koalicijske, prijateljske ali celo sorodstvene vezi.

Položaj posameznika se v množici lahko spreminja, npr. iz obrobnega se spremeni v središčnega, celo brez njegove volje – odvisno od dinamike dogajanja. Prav pogosta neodvisnost položaja posameznika od njegovih namer je značilnost množic. Hitro premikanje meja množic vzbuja občutek, da so sposobne »ponesti s seboj« tudi tiste, ki so sprva zgolj pasivni ali stojijo na obrobju dogajanja.

Zaradi notranje strukture množic je dogajanje v njih bolj diferencirano, kot se zdi na prvi pogled. Na prireditvi, kjer množica posluša govorca, ga nekateri zelo pazljivo poslušajo, drugi pa le napol. Tretji ga sploh ne poslušajo in ustvarijo svojo podskupinsko dinamiko; se zabavajo, pogovarjajo. Njim se zdi nemara pomembna le prisot-

nost na prireditvi, ne pa, kaj kdo govori. Četrti zopet izkoriščajo dogajanje za prodajo različnih dobrin, peti delijo letake itn.

Pomembna socialno psihološka značilnost množic je tudi **polarizacija množice**. To je proces enotnega usmerjanja pozornosti množice na isti objekt ali cilj. Npr. množica, ki vneto posluša govorca, je večinoma usmerjena k njemu, torej je močno polarizirana. Podobno se dogaja s publiko v gledališču, ki spremlja dogajanje na odru. Zaradi notranjega razlikovanja dogajanja v množici le težko nastane popolna polarizacija množice, zato je ta le bolj ali manj izrazita. Polarizacija množice je npr. večja za tiste osebe, ki so bliže središču množice, kot za one, ki so na obrobju. Prav stopnja polarizacije razlikuje množico od preproste gneče na ulici ali naključnega agregata več oseb na isti lokaciji. Z zmanjševanjem polarizacije se izgublja tudi kohezivna moč množice, množica razpada. Vpliv govorca npr. raste proporcionalno s povečevanjem polarizacije poslušalcev, ki jim govori.

Razvoj množice v nekontrolirano maso večkrat povzročajo izredne razmere, npr. ogroženost velike skupine ljudi (požar, poplava in druge nesreče). Vendar pa je ta razvoj precej odvisen še od drugih dejavnikov, npr. od gostote množice (število oseb na enoto površine), od hitrosti pretoka oseb skozi kritične točke, od socialnih norm, ki jih spoštuje večina ljudi (otroci in ženske imajo prednost), od različnih implicitnih pravil (spoštovanja reda v vrsti) itn.

Spreminjanje množic

Množice se hitro spreminjajo tako po številu kot **po delovanju in čustvovanju**. Zanimivo je, da je začetna rast množic močno odvisna od **velikosti začetnega jedra** množice. Milgramov eksperiment v New Yorku, ko so sredi mesta njegovi sodelavci zrli v neko okno, je pokazal, da se je množica oblikovala toliko prej, kolikor večje je bilo začetno jedro »opazovalcev«. Vendar pa naraščanje množice ni bilo linearno odvisno od števila začetnega jedra, npr. obseg množice je strmo naraščal, ko se je začetno jedro opazovalcev povečevalo z 1 na 5. Ko pa je začetno jedro naraščalo s 5 na 15, se je obseg množice le malo povečal (Milgram, 1974).

Z **naraščanjem množice** se razvijajo tudi novi socialno psihološki pojavi. Opazovanja različnih nemirov so pokazala, da včasih že zelo majhna jedra izzovejo množico k sodelovanju; npr. pretepi na nogometnih igriščih se običajno začno v manjših skupinah navijačev in se hitro razširijo med gledalci. Drugi avtorji menijo nasprotno, da absolutno število množice odloča o njenem vplivu. Zdi se, da je resnica nekje vmes.

O vplivu in moči množice ne odloča ne majhno ne veliko število, temveč **konsistentnost njenega ravnanja** in **jasnost ciljev množice**. Tudi **zmanjševanje množice** učinkuje na njeno strukturo; npr. večje notranje združevanje preostalih članov in **oblikovanje »zvestega jedra«**, ki ne zapušča prizorišča. Množica, ki tega združevanja ne zmore, razpade. Tako je zmanjševanje množice preizkus njene trdnosti oz. trdnosti gibanja, ki ga predstavlja.

Eden od pomembnih procesov v množici je, da vzporedno z močjo množice raste **anonimnost** posameznikov v množici. Po mnenju različnih teoretikov množic to že samo po sebi sproža **antisocialno vedenje**. Po tej domnevi posameznik v množici izgubi poleg avtonomnosti tudi **občutek osebne odgovornosti** za svoja dejanja. Toda Milgram ugotavlja, da se moramo vprašati, za kakšno anonimnost gre, oz. anonimnost glede na kaj. Tisti, ki se identificira s početjem večine v skupini, ne želi biti nujno anonimen, prej nasprotno, s tem poskuša dati svojim početjem večji pomen. Anonimen je le navzven, glede na ljudi izven množice.

2.2 Klasične teorije psihologije množic

Moscovici je v svojem delu »Čas množic« (1984) izpostavil predvsem tri pomembne teoretike psihologije množic, ki so izpostavili najpomembnejše fenomene množic: Le Bona, Tardeja in Freuda. Vse tri teorije analizirajo iracionalne, afektivno emocionalne sestavine vedenja ljudi v množici in pojav močnih množičnih vodij. Moscovici prikaže ta razvoj kot napredek v treh različnih fazah oz. s pojmi, s katerimi so poskusili že ti trije avtorji opisati in razložiti vedenje množic. Za Le Bona je to pojem **množične hipnoze**, za Tardeja **socialne sugestije** in za Freuda **identifikacije z vodjem**. Vsi trije so podali v glavnem empirično ustrezno, vendar samo delno podobo vedenja ljudi in odnosa vodja-vodeni v množicah, pri čemer vsaj za Freudov model lahko rečemo, da ima značaj kompletne psihološke teorije množic.

Psihologija množic se vseskozi sprašuje, kako rešiti osnovni paradoks psihologije množic: namreč to, da po različnih opažanjih posamezniki v množicah (često drastično) znižajo domet svojega razuma, raven zavestnosti svojega početja, vendar pa se po drugi strani množice vedno znova formirajo in se nemoteno razvijajo in transformirajo v nove idejne tokove, institucije, podjetja. Nastajajo nova umetniška dela, razvija se znanost in tehnika.

Hipnotičen vpliv množic

Po **Le Bonu** (1982) predstavljajo množice le surovo snov za oblikovanje in same iz sebe ne rodijo **reda**, temveč le **kaos**. Množice združujejo najbolj primitivno v ljudeh z najbolj konstantnim v družbi in množični vodja lahko združi oboje, kot da bi ustvaril nekakšno umetniško delo. Vodja spremeni množico v kolektivno gibanje, ki ga povezuje enotno verovanje in enotni cilji. Vodja je torej nekakšen »umetnik socialnega življenja«. Njegova umetnost je **gospostvo**. Vodja upredmeti ideje. In je skrivnost te umetnosti? Vodja uteleša idejo pred množico in množico pred idejo in obe sta vžigalna iskra njegove moči, povzema Le Bonove misli Moscovici (1984).

Moč vodje v množici ne temelji nujno na sili, temveč na nazorih, ki jih organizira. S

tem, ko vodja vzbuja v množicah vero v neko idejo ali osebo, podeseterja svojo moč. Moscovici interpretira to Le Bonovo misel s primerjavo z razmerjem jedrske energije in materije. Vera, ki jo goji množica, je zanjo to, kar je jedrska energija za materijo: najmočnejša, a najbrž tudi najstrašnejša sila, s katero razpolaga človek. Kdor ima sposobnost, da spreminja nazore v verovanje množic, ima družbeno moč, ki zmore spremeniti kopico skeptičnih posameznikov v množico prepričanih, ki jo je lahko mobilizirati in še laže voditi (Moscovici, 1984, str. 160).

Čeprav **ideje** vodijo množice, pa se množic ne da voditi z idejami. Zato so potrebni ljudje, ki zmorejo opraviti »alkemični proces« oblikovanja množice na osnovi določenih idej. To so posamezniki, ki sami rastejo iz množice, vendar prej kot drugi zapopadejo idejo, ki jih naravnost hipnotizira.

Po Le Bonu je vodja zelo pogosto prvi, ki je bil voden, prvi, ki ga je hipnotizirala ideja, katere apostol je postal kasneje. Zato je bil po Le Bonu vsak veliki vodja fanatik, ki pa je pogosto z neverjetno lahkoto vzpodbudil množice. Njegovo brezmejno samozaupanje je vžigalo podobno brezmejno zaupanje drugim ljudem. Zato velikim množičnim vodjem ne smemo podtikati **želje po moči** kot glavno gonilo. Pri njih se je namreč boj za moč poistovetil z bojem za uresničenje njihovih idej.

Tisti element, ki daje množičnemu vodji njegovo moč, in ki že od vsega začetka privlači množice, je po Le Bonu **očaranje**. To je neke vrste čar, ki ga izvaja na množico neka oseba, ideja ali delo. Ta **čar »slabi kritične sposobnosti množice** in jo napolni s **strahospoštovanjem«.** To moč je Le Bon primerjal s **hipnotično močjo**. Človek, ki ima to moč, lahko z eno samo kretnjo doseže več kot drugi s svojimi vojskami ali birokracijo. Moscovici navaja primer Gandhija, ki je z enim samim kratkim govorom pomiril razjarjeno indijsko množico.

Čar vodje pa se ne ohranja sam po sebi, temveč ga mora podpirati vrsta zunanjih znakov: od uspehov v politiki, v širjenju vere, v vojskovanju, do različnih obredov, s katerimi se v množicah utrjuje vtis povezanosti s tistim obdobjem, ko je vodja prišel do svoje moči. Čar nekaterih vodij lahko traja še po njihovi smrti, saj poznamo kar nekaj kultov velikih umrlih vodij. Res pa je, da so te kulte tudi umetno vzdrževali (spomnimo se številnih mavzolejev »velikih vodij«).

Kljub prodornosti opažanj o množicah in njihovih vodjih, pa je LeBon v svoji teoriji množičnih vodij ostal le pri tem, da je postavil domnevo o **hipnotičnem vplivu** vodij, torej je prišel do neke vrste naturalizacije voditeljskih sposobnosti in odnosa vodja-množice sploh. Ni pa uspel priti do teorije, od kod izhaja in kaj sploh je »hipnotični vpliv« vodij na množice. Poleg tega Le Bon ni posebej razlikoval spontano organizirane in dobro organizirane množice, npr. vojske, velikih institucij (cerkve, politične stranke itn.).

Drugi pomemben klasični teoretik psihologije množic je **G. Tarde**. Tarde je bil sicer predvsem sociolog, ki pa se je veliko ukvarjal tudi s povsem socialnopsihološkimi pojavi, npr. s socialnim vplivom in zlasti z vplivom množičnih komunikacij in množičnih vodij (Tarde, 1910). Tarde je **sociolog modernizacije**, podobno kot je bil malo kasneje Weber v Nemčiji. Po Tardeju modernizacija družb nezadržno napreduje kljub nemirom, revolucijam in protirevolucijam. Znanost in tehnika pospešeno spreminjata družbo in svet.

Tarde zato sicer deli mnoga Le Bonova opažanja o regresivnem vedenju množic, vendar ne deli z njim njegovega pesimizma o »vladavini množic«. Množice niso nujno regresiven pojav, prav tako vodje ne vladajo vedno zaradi svoje hipnotične moči, temveč tudi zaradi drugih sposobnosti (npr. inteligentnosti, genialnosti, znanja itn.).

Tarde je uvedel strogo razlikovanje med:

- **neurejenimi** ali **spontano nastalimi množicami**,
- **discipliniranimi**, **urejenimi množicami**.

Prve ima za **naravne** množice, druge za **umetne**. Pri tem naj bi družba prehajala od prvih k drugim tipom množic. To je zelo drzna sprememba gledanja na družbo. Do tedaj so na množice gledali kot na razpadle produkte organizacij, organiziranih skupin (družine, institucij, države). Pri Tardeju pa je obratno, organizirane skupine in množice se začenjajo pri neorganiziranih, spontanih množicah (Moscovici, 1984, str. 200). Ker pa vsako množico držijo skupaj določeni psihološki zakoni, so torej ti zakoni tudi v osnovi vseh organiziranih oblik družbe. Torej se zakoni sociologije gradijo na zakonih psihologije.

Osnovna razlika med obema vrstama množic je po Tardeju v tem, da pri **neorganiziranih, spontanih množicah** pride do znižanja individualnih sposobnosti in zavestnosti posameznikov na nizko povprečje, v **organiziranih množicah** pa naj bi vodje lahko včasih dvignili sposobnost in znanje posameznikov nad raven povprečnih posameznikov. V tem se že kaže možna produktivna vloga množičnih vodij. Vodje so po Tardeju začetniki sprememb, izumov, socialnih tvorb, zgodovine.

Moč vodij pa sloni na **sugestiji**. To je sposobnost posameznika, da s svojim vedenjem in govorom doseže prostovoljno podrejanje drugih ljudi. Množica se podreja in sledi vodji, tako kot se otroci podrejajo in sledijo očetu, učenci mojstru, povprečni umetnik genialnemu umetniku. Po Tardeju le v nekaterih množicah prihaja do znižanja individualnih človekovih sposobnosti. Od vodje je odvisno, v katero smer bo krenila množica, ali v smer regresije ali napredka.

Tudi Tarde ni ponudil kakšne sklenjene teorije o vzrokih za nastanek potrebe po posnemanju in podleganju sugestijam. Menil je, da oboje izhaja iz prirojenega atavizma in lenobe ljudi. Večini ljudi se zdi laže slediti nekomu, ki se je izkazal s svojimi odkritji ali znanjem, kot pa da bi sami iskali novo, skupaj z vsemi tveganji. Vplivni ljudje zato tako rekoč hipnotizirajo številne ljudi, ki so jim pripravljeni slediti brez

odpora. Sama družba je neko **hipnotično okolje**, kraj podob in osvobojenih avtomatizmov. Koplje se v morju iluzij, ki jih je naplavila zgodovina. Najnevarnejše so po Tardeju tiste ideje, ki nam sugerirajo, da smo jih spontano sprejeli, v resnici pa smo ravnali kot mesečniki.

Prestiž in čar množic

Tarde se ne strinja z Le Bonovim splošnim strahom pred množicami, kajti še tako velika množica brez vodje hitro izgubi svojo energijo in razpade. Množični vodje so neke vrste **izumitelji**, namreč tvorci izvirnih in izjemnih dejanj, ki jim podelijo **prestiž**. Ta prestiž nas potem privlači, tako da jih začnemo posnemati. Toda ne le, da jih posnemamo navzven, temveč tudi ponotranjimo to potrebo po **posnemanju**.

Tako prevzamejo vodje gospostvo v našem jazu in končno ta jaz lahko povsem pogoltnejo. Ko vodja dobi oblast nad tisoči ljudi, privede podobnost njihovih reakcij, uniformnost občutkov in enakost misli k vtisu kolektivne zavesti, skupinskega duha, skupne ideologije, ki zadobi samostojno življenje. Vzpostavi se pravi **socialni imitacijski stroj**. Druga stran tega je, da morajo biti tudi vodje vodeni. Vodijo pa jih njihove ideje, ideali, vera ipd. Potem ko je posameznika (vodjo) že povsem obvladala ideja, poskuša tudi sam obvladati druge ljudi. Ideje determinira voditelja. Če je bila ideja tiranska, izključujoča, potem je takšen tudi vodja.

In kaj sili vodje, ki so obsedeni s takšnimi idejami, v to, da prepričujejo množice v svoj prav? Po Tardeju so to **želje po prestižu**, po vsemogočnosti njihovih nazorov. Želja po prestižu se izraža tudi v želji po slavi, ki ji nihče ne more ubežati. **Imeti ime** je za vodje najjasnejši znak, da imajo velik vpliv na množico. Ime daje občutek gotovosti, ustvarja slavo in nesmrtnost. Vodja uživa v tem, da je prodrl v Jaz svojih oboževalcev in da obvladuje njihovo fantazijo. Tu tiči velika odvisnost vodij od množic oziroma interakcijski značaj vodenja množic. Zato morajo množični vodje nenehno proizvajati vtis, da mislijo tako kot njihovi podaniki. S tem dajejo množicam osnovo za identifikacijo z njimi, za posnemanje.

Ko vodja postane popolno **ogledalo množice**, se ta v njem prav tako lahko razpozna kot on v njej. »Kadar vojska obožuje svojega generala, obožuje samo sebe, prenaša visoko mnenje, ki ga ima ta človek o sebi, na samo sebe« (Tarde, 1910, str. 197). A vodja mora seveda gojiti visoko mero **samoobčudovanja**, da lahko ustreže potrebi množice po samoobčudovanju skozenj. Zato lahko rečemo, ugotavlja Tarde, da močan vodja utrjuje in dviga osebnost svojih pristašev, medtem ko jo slaboten vodja slabi in mehča. Zato si narodi vsake občasno zaželijo »močnega vodjo«, ki bi jim vlil energijo in **samozavest**. Seveda je to, kot kritično pripominja Moscovici, zelo nevarna iluzija. Vladavine, vezane na osebnost, res lahko za nekaj časa okrepijo samozavest ljudstva, toda ljudstvo mora to plačati s puščanjem krvi svoji časti, če ne kar s popolno izkrvavitvijo svoje časti. »Le vodje sami so bili ponosni, to pa je tudi vse!« (Moscovici, 1984, str. 223).

S potrebo po posrednem samoobožev anju ljudstva je pogosto povezan tudi **despotizem in teror** močnih množičnih vodij. Toda zanimivo je, da ljudje na splošno tega terorja vodjem ne zamerijo. Nasprotno, zdi se, da lahko celo poveča njihovo priljubljenost med običajnimi ljudmi. Moscovici navaja primere Hitlerja in zlasti Stalina. Teror oblasti, če seveda ni okupatorska, sploh ni možen brez prostovoljnega sodelovanja množic. Dokaz, da takšni despotski vodje res uživajo veliko podporo ljudstva, so tudi dogodki ob njihovi smrti. Moscovici navaja med drugim primer Stalinove, Maove in Titove smrti. Povsod so množice iskreno žalovale za njimi in njihov predsmrtni boj so ljudje spremljali z vso pretresenostjo (Moscovici, 1984, str. 225).

Ljudje težko prenesejo praznino, ki nastopi ob odhodu »velikega voditelja«, ki so ga dolgo ljubili. Občutek praznine lahko pri ljudeh povzroči, da se uprejo naslednikom in nekdanjim najzvestejšim prijateljem preminulega voditelja. Vsi mali vodje, ki ne morejo nadomestiti velikega, postanejo sedaj naenkrat odgovorni za zločine vodje pa tudi za njegovo smrt.

Množična psihologija in analiza jaza

Tretji mojster psihologije množic, ki zaokroža do sedaj povedano, je **Freud** (1921, 1981). Predvsem je podal zgodovinskogenetsko razlago nastanka gona po oboževanju in njegove temne povezave z nasiljem. Freud uvede nov teoretski pojem, s katerim pomaga razjasniti nezavedne procese oboževanja vodij. To je **mehanizem identifikacije** posameznika z nekom, ki velja za reprezentanta njegovega **ideal-jaza**.

Freud razvije idejo o libidinoznem (erotskem) značaju vezanosti posameznika z množico in z vodjem. Libido je za Freuda substanca duševnosti, pa tudi sila, ki druži množice in zagotavlja njihovo povezanost. Je sprožilec sugestije in hipnotične navezave posameznika na vodjo. Teoretsko to strast posameznika za oboževanjem (sebe in drugih) izvaja iz njegovega **narcizma**, ljubezni do sebe, ki ga zaslepi in ga naredi neobčutljivega za želje drugih in netolerantnega do vsega, kar ni on sam.

Narcizem pomeni odklanjanje prenosa libida na druge objekte izven sebe. Tedaj **samoobčudovanje** in samocenjenje narasteta do nečimrnosti. Telo in lasten jaz nam postaneta izključna predmeta ljubezni. Vendar se lahko narcistični (samo)odnos razširi tudi navzven, npr. v ljubezen do vsega, kar se nam zdi »naše« (naš športni klub, naše mesto, narod, stranka itn.). Komplement tem strastnim simpatijam do vsega »našega« so antipatije do »tujega«.

Karizma vodje

Vodje množice so po tej teoriji osebe, ki lahko **ljubijo le same sebe**. To je morda razlog njihovega občutka nadmoči in tega, da verjamejo izključno v svoje lastne sposobnosti in ideje. Pri vodji se potrjuje narcizem celo v najbolj neugodnih pogojih. Ve-

liko **samoljubje** mu omogoča, da preživi celo brez ljubezni drugih, če ti pač niso na voljo. Druge ljudi ljubi le toliko, kolikor to ustreza njegovim lastnim potrebam. Po Freudu se takšni narcistični vodje ne boje zavračanja drugih ljudi (prijateljev, znancev, kolegov...). Nasprotje med množico in vodjem potemtakem po Freudu lahko izrazimo takole: vodje ljubijo sami sebe, ne da bi ljubili druge, medtem ko posamezniki v množicah ljubijo druge, ne da bi zmogli ljubiti sami sebe.

Pogosto takšni vodje tožijo zaradi osamljenosti, ki jim jo je prineslo vladanje. Vendar je to samoprevara, kajti osamljenost ni posledica vodilnega položaja, temveč nasprotno, do tega položaja so se prikopali zaradi svoje sposobnosti in da ustrežejo sami sebi, brez upoštevanja drugih, in da te druge celo prezirajo.

Ta dejstva pojasnjujejo tudi, zakaj posamezniki v množici izgubljajo samostojnost in samoobvladovanje. Vzrok je ta, da se v množici sprožijo **afektivne vezi**. Ljudje so tako rekoč z vseh strani preplavljeni z njimi. Tedaj tudi v sebi popustijo pred lastnim **navalom čustev**. To jim prepreči dajanje neodvisnih sodb in sploh avtonomno intelektualno dejavnost. Mešati se začno nasprotujoča si čustva, ljubezen in sovraštvo. Tedaj pred našimi očmi prične oživljati arhajska preteklost. Dogaja se regresija duševnosti na zgodnjo stopnjo, kot pri divjakih in otrocih, je pisal Freud (Freud, 1981). Tedaj začno posamezniki v množici iskati točko, na katero bi lahko oprli svoje libidinozne fantazme. Osnovni proces je **identifikacija posameznika z vodjo**, ki predstavlja (nezavedno) za vsakega posameznika njegov lastni ideal jaza (nadjaza).

Zdi se, kot da bi vsak **karizmatični vodja**, torej vodja s prestižem in avro voditelja, utelešal že znan vzorec vedenja, kot da samo ponavljamo zgodovino. Zdi se tudi, da vsak vodja v sebi združuje oboje: ubitega očeta (tirana) in njegovega morilca (sina) – v skladu s Freudovo teorijo o **umoru praočeta in krivdi sinov** kot izvoru kulture. Karizmatični vodja torej je obenem pobožanstvena podoba očeta in slika heroičnega posameznika, upornega sina. Takega vodjo priznavajo množice. Kot tak vleče k sebi tako čustva ljubečega občudovanja kot tudi strah pred izbruhom grozot in nasilja, ki spominjajo na »umor očeta« v prahordi.

Vodja je tako nad množico (podoba očeta) kot tudi eden izmed članov množice (podoba sina). Tako so tudi danes mnogi vodje posestniki vseh moči in obenem izbrani predstavniki ljudstva. Karizma vodje predstavlja **soglasje nasprotij** (coincidentia oppositorum) v isti osebi. Ta protislovnost vodje je tudi osnova za njegovo nezadržno privlačnost. Moscovici meni, da gre pri Freudu za pomembno konstrukcijo, ki nagovarja neko resničnost (potlačeno resničnost), namreč, da družba sloni na prvotnem nasilju vladarjev in prav tako prvotnem uporu vladanih, vse skupaj pa nujno vsebuje spomin na potlačeni zločin. Vsaka revolucija, vsak upor v novem veku ponazarja paradoks »umora očeta, ki živi (ponovno vstane) naprej v sinovih-morilcih«. Freudova hipoteza morda ni fizično dejstvo, je pa duševno dejstvo, meni Moscovici (Moscovici, 1984, str. 390).

Po Moscoviciju je to trenutno še najboljša hipoteza, ki jo imamo za razlago množično-psiholoških pojavov in psihološkega funkcioniranja družbe sploh. Moscovici tako povzame ideje klasične psihologije množic in brani relevantnost te psihologije

za sedanjost. S tem postavi tradicijo psihologije množic v sodobni zgodovinski kontekst. Čeprav se na prvi pogled zdi, da je psihologija množic, kot so jo razvijali njeni klasiki, danes zastarela, da je znanstveno nevzdržna disciplina psihologije, pa se po Moscoviciju ta vtis po natančnejši analizi izkaže napačnega.

ČAS MNOŽIC

Problemi, ki jih je osvetlila psihologija množic, so izjemno pomembni za prakso (socialne) psihologije in pomembnejši kot številni drugi problemi humanističnih ved.

Hipoteze tradicionalne psihologije množic se zdijo fantastične, morda nevzdržne, a le, če jih vzamemo v njihovi »grobi« obliki. Če pa jih ustrezno reformuliramo, in to tako, da prikažemo notranjo koherenco, postanejo daljnosežne in upravičene. Skoraj mitološko podajanje hipotez v tradicionalni psihologiji množic ni ovira znanstvenemu spoznanju, meni Moscovici, saj vemo, da so bili prav miti začetek vseh znanosti. Seveda, če so miti vsebovali tudi zrno resnice. Prav to vlogo »**psihološkega mita**« naj bi imela po Moscoviciju psihologija množic (Moscovici, 1984, str. 480).

Moscovici se seveda zaveda meja hipotez v psihologijah množic Le Bona, Tardeja in Freuda. Te psihologije so povsem zanemarile ekonomske in druge družbene dejavnike. Še več, trudile so se dokazati, da za razlago vedenja množic ne potrebujemo znanja o tem, kakšnim družbenim slojem in kakšni kulturi pripadajo njihovi člani. To je gotovo neupravičena **redukcija**. Psihologija množic je težila tudi k temu, da bi zmanjšala intelektualno in človeško vrednost množic. Te prenagljene sodbe so odveč, so škodljive, zato jih je treba zavrniti.

Psihologije množic ne smemo obtoževati zato, ker je (pravilno) napovedala vzpon moči množičnih vodij v času, ko v to nihče ni verjel. Res je, da težko prenesemo način, na katerega je predstavila te napovedi. Zdi se, kot da je spodkopala naše zaupanje v prihodnost, katere skupni gospodarji (naj) bi bili. Kajti vse tisto, kar nam pomenita napredek in demokracija, npr. pritekanje ljudi v mesta, porast komunikacijskih in proizvodnih sredstev, po teoriji psihologije množic vodi v razcvet avtoritete in njene koncentracije v rokah posameznikov. Po Moscoviciju se lahko celo vprašamo, ali se niso uresničile celo najbolj dvomljive napovedi psihologije množic o bodočnosti.

Tako smo pred dilemo: ali je res (kot ugotavlja psihologija množic), da množični vodje revolucionirajo moč v obdobju množic, ali pa obstaja kakšna druga alternativa, kakšna čista demokracija. Vendar odgovora na to vprašanje ne bomo našli tako, da bi še enkrat prehodili zgodovinsko pot in znova našli demokracijo v njeni osvobajajoči obliki. Ustvariti moramo torej **nove oblike demokracije**, ki pa zavestno upoštevajo moč vodij in imajo sredstva proti njej.

Po Moscoviciju so delne sestavine tovrstne demokracije na nek način znane: postavljanje moči države pod moč izbranih predstavnikov ljudstva, vzpostavitev **avtonomije posameznikov** (in manjšin sploh), ločevanje zasebnega od javnega življe-

nja, **omejevanje moči medijev**, da bi tako zagotovili prostor za dialog in družbeno konverzacijo, ohranjanje socialne pravičnosti itn.

2.3 Psihološki učinki množičnih medijev

Komuniciranje je družbeni proces. Če spremenimo njegove oblike in sredstva, se bodo spremenile oblike združevanja ljudi, oblike socialne moči. Sredstva množičnega komuniciranja niso le sredstvo v rokah vladajočih sil, kot se glasi popularno mnenje, temveč pogosto sama vsilijo svoja pravila onim, ki imajo moč. Spomnimo se le na velike spremembe, ki jih je v političnem in družbenem življenju uvedel pojav radia, kasneje TV. V eni sami generaciji se je temeljito spremenil ton in način govora, povečali so se spopadi na radiu in televiziji za čas, namenjen predstavitvam političnih strank, politikov in drugih vplivnih osebnosti.

Že začetniki psihologije in sociologije komuniciranja so opozarjali na zgodovinsko dejstvo, da vsakemu tipu komuniciranja ustreza specifični tip družbenosti.

Tradicionalni **ustni komunikaciji** ustreza npr. **spontana množica ljudi** ali pa množica, ki jo usmerja vodja s svojo neposredno prisotnostjo in karizmo. **Moderni komunikaciji**, ki jo obvladujejo tisk, radio in TV, pa ustreza **javnost**.

Publicisti kot novi mnenjski vodje

Tudi tip mnenjskih vodij se je spremenil. **Sodobni mnenjski vodje** so pravzaprav publicisti, ki ustvarjajo javno mnenje. Formalni politični voditelji in druge vplivne osebnosti se lahko uveljavijo šele skozi medije množičnega komuniciranja. Ti jim ustvarjajo ali pa uničijo vpliv, karizmo itn. Toda pri tem imajo zopet odločilno vlogo novinarji oziroma vsi tisti ljudje, ki sporočajo o dogodkih in komentirajo v sredstvih množičnega komuniciranja. Zato skuša vsaka oblast kolikor se le da nadzorovati novinarje ali imeti močan vpliv nanje.

Razvoj komunikacijskih sredstev tudi bistveno določa način druženja ljudi in metode za socialno primerjavo, socialno sugestijo, kakor tudi kanale za prepričevanje, s katerimi se dosega oblikovanje in spreminjanje stališč. Tako lahko govorimo o zgodovini komuniciranja v povezavi z zgodovino oblik druženja, socialne izmenjave in prepričevanja.

Pogovor kot primarna oblika komuniciranja

Prvotna oblika množičnega komuniciranja je **pogovor-konverzacija**. Pogovor ni samo dvo-govor, temveč pomeni izmenjavo gest, pogledov, modifikacij glasu itn. Po-

govor daje osebam, ki v njem sodelujejo, posebno atmosfero, šarm. Najprimarnejša oblika pogovora je tista, ki poteka zgolj iz **veselja nad samim pogovorom**, neobvezni pogovor, ki vključuje veliko radosti, zvitosti, veselja nad pogovorom. Opisana neposredna konverzacija je najmočnejši dejavnik socialne interakcije, prenašanja občutkov, čustev, sugestij, idej, načinov delovanja od osebe do osebe. Osebe v pogovoru delujejo druga na drugo iz največje bližine, sporočajo ne le skozi govor, temveč z vsem svojim telesom. Še danes pravimo, da dober **sogovornik šarmira** druge ljudi in si pod tem predstavljamo neke vrste čar, s katerim deluje na ljudi v pogovoru.

Pogovor je egalitaren, saj ne trpi poudarjanja statusnih razlik, odnosov avtoritet, sile itn. Pravi pogovor zahteva recipročnost v socialnem vplivu. Novoveška kultura se odlikuje po tem, da ljubi posebne prostore, namenjene pogovoru, **salone**. Prav v salonih se je začelo oblikovati »**meščansko« javno mnenje,** kot je ugotavljal Habermas (1988). Saloni so bili vezni člen med kulturo, ki jo obvladuje konverzacija kot dominantni tip komuniciranja, in kulturo množičnih komunikacij, ki jo poznamo danes. V sodobnih družbah so salone značilno zamenjale dnevne sobe, kjer največkrat »kraljuje« TV, videonaprave, HI-FI tehnika in drugi proizvodi zabavne industrije. Te spremembe odražajo **umik konverzacije** pred drugimi oblikami družbenega komuniciranja.

Obstaja tesna povezava med prisotnostjo in **svobodo konverzacije** ter **demokracijo v družbi**. Ni naključje, da je vsaka despotija poskušala nadzorovati konverzacijo, jo ovirati, kanalizirati itn. Zato je potrebovala agente, prisluškovalne naprave, grožnje ljudem za neprimerne misli, izrečene v zasebnih pogovorih, itn. Diktature poskušajo ustvariti **obči molk**. Tudi splošna volilna pravica ne pripomore veliko k demokraciji v družbi, kjer uspeva vladajočim silam nekako ustvariti obči molk, katerega osnova je zlasti **molk v zasebni sferi**, umik konverzacije.

Primer tega je tudi moč množičnih komunikacij, ki prodirajo v zasebno sfero, preprečujejo medsebojni razgovor celo med člani družine, saj namesto razgovora vsiljujejo surogat »skupnega« gledanja TV, videa ipd. medijev. Niti ne zavedamo se, kako se s temi sredstvi veliko uspešneje kot s še tako močno diktaturo in neposrednim nadzorom ustvarja »splošni molk« in s tem odvisnost od oblasti, ki obvladuje medije. Moscovici (1984) zato pravi, da bi bil lahko danes merilo za demokratičnost in svobodo v neki družbi, ali v njej govorimo zato, ker radi govorimo, ali pa govorimo le zato, ker moramo (zaradi nečesa) govoriti, sicer pa molčimo.

Množični mediji in nova razdružena množica

Uvedba **tiska** je bila prva oblika množičnega komuniciranja v modernih družbah. Sicer smo že pred uvedbo tiska poznali moč pisane besede, npr. izmenjavo pisem, pošiljanje poslanic, razglasov ljudstvom, vernikom, vojakom itn. Tudi obiskovanje gledališč, branje romanov je imelo podobno vlogo širjenja pisane komunikacije in navajanja ljudi nanjo. S pisano besedo se je širil krog »partnerjev v pogovoru«, začelo se

je oblikovati javno mnenje. Vendar je uvedba časopisov odločno presegla vse tovrstne oblike komunikacije.

Ta sprememba je podobna spremembi v oborožitvi: prehod od loka k puškam. Takrat je **pisna komunikacija** iz »stranske oblike« komunikacije postala glavna. Pri tem je moč dnevnega tiska posrkala vase vse druge oblike pisane besede, izkoristila jih je za svojo krepitev. Moč tiska je pravzaprav neznansko pomnožena sposobnost (moč) **prenosa misli na daljavo**. In to je v moderni družbi večja revolucija kot prenos energije na daljavo – sicer pa je že mišljenje socialna moč na daljavo.

Zdi se, kot da je bralec časopisa bolj svoboden od pripadnika množice, saj lahko bralec sam pri sebi svobodno razmisli o prebranem, poleg tega lahko izbira med različnimi časopisi. Vendar to ni nujno, oziroma praviloma sploh ni tako. Bralec časopisa je dan za dnem izpostavljen dražljajem. Navaja se na to, da sprejema informacije le od določenih novinarjev in določenih časopisov, ki so mu najljubši. Pri tem postane nevede lahkoveren in izjemno vodljiv. **Bralska javnost**, ki se običajno zbere vsako jutro k svojemu »obredu,« je pravzaprav zopet množica, v kateri ljudje izgubljajo svojo avtonomnost in individualnost, in to pod vtisom zelo individualnega početja – zasebnega branja jutranjega časopisa. Bralci se nevede spreminjajo v množico pokornih avtomatov, dajo se »hipnotizirati« v svojih kabinetih, kuhinjah in dnevnih sobah, pa sploh ne opazijo hipnotizerja.

Psihološka moč medijev

Moč medijev se poveča v dobah družbenih kriz. Tedaj tudi politični voditelji pozorno in velikokrat s strahom čakajo, kaj bo o njih in sploh o družbenih razmerah prineslo novega dnevno časopisje. Opraviti imamo torej tako z močjo oblasti, ki skuša sebi podrediti tisk, kot tudi z močjo tiska, ki spravlja v stisko oblast. Dnevne vesti postanejo zamenjava za realnost.

Hkrati z uvedbo dnevnega časopisja, kasneje radia in TV, se je progresivno zmanjševal vpliv pogovora kot oblike družbenega komuniciranja. Najprej je izginila **konverzacija iz javnosti** (iz kavarn, gledališč itn.). Umaknila se je v **zasebnost**, toda uvedba radia in TV jo izrinja tudi od tam. Množična komunikacijska sredstva sicer ponovno združujejo posameznike v javnosti, vendar jih združujejo kot izolirane posameznike, ki so izpostavljeni **enosmernemu komuniciranju**. Prav to dela »javnost« za novo vrsto množice. Manko konverzacije nadomešča tisk z različnimi oblikami fiktivnega pogovora, npr. pisma bralcev in polemike, a to ne odpravlja glavne izgube.

Vpliv medijev je **dvostopenjski**. Najprej gre za **neposredni vpliv** na bralce/poslušalce/gledalce. Bralci, poslušalci ali gledalci so potencialni sogovorniki v medosebnih pogovorih. Nato pa sledi **posredni vpliv** medijev skozi nadaljnje pogovore (če do njih pride) bralcev, poslušalcev in gledalcev. V teh pogovorih se še poglablja vpliv medijev, saj občinstvo razpravlja o temah, ki jih sugerirajo mediji, in tudi na načine,

kot jih le-ti podajajo in sugerirajo.

Mediji ne spreminjajo neposredno stališč prejemnikov sporočil, temveč se to zgodi šele potem, ko te osebe preverjajo svoja mnenja v referenčnih skupinah (družina, krog prijateljev, sodelavcev). Tu se vidi, da množični mediji že v načelu ne morejo izriniti konverzacije, nasprotno, ta še vedno ostaja pogoj njihovega vpliva. Le da sedaj nastopa sekundarno oziroma je vedno že obarvana s predhodno obdelavo medijev. **Odvisnost javnosti od medijev** se lahko pri posameznikih spreminja v pravo **zasvojenost**. Odvisni postanemo od lepo oblikovanih sporočil tako kot od zdravil. Z njimi sprejemamo nujno dnevno dozo sugestij, ki praviloma dosegajo tisto stanje obvladanosti, ki jo od ljudi pričakujejo njihovi gospodarji.

Interakcija na daljavo

Mediji torej povzročijo zamenjavo »**združenih množic**« z »**razdruženo množico**« – **javnostjo**. Kljub tej difuziji pa mediji dosežejo **prenos določenih sugestij** k posameznikom prav tako uspešno ali še bolj, kot se to dogaja z množično sugestijo in posnemanjem v vidnih množicah. Ljudje postajamo pripadniki množice, ki je nevidna, ker je vseprisotna. To je nematerialna, raztresena, **domestificirana** množica, pravi Moscovici (1984). Pravzaprav imamo nekaj takšnih množic: množica gledalcev, množica poslušalcev, množica bralcev. Vsak ostaja doma, a vendar so vsi skupaj. Vsak se zdi drugačen od drugega, a vendar so drug drugemu podobni. Razsuta množica je tisto resnično novo v sodobnih družbah, ne pa občasno uporne množice na cestah, v mestih itn., ki se jih bojijo drugi avtorji psihologije množic. Zato bi bilo danes pravilneje govoriti o **psihologiji javnosti** kot o psihologiji množic.

To pomeni, da so psihični učinki naravnih množic in javnosti zelo podobni. V obeh primerih se zapremo pred razumom, obvlada nas strast sledenja sprejetim sporočilom, odprti smo za vsakovrstne sugestije. V obeh primerih gojimo enake iluzije vsemoči, pripravljeni smo na enako pretiravanje v sodbah in emocijah, podlegamo enakim občutkom sile in sovraštva, prav tako, kot bi bili pravkar na ulici ali kje drugje zbrani v veliko množico, ki posluša svojega vodjo.

Razlika je predvsem v tem, kako se vzpostavi množična sugestija: ali z **interakcijo na bližino** (v množici na trgu vsakdo opazuje in posnema druge ljudi poleg sebe) ali z **interakcijo na daljavo** (z močjo medijev). Res pa je, da je stoletna praksa urjenja »biti množica«, ki je bila zlasti značilna za ljudi velikih mest, podlaga, da smo postali dojemljivi za »sugestijo na daljavo«.

Javnosti se teže aktivirajo kot množice, kajti fizična oddaljenost posameznikov je gotovo težava, ki jo je treba premagati.

Vendar pa lahko množice, ki so nastale z vplivom medijev in zaradi njega, veliko bolj daljnosežno in globlje posežejo v družbeno življenje kot spontane množice. Pri spontanih množicah imamo **čutno posredovano sugestijo** za glavno socialnopsihološko vodilo, pri javnostih pa gre za **intelektualno posredovano sugestijo**. Vendar pa je po drugi strani pri javnostih moč vere v različne ideje – ne glede na njihov izvor in zanesljivost – precej večja kot pri spontanih množicah, ki delujejo bolj na emocionalno-afektivni podlagi (Moscovici, 1984).

Posameznik v javnosti kljub svoji osamljenosti podlega vplivu množičnosti, namreč s tem, ko ve, da isti medij posluša, bere in gleda veliko število ljudi. Torej na posameznika ne vpliva neposredno časopis, oddaja na radiu, na TV, ali določeni novinar, temveč vplivajo nanj »**implicitno prisotni drugi**«, za katere domneva, da prav tako berejo, poslušajo ali gledajo isto stvar. Prav velika razširjenost medija pomeni prejemniku znak njegove univerzalnosti in s tem pravilnosti tega, kar sprejema. Zato se mediji borijo za čim večje občinstvo. Ko nek medij doseže določeno število prejemnikov, se tako rekoč spontano razširja njegov vpliv in s tem vpliv tistih, ki v njem objavljajo svoja sporočila.

Pred leti so številni raziskovalci še menili, da imajo mediji relativno majhen vpliv na mnenja prejemnikov sporočil, in to zato, ker prejemniki običajno selektivno izbirajo vesti. Ljudje torej na splošno podlegajo tistim medijskim vplivom, ki so najbliže njihovim stališčem in utrjujejo ta stališča. Danes raziskave kažejo, da to velja le za kratkoročno izpostavljenost medijem, namreč za vplive posameznih oddaj, ne pa za vplive daljših oddaj, serij ipd.

V longitudinalni raziskavi je Milburn pokazal, kako je neka triletna kampanja na TV za obrambo pred obolenji srca signifikantno povečala znanje gledalcev o zdravju in pri tem ni bilo znakov, da bi bil ta vpliv odvisen od selekcije gledalcev.

Mediji vplivajo predvsem tako, da usmerjajo ljudi, o čem naj razmišljajo, ne pa, kako naj o tem razmišljajo (Milburn, 1991). Ta učinek je Milburn poimenoval **postavljanje na dnevni red** (agenda setting). Mediji naj bi učinkovali predvsem s tem, da postavljajo določene teme na dnevni red razprav javnosti. Obstajajo številne raziskave o ujemanju pozornosti javnega mnenja in medijev v istem času.

2.4 PSIHOLOGIJA SOCIALNIH GIBANJ

Posebna oblika kolektivnega vedenja ljudi, ki je sorodno nastajanju množic in neformalnih skupin, so **socialna gibanja**. To so skupinska prizadevanja ljudi, da dosežejo določene družbene cilje ali spremembe. Od dobro oblikovanih skupin se

razlikujejo po **fluidni socialni strukturi** in po prav tako fluidni in pogosto površinski socialni interakciji med člani. Gre torej predvsem za **kolektivni happening**, ne za oblikovanje skupin.

Sherifova definirata socialna gibanja kot ponavljajoči se vzorec poskusov za doseganje spremembe v družbi s pomočjo razglasov, literature, zborovanj in neposredne socialne akcije, ki so ga izzvali nemiri, nezadovoljstvo ali aspiracije pri večjem številu ljudi (Sherif, Sherif, 1969).

Pri socialnih gibanjih gre redko za dejavnosti posebej določenih skupin, pač pa bolj za kolektivni, skupinski okvir, v katerega se začasno vključujejo različni posamezniki ali skupine.

Združevanje v socialna gibanja je redko jasno definirano, kar pomeni, da posamezniki ali skupine vanje lahko prosto vstopajo in izstopajo, ne da bi to nujno prizadelo socialna gibanja. Oblikovanje množice je lahko primer socialnega gibanja, če množica doseže določeno trajnost in če stremi k socialnim ciljem, ki presegajo trenutno (začetno) situacijo, v kateri nastaja množica. Posamezna demonstracija ali množični protest npr. še ni nujno socialno gibanje, je lahko le enkraten množičen pojav. Če pa se ponavlja in naprej oblikuje, potem preraste v socialno gibanje.

Slika 42: Primer demonstracij (Foto I. Modic, fotodokumentacija Dela)



Nekatera gibanja so **organizirana** (npr. revolucionarna gibanja), druga so modeli čiste demokracije ali anarhije. Gibanja so lahko geografsko in krajevno locirana, lahko pa so geografsko in krajevno difuzna. Nekatera se hitro izčrpajo in izginejo, druga prerastejo v trajne organizacije.

Cilji socialnih gibanj

Tudi po svojih **družbenih ciljih** se različna gibanja med seboj močno razlikujejo. Med njimi najdemo vse od **restavracijskih** do **prevratniških** ali **prenovitvenih ciljev** in gibanj. Njihova začetna podoba pogosto vara, saj navidezno majhne skupine marginalcev lahko sčasoma izzovejo velikanske družbene prevrate. Pomislimo samo na gibanje prvih kristjanov v rimskem imperiju, gibanje ruskih revolucionarjev pred oktobrsko revolucijo, gibanje nekaterih brezposelnih nemških vojnih veteranov, zbranih okrog histeričnega vodje, ki je preraslo v nacionalistično gibanje in sprožilo svetovno vojno.

To pomeni, da uspeh socialnih gibanj ni odvisen od njihove velikosti, organiziranosti, od kvalitete vodij ali od izdelanosti njihovih idej in ciljev, temveč bolj od tega, koliko uspejo izraziti nazore, čustva, strahove, skrbi, zavisti in upanja velikega števila ljudi, ki se sprva ne vključujejo v gibanje, vendar kasneje prevzemajo njegove ideje in cilje, in od tega, koliko so gibanja postala orodje za rešitev široko razprostranjenih družbenih problemov.

Socialna gibanja je težko objektivno označiti, saj so tako njihove samooznake kot oznake, ki jim jih daje okolje oz. družba, vrednostno nabite, ideološke in stereotipne. Velikokrat so deležna stigmatizacij s strani večinske družbe ali dominantnih skupin. Označevanje socialnih gibanj za racionalna ali iracionalna je najprej odvisno od socialnega mesta govorca in ocenjevalca in od njegovih stereotipov in šele potem od stvarnih značilnosti gibanj. Ker mnoga gibanja šele sčasoma pokažejo svoj pravi obraz, so njihove oznake in karakteristike začasne in partikularne, prav tako, kot je **»začasna« njihova narava**.

Podobno kot **označevanje in vrednotenje** gibanj niha tudi označevanje njihovih članov. Za nasprotnike in konservativno usmerjene opazovalce gibanja bodo npr. zastopniki civilnodružbenih gibanj nevarni brezdelneži, ki preganjajo svoj prosti čas. Za pristaše socialnih gibanj pa so to predani, nesebični aktivisti za nove družbene razmere.

> Zanimivo je, da pregled karakterizacij različnih revolucionarjev v javnosti v zadnjih dvesto letih pokaže velike podobnosti. Večinska družba jih je ponavadi predstavljala kot oguljene, neobrite, zapite, glasno govoreče, ljubitelje improviziranih govorov, ščuvalce proti režimu, pripravljene na nasilje in obenem prestrašene od nasilja.
>
> Toda tudi nasprotne pozitivne oznake niso bile nič manj enostranske. Revolucijam naklonjeni interpreti so jih označevali vedno kot trdne, krepke, moralno-etično neoporečne in vzvišene, altruistične, inteligentne in izobražene, stroge in obenem prijazne itn.

Objektivnejši pogled bi dejansko našel oporo za obe vrsti oznak, saj se v socialna gibanja združujejo ljudje s kar najbolj različnimi osebnimi in socialnimi značilnostmi.

Res pa je, da so pri posameznih socialnih gibanjih določene **osebnostne značilnosti** članov dostikrat bolj poudarjene; npr. **avtoritarnost** pri nacionalističnih in ekstremističnih desnih ali levih gibanjih, **emocionalna zmeda** pri pripadnikih religioznih sekt itn., **igrivost in nekonformnost** pri mladinskih socialnih gibanjih.

Podobno v različnih gibanjih izstopijo določene **socialne značilnosti** – člani kontrakulturnih gibanj šestdesetih in sedemdesetih let so bili v glavnem dijaki in študentje srednjega razreda. Na splošno pa ne moremo reči, da so člani socialnih gibanj fanatiki ali kakšni posebni navdušenci za stvar, ki jo zastopa gibanje. So le ljudje, ki želijo s svojo dejavnostjo v njih premostiti prepad med svojimi aspiracijami in pogosto **netolerantno stvarnostjo**.

NASTANEK SOCIALNIH GIBANJ

Zanimivo je, da so povodi za nastanek socialnih gibanj pogosto navidez marginalni. Tako npr. slabe bivalne razmere revnih slojev, pomanjkanje zaposlitvenih možnosti, neustrezna medicinska oskrba zelo redko izzovejo socialni protest ali socialna gibanja za spremembo razmer. Ljudi bolj izzivajo **življenjska negotovost**, nesoglasja v okolju, pritisk anonimnosti, socialna anomija, poniževanja s strani pripadnikov dominantnih skupin ali oblastnih ustanov.

To pomeni, da bolj izzivajo tiste problemske situacije, ki označujejo življenjski in kulturni slog, **simbolno mrežo**, v katero je vpet socialni svet prizadetih skupin, in ki poudarjajo določene čustvene odzive, kot pa tiste situacije, ki so objektivno gledano **primarni problemi** prizadetih skupin. To je razumljivo. Šele tedaj, ko se socialni problemi kanalizirajo skozi mrežo socialnih pomenov in simbolov, ko najdejo svoj **čustveni izraz**, se jih ljudje sploh zavejo kot problemov. Ob njih začno razvijati **neugodno socialno primerjavo** zase in doživljati občutke relativne **socialne prikrajšanosti**.

> Vendar samo doživljanje določene krizne problemske situacije ni dovolj za nastanek socialnega gibanja. Potrebno je še, da ljudje razumejo ta problem kot rešljiv in kot nujno rešljiv. Dokler npr. podrejeni dojemajo svojo bedno usodo kot božjo voljo ali kot posledico svoje usode, ne bo prišlo do socialnih gibanj in protestov. Prav tako takšnih gibanj ni bilo npr. v nemških ali stalinističnih taboriščih, kjer sploh ni bilo možnosti za spremembo.
>
> Torej so aktivisti socialnega gibanja ljudje, ki se soočajo z določenimi družbenimi deficiti, ki jih sami doživljajo kot krizne in obenem kot odpravljive. Končno morajo imeti potrebo po tem, da se osebno zavzamejo za rešitev problemov. Ko so ti pogoji izpolnjeni, govorimo o tem, da je posameznik dovzeten za določeno socialno gibanje.

Čeprav se socialna gibanja lahko začnejo ob takšnih, »postranskih« povodih, pa v svojem razvoju lahko kaj hitro zajamejo celotno problemsko polje in zato zaostrijo in posplošijo svoje zahteve. Zaradi relativne posrednosti in oddaljenosti problemov, ki

izzovejo socialna gibanja, se lahko določenemu socialnemu gibanju pridružijo tudi osebe, ki dejansko, po svojem socialnem izvoru in po svoji mentaliteti ne sodijo vanj, npr. meščanski intelektualci, ki se pridružijo gverilskim ali uporniškim skupinam, mladi srednjega razreda, ki se pridružijo skupinam mladinske kulture nižjih slojev itn.

Relativna prikrajšanost in iskanje alternativnih rešitev

Sherifova (1969) navajata tri glavne **motivacijske izvore** za vključitev posameznika v socialno gibanje:

- **socialna odtujitev**,
- **relativna prikrajšanost** (deprivacija),
- **pomanjkanje socialnih norm** in konflikt norm.

Odtujitev pomeni nezadovoljstvo posameznika s socialnimi razmerami, zavračanje zvestobe obstoječim avoritetam in strukturam oblasti. **Relativna prikrajšanost** pomeni občuteno razliko med dejanskimi dosežki in pričakovanji posameznika. **Odsotnost norm** in **konflikt norm** pa pomeni stanje, ko se ljudje zaradi razočaranja nad družbenimi razmerami distancirajo od norm, ki so jim do tedaj sledili, in začno iskati nove socialne norme in vrednote.

Posamezniki, ki čutijo konflikt norm ali odsotnost norm, postanejo bolj dojemljivi za predloge alternativnih rešitev, ki jih ponujajo drugi ljudje, zlasti če spadajo k isti socialni skupini kot oni sami (sedijo v istem čolnu) ali če jih predlagajo voditelji, ki jim zaupajo. Sherifova pravita temu stanju »**zvišana sugestibilnost**«.

Artikulacija problemske situacije

Dovzetnost za določeno socialno gibanje izvira torej iz **nezadovoljstva** posameznika s konvencionalno družbo, v njegovem nemiru in nepotrpežljivosti z izvori njegovega nezadovoljstva. Dovzetnost variira od rahlega odpora do nepravičnih razmer (npr. prenizkih plač) in rahle simpatije za gibanje do **ekstremne sugestibilnosti** in lahkovernosti, s katero nekdo sprejema ideje določenega socialnega gibanja. Glede na **raven dovzetnosti** se posameznik tudi angažira v gibanju. Rahel interes se kaže le v **občasnem sodelovanju**, občasnem prebiranju literature, ki jo producira gibanje ipd., močan interes pa v **popolni identifikaciji** z dejavnostjo in cilji gibanja, s fanatizmom in težnjo k vidnejšim položajem v gibanju.

Problemska situacija le vzpodbudi dovzetnost za socialno gibanje pri prizadetih osebah. Toda šele artikulacija te dovzetnosti v psihološki poziv za spremembo udejanji to dovzetnost, tako da se začne širiti določeno socialno gibanje. Na ta psihološki poziv se najprej odzovejo posamezniki, ki so bodisi bolj prizadeti ali bolj seznanjeni s problemom ali bolj **senzibilni za problem**.

Slika 43: Primer organiziranega gibanja (foto Igor Modic, fotodokumentacija Dela)



Toda socialno gibanje se lahko naprej širi le tedaj, če se mnogi prepoznajo v njem, če jim pomaga artikulirati lastne problemske situacije. Te artikulacije so lahko:

- **realistične artikulacije** problemske situacije (npr. ob pomoči znanstvenih razlag problema),
- **imaginarne artikulacije** problema (npr. religiozne),
- **ideološke artikulacije** (npr. politični ekstremizem),
- **simbolne artikulacije** problema (npr. razvoj novih skupinskih slogov in simbolov).

Pridruževanje socialnemu gibanju pogosto poteka na osnovi nekakšne **spreobrnitve** (**konverzije**) posameznikov, tj. spontane in hitre spremembe prepričanj, posebno pogosto pri ljudeh, ki so poprej doživeli kakšno težko osebno krizo. Tudi občutek neskladja v prepričanjih in človekov poskus, da bi jih uskladil, lahko privede do spreobrnitve, namreč, če se izkaže, da celoten dotedanji okvir prepričanj ne daje skladne rešitve.

Takrat začne posameznik iskati alternativne sisteme prepričanj in tako »najde« pot do socialnega gibanja (angažirane politične skupine, religiozne skupine itn.). To iskanje je povezano z močnim čustvenim angažiranjem. Zato neredko konča v **doživetju spreobrnitve** k novemu okviru prepričanj in čustvovanj. V redkih primerih si posameznik sam zgradi alternativni okvir prepričanj in tako postane promotor paradigmatskih sprememb v svoji kulturni skupini in družbi. Dober primer za to so npr. religiozni reformatorji, ki so obenem postali tudi družbeni reformatorji.

Socialno gibanje kot prostor socializacije

Potem ko se nekdo priključi socialnemu gibanju, doživlja v njem svojsko **socializacijo**. Tedaj se lahko preobrazi v bolj ali manj vnetega aktivista gibanja. V tem procesu si prisvoji tudi ideologijo gibanja, njegovo simboliko, norme in vrednote. Vsaj načeloma ostaja odprta tudi možnost izstopa iz gibanj. In res se mnogi ljudje le začasno ali poskusno pridružijo kakšnim socialnim gibanjem, toda izstopijo, ko opazijo, da to od njih zahteva preveč, da ogroža njihovo osebno avtonomijo.

Običajno predstava, da dolgo vztrajanje v socialnem gibanju privede do fanatizma, ne drži, kajti če gibanje tolerira razlike v mišljenju, če goji demokratično razpravo in se ne zateka k avtoritetam, normam ali pritiskom na posameznika, ko ta začne misliti po svoje, potem daljše vztrajanje v gibanju celo podpira razvoj refleksivnih in kritičnih sposobnosti. Takšna so bila npr. alternativna in civilnodružbena gibanja osemdesetih let na Vzhodu in Zahodu.

Pomembna zadeva, ki močno poveže nove člane s socialnim gibanjem, je povezovanje osebnih potreb in ciljev posameznika s potrebami in cilji gibanja oz. skupin v njem. Tako gibanja povežejo vsakdanji svet posameznika in njegovo javno udejstvovanje. Lahko pa pride tudi do občutka odrezanosti posameznika od običajnega vsakdanjega sveta. Lahko se s članstvom v gibanju poveča stopnja konfliktov posameznika z njegovim vsakdanjim življenjskim svetom in soljudmi v njem.

Sprememba vsakdanjega življenja posameznika je posebno očitna pri gibanjih, ki izrecno poudarjajo konverzijo in »očiščenje« od »naslag preteklosti« (npr. religiozne sekte, ekstremne politične skupine). Nelibertarna gibanja nudijo svojim članom psihološko zaščito s tem, da jim pomagajo vzdrževati mentalno in tudi fizično distanco do »nevernih« ali drugače mislečih.

Spremembe v vsakdanjem življenju članov, ki nastopijo z intenziviranjem njihove gibanjske dejavnosti, pa same po sebi nikakor niso nekaj negativnega, saj so npr. prav moderna civilnodružbena gibanja zagovarjala idejo »zasebno naj postane javno in javno naj postane zasebno«, ko so nasprotovala odtujeni institucionalizirani političnosti etablirane družbe.

Psihološki model preraščanja gibanja v upor je razvil eden najpomembnejših slovenskih psihologov V. Pečjak. Model temelji na razmerju med amplifikatorji (ojačevalci) in reduktorji (pomanjševalci). Glavni amplifikatorji so upanje, prenos, identifikacija, socialna indukcija. Glavni reduktorji pa so strah, prenos in identifikacija z agresorjem. Upor je produkt med pritiskom ter razliko med amplifikatorji in reduktorji (Pečjak, 1994, str. 205).

Gibanje in protigibanje

Spreobrnitev ima svoje nasprotje v ponovni spreobrnitvi, ki velikokrat ni nič manj dramatična kot prvotna spreobrnitev. Seveda pa odhod iz gibanja ni vedno eno-

staven. Doživetja članov raznih avtoritarnih religioznih in političnih sekt so polna takšnih obupnih poskusov »bega« iz gibanja. Pogosto se protikonverzija izvede kot konverzija v drugo, nasprotno gibanje (npr. prehod revolucionarjev v protirevolucionarna gibanja ali obratno).

Razlogi za **zmanjševanje navdušenja** nad socialnim gibanjem so pogosto ravno tisti, ki druge člane naredijo za fanatične privržence; npr. velike žrtve in odpovedi, ki jih gibanje terja od posameznika, fanatizem itn. Kadar posameznik odkrije, da voditelji gibanja izkoriščajo različna odpovedovanja in žrtve članov gibanja za svoje cilje, ki se prav nič ne skladajo s propagiranimi cilji gibanja, tedaj se lahko obrne proti njim in proti gibanju. Lahko izstopi iz njega ali pa ustanovi novo gibanje, ki bo bolj »zvesto« prvotnim ciljem gibanja. Številne razkole v nelibertarnih gibanjih so pogosto povzročali razočarani člani, ki pa se niso hoteli odreči izvornim idejam gibanja.

Zlasti Sherifova poudarjata pomen dvojice **gibanje-protigibanje** za diferenciacijo v socialnih gibanjih in za zaostrovanje krize. Kadar dogajanje uide nadzoru, se pogosto represija z enega gibanja prenaša na drugo, kjer vsako gibanje opazuje drugega kot vzrok za lastne žrtve in izgube (Sherif, Sherif, 1969). Tako pride do **dogodkov-dvojčkov**, kjer nasilen dogodek izzove podoben dogodek z druge strani itn.

To misel Sherifovih lahko razširimo v ugotovitev, da se tudi gibanje za spremembe in protigibanje, ki se mu upira, oblikujeta kot nekakšna družbena in socialnopsihološka dvojčka. Na pritiske enega gibanja odgovori nasprotno gibanje s podobnim pritiskom na nasprotnike (npr. nasilje revolucije in kontrarevolucije).

Tragično pri tem je, da se lahko celo zelo napredna in po svojih ciljih demokratska gibanja zapletejo v igro gibanj dvojčkov, kjer na koncu celo najbolj zagreti člani naprednega gibanja ne prepoznajo več stanja, ki je nastalo v družbi, in gibanja, v katerem so sodelovali (npr. potek francoske revolucije od njenega demokratskega začetka do jakobinske diktature, potek oktobrske revolucije od začetnega demokratskega boja za oblast sovjetov, za mir, za republiko do partijske diktature). Močno enostransko bi bilo ta dogajanja razlagati zgolj kot rezultat »zarot« različnih skupin in njihovega boja za oblast.

Protigibanja se praviloma pojavijo povsod tam, kjer neko socialno gibanje s svojimi dejavnostmi in cilji izpodbija dotedanji status quo, zlasti **položaj dominantnih skupin**. Kljub temu, da se pogosto tudi napredna socialna gibanja zapletejo v logiko gibanj dvojčkov, pa ne smemo povsem relativizirati razlik med temi gibanji. To poudarjata tudi Sherifova, ki pravita, da nam šele ocena dolgoročnih ciljev in vrednot gibanj lahko pomaga podati objektivno oceno socialnih gibanj.

Ključni pojmi in opredelitve

Socialni vpliv skupine na posameznika, ki nastane zato, ker posameznik deli z drugimi člani skupine isto socialno identiteto in ista pravila za socialno kategorizacijo svoje skupine in drugih skupin.

Socialna primerjava med skupinami: posameznik teži k takšnim medskupinskim primerjavam, ki so ugodna za njegovo socialno identiteto, in se izogiba tistim, ki rušijo pozitivno socialno identiteto.

Socialno prikrajšanje (socialna deprivacija): občutek zapostavljenosti, ki ga razvijejo člani skupine, če imajo vtis, da so na različnih dimenzijah socialne primerjave neupravičeno dosegli nizek položaj.

Relativna prikrajšanost je posledica razkoraka med tem, kar nekdo ima, in tem, za kar se čuti upravičenega, oz. kar nekdo pričakuje, da bo dosegel.

Vzpostavljanje pozitivne razlike: v medskupinski primerjavi težimo k temu, da je naša skupina vedno boljša.

Minimalna skupina: ad hoc vzpostavljena delitev poskusnih oseb na dve skupini, ki pa kljub temu privede do vzpostavljanja pozitivne razlike.

Socialna identiteteta posameznika (Tajfel): tiste pozitivne ali negativne vidike samopodobe posameznika, ki izhajajo iz njegove pripadnosti različnim socialnim skupinam, katerim se čuti pripadnega, in socialnih primerjav med skupinami.

Osebna identiteta: celota samopodob posameznika, s katerimi se zaznava kot edinstven posameznik, različen od drugih posameznikov v skupini.

Samokategorizacija je proces samoprepoznavanja posameznika kot člana kake socialne kategorije. Samokategorizacija je interakcijski proces, ki se razvija v interakciji posameznika s skupino, čeprav se sklene v posamezniku s samopresojo in samooceno.

Množice: velike, spontano nastale socialne tvorbe, katerih vedenje je impulzivno, relativno neorganizirano in nenapovedljivo.

Ločimo:

- socialno **konstruktivne množice** (občinstvo) so mirne in disciplinirane združbe ljudi (npr. mirni socialni protesti, gledalci oz. občinstvo na kakem javnem dogodku itn.), ki jim je skupen zunanji predmet opazovanja;
- socialno **destruktivne množice** (drhal), združbe ljudi, ki izražajo neobvladano agresivnost in uničevalno strast.

Polarizacija množice: proces enotnega usmerjanja pozornosti množice na isti objekt ali cilj.

Sugestija množičnega vodje: sposobnost posameznika, da s svojim vedenjem in govorom doseže prostovoljno podrejanje drugih ljudi.

Dvostopenjski vpliv medijev: najprej gre za **neposredni vpliv** medijev na bralce/poslušalce/gledalce. Le-ti so potencialni sogovorniki v medosebnih pogovorih. Nato pa sledi **posredni vpliv** medijev skozi nadaljnje pogovore (če do njih pride) bralcev, poslušalcev in gledalcev.

Socialna gibanja: skupinska prizadevanja ljudi, da dosežejo določene družbene cilje ali spremembe. Od dobro oblikovanih skupin se razlikujejo po fluidni socialni strukturi in po prav tako fluidni in pogosto površinski socialni interakciji med člani.

Uspeh socialnih gibanj ni odvisen od njihove velikosti, organiziranosti, od kvali-

tete vodij ali od izdelanosti njihovih idej in ciljev, temveč bolj od tega, koliko uspejo izraziti nazore, čustva, strahove, skrbi, zavisti in upanja velikega števila ljudi, ki se sprva ne vključujejo v gibanje, vendar kasneje prevzemajo njegove ideje in cilje.

Gibanje in protigibanje: nasilju in družbenemu pritisku socialnega gibanja se pogosto zoperstavi **protigibanje**, ki razvije svoje protinasilje (npr. nasilje revolucije in kontrarevolucije). Tako pride do **dogodkov-dvojčkov**, kjer nasilen dogodek izzove podoben dogodek z druge strani itn.

Priporočena literatura

- Freud, S. (1981): Množična psihologija in analiza jaza. V: Freud, S., Adorno, T., Marcuse, M. Assoun, P. L., Miller, J. A., Miller, G., Millner, J. C.: Psihoanaliza in kultura. CZ, Ljubljana
- Billig, M. (1976): Social Psychology and Intergroup Relations. Academic Press, London, New York
- Moscovici, S. (1984): Das Zeitalter der Massen. C. Hanser, München
- Pečjak, V. (1994): Psihologija množice. Samozaložba, Ljubljana
- Sherif, M. (1966): Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology. Routledge & Kegan Paul, London
- Tajfel, H. (1981): Human Groups and Social Categories. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Ule, M. (1988): Mladina in ideologija, DE, Ljubljana
- Ule, M. (idr.) (1996): Predah za študentsko mladino, Zavod za šolstvo, Ljubljana

X. del

Družbena konstrukcija subjekta



VLE(2000), TEMELJI SOCIALNE PSIHOLOGIJE

1. PSIHOLOŠKI SUBJEKT KOT DRUŽBENI KONSTRUKT

1.1 POSAMEZNIK IN SOCIALNI SVET

Ljudje za svoj razvoj in obstoj bistveno potrebujemo sodelovanje drugih ljudi oziroma gradimo svojo zavest in duševno strukturo s tem, ko postanejo naši medsebojni odnosi sestavina naše zavesti in duševnih struktur, ko jih ponotranjimo. Te procese se da najbolje pojasniti z domnevo, da si posameznik nenehno gradi svoj **model socialnega sveta** (socialnih situacij) in **podobo sebe** v njem.

Model socialnega sveta za posameznika vsebuje:

- **kompleksno in shematsko predstavo sveta**, ki vključuje tudi predstavo o sebi kot subjektu in dejavniku v svetu,
- bolj ali manj **implicitno shemo predpostavk** in razlag **drugih oseb,** pripisovanj odgovornosti za dejanja, pa tudi razlag dejanj posameznikov, skupin in institucij ter
- shemo predpostavk in **razlag lastnega vedenja**/delovanja v svetu.

S pomočjo teh predstav in shem posameznik usmerja svoje delovanje v svetu in gradi svoje odnose do drugih oseb, do fizičnega sveta in do samega sebe. V modelu socialnega sveta, in zlasti v podobi o samem sebi, pa najdejo svoj odmev odzivi drugih ljudi na dejanja, izjave in geste posameznika. Podobno dobijo tudi posameznikovi odzivi na dejanja, izjave, geste drugih ljudi svoj odmev v ustreznih modelih socialnega sveta drugih ljudi. Na ta način ljudje v resnici živimo drug skozi drugega in ne samo drug z drugim.

Govorjenje o modelih socialnega sveta in o sliki samega sebe je lahko zavajajoče, če si pod tem zamišljamo čisto kognitivno mapo, ki nam služi za usmerjanje lastnega vedenja/delovanja. Model socialnega sveta je **splet kognitivnih, afektivno-emocionalnih, motivacijskih dejavnikov**. Bistvena vloga modela socialnega sveta je, da je potem, ko se utrdi v posameznikovi duševnosti (ne le v zavesti, temveč tudi v nezavednem), za posameznika vedno že predhodni kontekst vseh izkušenj, doživljajev, misli, hotenj in dejanj.

Nevprašljivost lastnega sveta

Ljudje praviloma ne delamo nobene primerjave med stvarnostjo izven nas in njenim modelom v nas, temveč v celoti živimo v socialnem svetu, kot se nam kaže. To je za nas lastni svet, ki ga **spontano sprejemamo** brez posebne refleksije o njem. Vedno ga že živimo in razumemo (razlagamo, pojmujemo, osmišljamo) pred vsako eksplicitno refleksijo. Šele izredni primeri neskladnosti med lastnimi dejanji, namerami in realizacijo dejanj ali med lastnimi zamislimi in reakcijami zunanjega sveta, nas privedejo k razmišljanju, da morda naš model sveta le ni povsem ustrezen in da ga moramo morebiti prilagoditi razmeram. A tudi tedaj ostaja velik del lastnega sveta neproblematiziran.

Nevprašljiva ostaja osnova prevpraševanja, dvomov, iskanj. Če bi se nam v resnici vse tako močno postavilo pod vprašaj, da se v tem sploh ne bi prepoznali, da ne bi mogli več živeti v svetu, potem bi ogrozili temelj svojega obstoja in tudi svoj dvom. Na zgolj kognitivnem nivoju je sicer mogoče do konca problematizirati svoj svet; npr. tako kot je to storil Descartes v svojem znanem filozofskem dvomu, ali kot nam svetuje Husserlova fenomenologija (dajanje sveta v oklepaj). Toda na eksistencialnem nivoju tako radikalen dvom ni mogoč.

To potrjuje našo že večkrat izrečeno misel, da pomenijo za človeka njegovi modeli sveta več kot le **spremenljive podobe dejanskosti,** ki obstajajo v posamezniku. So sestavina dejanskosti same. Niso preprosto notranje kognitivne sheme v organizmu (v možganih), temveč modeli že sami oblikujejo svet. To pa zato, ker posameznik vse svoje obnašanje v zunanjem svetu, vse svoje verbalne in neverbalne komunikacije organizira tako, da so v skladu s tem modelom.

Ker pa je človekova dejavnost obenem subjektivna in objektivna, je tudi model stvarnosti, po katerem posameznik organizira in razlaga svojo dejavnost, subjektivna in objektivna struktura. Objektivna struktura tega modela so predvsem socialno sprejeti in socialno podeljeni pomeni verbalnih in neverbalnih gest, ki so vkodirani v te geste oziroma izmenjavo informacij med ljudmi.

Modeli socialne realnosti

Temu razumevanju »modelov realnosti« se zadnje čase pridružuje sodobna **kognitivna psihologija**, ki si pomaga tudi z računalniškimi modeli človekovega »modeliranja sveta« (tj. modeliranje modeliranja). Tudi kognitivni teoretiki (Clement, 1982; Keesing idr., 1987) ugotavljajo, da so običajne predstave o duševnih modelih realnosti preozke, ker razumejo modele kot zgolj notranje kognitivne strukture v posameznikih. Na ta način pa ni mogoče razumeti, kako to, da lahko ljudje v isti kulturi, družbi delijo isti ali soroden model realnosti.

Zato ti teoretiki menijo, da so modeli realnosti obenem notranji in zunanji posamezniku. Ideologija je npr. gotovo družbeno nastal in sprejet model socialne realno-

sti, vendar ne obstaja le v posameznikih, ki ji sledijo, temveč obstaja tudi izven njih kot socialno dejstvo v družbenem okolju posameznikov. Ideologija je nekaj, čemur se posamezniki prilagajajo ali upirajo (Varenne, 1984). Tako delujejo tudi drugi »vsakdanji modeli« (folk-modeli), tako kulturni in psihološki, nakopičeno znanje ljudi, ki so utelešeni v jeziku, a so tudi kognitivne paradigme za konstruiranje sveta (Clement, 1982; Keesing, 1987).

»**Vsakdanji modeli realnosti**« so modeli v toliko, kolikor so **paradigme** za pojasnjevanje dogajanj in za praktično delovanje ljudi v vsakdanjem življenju. Ti modeli so reprezentirani v množici fragmentarnih površinskih potez v vsakdanjem govoru in delovanju ljudi. Teorija mora šele nato iz teh fragmentov rekonstruirati modele kot relativno koherentne celote.

Drugače kot fenomenološki sociologi poudarjajo kognitivni teoretiki, da modeli realnosti »obstajajo« primarno v skupinah ljudi in sekundarno v njihovih glavah (zavesti). So proizvod institucionaliziranih vzorcev socialne predelave informacij in porazdelitve znanja v skupini. Po Keesingovem mnenju (1987) to pojmovanje vnaša diferenciacijo v sam pojem »vsakdanjega modela sveta«. Ta model razumemo kot sredstvo vsakdanjega znanja in razumevanja realnosti v neki skupnosti, kot je vkodiran v jeziku, model kot delna verzija, znana posamezniku in reproducirana v procesih percepcije, mišljenja in interakcije.

Pojasnjevanje vsakdanjega sveta je sicer subjektivno dojemanje in razumevanje situacij v svetu, a hkrati objektivna sestavina naših dejavnosti, zlasti interakcije in komunikacije (Ule, 1993). Seveda te modelske konstrukcije vsakdanjega sveta niso vsa socialna realnost. To nam dokazujejo nenehna izkustva napak, ko nam stvarnost potvarja naše konstrukcije.

Toda vrsta shematik čutnega sveta, npr. implicitne strukture predmetnosti, so preprosto konstitutivne značilnosti vsakdanjega sveta, ne nekaj zgolj subjektivnega. Navedimo le iz fenomenologije dobro znane primere tovrstnih konstitutivnih domnev: npr. za nas »nevidne« strani predmetnosti, kot so domnevane zadnje strani predmetov, ki jih opažamo, domneve o preteklosti in prihodnosti neposredno zaznanih dogajanj, domneve o smislih in ciljih dejanj drugih oseb, ki jih spremljamo, domneve o občutkih in čustvih oseb, ki jih izražajo njihovi obrazi ali mimika, so take konstitutivne značilnosti itn.

Vsak model družbene realnosti vsebuje dve bistveno povezani komponenti:

- **model zunanje dejanskosti** (stvarnosti),
- **model samega sebe** kot subjekta doživljanja in socialnega vedenja/delovanja.

Zato lahko govorimo o dveh vzporednih in medsebojno povezanih procesih družbene konstrukcije stvarnosti in rezultatih teh procesov:

- o **družbeni konstrukciji objektivnega sveta** (ali o konstrukciji družbenega sveta, če želimo poudariti družbenost človekovega sveta),
- o **družbeni konstrukciji subjekta** (identiteta).

Obe družbeni konstrukciji sta procesa konstrukcije in (vedno le) delna rezultata teh procesov. Zato imata tako družbeni svet kot posameznik v tem svetu strukturo, ki

je rezultat in usedlina preteklih procesov, vendar pa se ta struktura sčasoma spreminja, gradi in razgrajuje.

1.2 Model posameznika kot psihološkega subjekta

Za socialno psihologijo kot tudi za razumevanje človeškega vedenja v družbi je izjemno pomembno vprašanje, zakaj in kako se na podlagi številnih individualnih mentalnih konstrukcij oblikuje **model družbenega sveta** in **model posameznika kot psihološkega subjekta**. Delen odgovor na to vprašanje ponuja analiza človekove zavestne družbene dejavnosti. Ljudje smo namreč edina živa bitja, ki zavestno vodimo svojo življenjsko dejavnost, torej jo lahko imamo za objekt opazovanja in načrtovanja. Prav tako imamo lahko za objekt opazovanja sami sebe kot akterje teh dejavnosti.

Oblikovanje posameznika kot psihološkega subjekta predpostavlja dvoje:

- **da ga družba sprejme in potrdi** kot polnopravnega socialnega akterja,
- **da sam sebe sprejme** in razume v terminih dane družbe in kulture.

V teh procesih posameznik razvije oblike **razumevanja samega sebe** in specifične naravnanosti in strategije, s katerimi si pomaga v vsakdanjem socialnem življenju. Posameznik razvije bolj ali manj povezano celoto predstav in občutkov o sebi, o svojih tipičnih socialnih naravnanostih in strategijah. To celoto socialni psihologi največkrat imenujejo **sebstvo** (self), pa tudi **identiteta,** samopodoba, socialni jaz itn. Vse to so pojmi, s katerimi socialni psihologi zajemajo družbeno posredovane psihološke strukture posameznika.

Izdelan odnos do sebe omogoča posamezniku, da se prepoznava kot »on sam« nasproti različnim socialnim kontekstom in situacijam. Psihološki subjekt pa ne zajema samo zavestnih sestavin duševnosti, temveč tudi vse nezavedne duševne sestavine, je duševna celovitost posameznika v nasprotju s fizično celovitostjo organizma.

Poudarjam, da tu govorimo o oblikovanju psihološkega subjekta, to je o posameznikovi sposobnosti, da se prepoznava in zaznava kot tvorec in avtor svojih dejanj, kot v sebi sklenjeno polje duševnih doživljajev, kognicij in občutkov ter kot kompetenten partner v različnih oblikah komunikacije (verbalne, neverbalne). Pri tem nas za sedaj ne zanima, ali temu **psihološkemu liku** subjekta ustreza tudi **dejanska subjektnost**, npr. koliko je posameznik dejansko akter svojih dejanj, koliko je svoboden v svojih dejanjih, mišljenju, čustvovanju, koliko lahko nadzira socialno in fizično stvarnost okrog sebe.

Vendar je za posameznika pomembno, da si v sebi zgradi vtis in podobo o **lastni subjektnosti** in da ravna v skladu s to predstavo. Vsako ogrožanje te predstave pomembno in boleče načne posameznikovo samozavest in samospoštovanje. To pomeni,

da je vtis o subjektnosti posameznika normalna in pričakovana sestavina duševnosti posameznika v sodobnih družbah.

Ne le, da se vsak zase močno razlikujemo po tem, kaj smo sposobni in pripravljeni imeti za del »sebe«, kaj pa pripišemo drugim ljudem ali okoliščinam, temveč različne družbe in kulture razvijajo različne vzorce za opredeljevanje in razumevanje teh fenomenov. Psihološki subjekt se tako izkaže za izrecni družbeni in kulturni produkt. Nekaj, kar ljudje v eni kulturi dojemajo, razumejo, čutijo in pripisujejo sebi, se lahko v drugi kulturi dojema, razume, občuti in pripiše okoliščinam, torej nečemu izven njih, ali obratno. Pomislimo npr. le na razlike v tem, kaj so nekdaj ljudje imeli za območje zasebnega in javnega, in kako je s tem v razvitih družbah danes.

Vsaj za sodobne družbe je področje **zasebnosti** konstitutivno za določanje tega, kaj pripada posamezniku, kaj je »on sam«, in tistega, kar ne pripada njemu, temveč drugim ljudem ali skupnosti. Vendar pa npr. v antičnih družbah zasebnost ni pomenila doma, družine, osebnih potreb posameznika, ampak nevarno izolacijo od skupnosti, stikov s soljudmi, skratka, odrekanje družbi (Sampson, 1992). To pa je bila prej negacija subjekta kot njegov pogoj. Šele razvoj novoveškega individualizma in izločanje posebne javne sfere iz drugih družbenih sfer omogoči nastanek zasebnosti v modernem pomenu.

Po Shotterju je za zahodne kulture značilen koncept »**posesivnega individualizma**«, po katerem vsakdo verjame, da je »lastnik samega sebe«, svoje osebnosti in svojih sposobnosti in z njimi svobodno razpolaga. Tako tudi nihče ni nikomur odgovoren za to, kaj počne sam s seboj, s svojimi potenciali (po Sampson 1992). Kot kontrast temu gledanju na sebstvo navaja Shotter odnos do sebstva pri ameriških Indijancih, ki so se imeli za varuhe svoje lastnine, tudi za varuhe svojih osebnih značilnosti in sposobnosti. Zato zanje psihološki subjekt ni bil zasebna last, temveč del širše stvarnosti, ki je dana posamezniku v varstvo.

Za sebstvo torej po miselnosti ameriških Indijancev velja enako kot za zemljo, oboje je posamezniku le dano v varstvo, ne pa v last.

Za ljudi, ki so zrasli v okolju, kjer dominira zahodnoevropska ali severnoameriška kultura, so npr. samo po sebi razumljive naslednje poteze odrasle osebnosti:

- oseba ima duševnost in zavest, ki se nanašata sama nase, je edinstvena in se razlikuje od drugih ljudi;
- vsak posameznik ima osebnost, ki ji pripada konsistentna celota osebnostnih potez, značilnosti, nagnjenj in sposobnosti. Celota teh potez je prava narava posameznika, te poteze, značilnosti itn. lahko opišemo in merimo;
- posamezniki imajo lastne misli in občutke, ki so zasebni, ki se porajajo sami iz sebe in se organizirajo v notranje sebstvo. Misli, občutki in notranja stanja posameznik lahko izrazi javno s pomočjo jezika, dejanj in drugih simbolnih sredstev. Čeprav se ljudje včasih borijo za pravi izraz, njihove besede bolj ali manj zvesto

odražajo njihova notranja stanja;

- posamezniki so na ta način središča in izvori svojih izkušenj. Začenjajo z dejanji in jih skušajo uresničevati v svetu (Wetherell, Maybin, 1996).

Sebstvo je razumljeno kot neka od drugih oseb ločena, v sebi zajeta, neodvisna, konsistentna, enotna in zasebna celota psihofizičnih potez, značilnosti, nagnjenj in sposobnosti posameznika. To sugerira ostro razlikovanje med »sebstvom« in »svetom«, zasebno naravo sebstva, zlasti zavesti, neodvisnost in avtonomnost sebstva.

Nedvomno je tudi nam ta podoba sebstva zelo blizu, saj smo dediči evropske kulture in civilizacije, zlasti razvoja individualizma od novega veka do danes. Ta pojem se nam zdi splošen in normalen. Če bi srečali ljudi, ki po svojih karakteristikah bistveno odstopajo od tega pojma sebstva, bi verjetno domnevali, da je z njimi kaj »narobe« ali da niso »odrasli« itn. Navedeni pojem sebstva je vsekakor dominanten v večini psiholoških raziskav, saj je moderna psihologija dedič iste zahodne kulture in vrednot. Toda ali je dejansko univerzalen? Ali je dejansko »normalen«?

Medkulturne raziskave o pojmovanju osebnosti, zavesti, duha ipd. kažejo, da navedeni model ni tako univerzalen in normalen, kot se zdi. Je pa zagotovo dominanten v sedanjem svetu.

Ameriško-japonska socialna psihologinja Kondo je zanimivo opisala transformacijo svoje identitete ter razvoj nove identitete v japonski kulturi (Wetherell, Maybin, 1996). Po preselitvi na Japonsko se je morala spopasti z dolgotrajnim mučnim prilagajanjem novemu okolju, zlasti množici vsakodnevnih obredov in ceremonij, ki jih povprečna Japonka ali Japonec zaznavata kot nekaj povsem vsakdanjega in neizogibnega. A ni šlo le za zunanje prilagajanje, temveč za nov način mišljenja, notranjih monologov, samoocen in samopripisov, za novo vmeščanje same sebe v družbo.

Ko je izvajala zunanje dejavnosti, je morala razvijati tudi ustrezna nova občutja in čustva. Prav slednje jo je najbolj vznemirjalo, namreč medsebojno prežemanje in neločljivost telesnih kretenj in duševnih stanj, ki jih je terjalo vživljanje v japonsko družbo. Socialno življenje na Japonskem je potekalo veliko bolj »skupnostno« kot v ZDA, poudarjena je bila empatija in medsebojnost v socialnih interakcijah. Kendo je imela občutek, da je porajanje njene japonske identitete podobno kakemu skrivnemu dogajanju in kolaboraciji.

Sprva se sploh ni znašla v tem dogajanju, čutila se je kulturno nekompetentno. Njena identiteta se je porajala »nekje vmes« med seboj in drugimi ljudmi, ne v »njej«. Npr. pri obredu pitja čaja nihče ni »subjekt« dogajanja. Vsi so le »udeleženci«. Vsak ima svojo vlogo v tem dogajanju in skladno s tem daje svoj osebni prispevek k situaciji in jo pomaga definirati.

Kondo je čez nekaj časa začutila, da ne more več jasno razlikovati med seboj in drugimi osebami. Svoje sebstvo (self) je začela zaznavati kot nekaj, kar ima delež na sebstvih drugih oseb, oz. njeno sebstvo se je udeleževalo sebstva drugih oseb. To ne pomeni, da so posamezniki enaki med seboj v teh izmenjavah. Pomembne so zlasti razlike v socialni moči oseb, v pravicah in dolžnosti obeh spolov.

Svojo na novo razvijajočo se japonsko identiteto Kondo opisuje kot »emergentno« (porajajočo se). Identiteta ni povsem oblikovana celota, ni v sebi zaokrožena, temveč sestoji iz več različnih konfiguracij, ki si deloma nasprotujejo. Za Kondo je bilo to mučno izkustvo, zlasti ker je v sebi križala veliko različnih vlog: ameriško žensko, znanstvenico in raziskovalko, japonsko ženo itn. (Wetherell, Maybin, 1996).

Kondo iz tega sklepa, da je pri običajnih Japoncih in Japonkah pluralnost identitet nekaj vsakdanjega. Meni pa tudi, da je to nekoliko značilno tudi za ljudi zahodnih razvitih družb (čeprav se tega ne zavedajo). Npr. vsak dan se gibljemo v mnogih različnih socialnih kontekstih in različnih možnostih za svojo identiteto, npr. od odhoda na delo do vrnitve domov. Kondo poroča tudi o omejitvah za identitetne projekte, ki jih prinašajo s seboj določene okoliščine; npr. v identiteto moramo vgraditi pomembne dogodke iz preteklosti (individualne ali kolektivne). Zbirka identitet tudi ne sme biti preveč fragmentarna, kazati mora usklajenost in refleksivnost.

Kot poroča Kondo, se je njena japonska identiteta gradila skozi obrede in rituale, v družinskih odnosih, odnosih s sosedi in sodelavci. Videli smo, da japonsko zaznavanje sebe bolj poudarja medsebojnost na račun avtonomnosti in ločenosti posameznika od drugih oseb. Izjava »Japonci se nimajo za tako pomembne« je tipična izjava, ki jo je Kondo slišala od sorojakov, ko so primerjali sebe z zahodnjaki. To pomeni, da dajejo prednost ohranjanju dobrih medsebojnih odnosov, četudi na račun zasebnih čustev.

Poudarek na medsebojnosti je razviden tudi iz struktur japonskega jezika, ki ima neverjetno množico jezikovnih oblik in izrazov za različne odnosne modalitete. Npr. mi poznamo le nekaj osebnih zaimkov (jaz, ti, on, ona, ono, vi, oni ipd.), medtem ko japonščina pozna več kot 200 različnih jezikovnih oblik in izrazov, s katerimi se lahko nanašamo na druge ljudi ali na same sebe. Tudi pomen besede »jaz« je različen. Kondo poroča, da angleška beseda »I« navaja človeka na to, da se čuti samoidentičen v mnogih situacijah, pri tem pa jasno razlikuje med seboj in okoljem. Japonci pa, nasprotno, z rabo različnih jezikovnih oblik samonanašanja, neprestano beležijo spremembe v odnosih in dogajanju v socialnem okolju.

Način, na katerega ljudje **umeščamo sami sebe** v socialne interakcije in komunikacijo, je bistveno odvisen od vzorcev samonanašanja, ki jih omogoča jezik. Slovnica in pragmatika vsakdanjega jezika poudarjata določene oblike identitete in socialnih odnosov. Kondo npr. ugotavlja, da je za Japonce skoraj nemogoče izreči stavek, ki ne bi vseboval kakega odnosa med seboj in drugo osebo. Podobno so ugotavljali tudi nekateri drugi raziskovalci japonske kulture in jezika.

OBJEKTIVNO-SUBJEKTIVNO V KONSTRUKCIJI REALNOSTI

Pravzaprav ne moremo razlikovati med konstrukcijama socialnega sveta in psihološkega subjekta, saj v resnici nastopa ena sama socialna konstrukcija realnosti, ki se deli v **objektivni** in **subjektivni** vidik. Delitev med obema ni niti stroga niti po-

polna. Dokaz za to je že nenavadni in težko opredeljivi vmesni položaj našega telesa in telesnega doživljanja.

Zlasti fenomenologi so podrobno analizirali nedoločljivost posameznikovega telesa glede na razliko objektivno-subjektivno (Husserl, 1975; Merleau Ponti, 1990). Zato se je tudi uveljavilo terminološko razlikovanje med »fizičnim« telesom kot objektom in zaznavanjem telesa (Nemščina označuje to razliko z »der Korper« in »der Leib«. V slovenskem jeziku na žalost ni možnosti, da bi uvedli takšno razliko morda si lahko pomagamo z razliko med »telo« in »život«).O tem piše **Merleau Ponti** (1990, str. 245):

> *»Naučili smo se (zopet), da občutimo svoje telo. Pod objektivnim in distanciranim znanjem o telesu smo odkrili ono drugo znanje, ki ga imamo o njem zato, ker je vedno z nami in ker smo telo. Na isti način bo treba prebuditi izkustvo sveta, kot se nam pojavlja, v kolikor smo v svetu s svojim telesom, v kolikor opažamo svet s svojim telesom. Toda v tem, ko tako prevzemamo dotik s telesom, bomo našli tudi same sebe, kajti če opažamo s svojim telesom, je telo nek naravni jaz tudi kot subjekt percepcije.«*

Druga, morda še pomembnejša vmesna struktura med subjektivnim in objektivnim vidikom socialne konstrukcije realnosti je jezik oziroma govor. V **jezikovni praksi** se prav tako kot pri telesu neločljivo povezujejo fizične, objektivne komponente (geste, zvoki, pisni znaki) ter duševne, subjektivne komponente (pomeni, smisli, logične zveze itn.). Jezik nam omogoča objektivizacijo subjektivnega, obenem pa subjektivno prisvajanje dejanj, gest in izrazov drugih oseb. Primera telesa in govora nam kažeta, da pri socialni konstrukciji objektivno-subjektivne realnosti ne gre za vsoto obeh komponent, pač pa za dva vidika celote (Merleau Ponti, 1990; Berger, Luckmann, 1988).

Berger in Luckmann pišeta v svoji knjigi »Družbena konstrukcija realnosti« o posebni objektivno-subjektivni realnosti jezika in govora, ki se med drugim kaže tudi v posebni čutni naravi jezikovnega izražanja. Jezik se prav skozi svojo čutno prisotnost kaže kot medij in sredstvo intersubjektivnosti. S tem se jezik povezuje s telesom kot prav tako subjektivno-objektivno sfero vsakdanjega sveta (Berger, Luckmann, 1988, str. 43):

> *»V neposrednem odnosu ima jezik naravno kvaliteto vzajemnosti, ki ga razločuje od vseh drugih znakovnih sistemov. Proizvodnja glasovnih znakov v govoru je čutno usklajena s subjektivnimi pomeni sobesednikov. Govorim tako, kot mislim, in natančno to počne tudi moj sobesednik: drug drugega slišiva v istem trenutku, kar omogoča nepretrgan, usklajen in vzajemen pristop do najinih subjektivitet in intersubjektivne bližine v neposrednem odnosu, ki ga ne more posnemati noben drug znakovni sistem. V neposrednem odnosu slišim lastno govorico, moji lastni pomeni so objektivno nehehno dostopni, na ta način postanejo eo ipso 'realnejši'.«*

Posameznik s pomočjo svojega telesa in jezika navezuje lastno videnje sveta (in samega sebe) na videnja drugih ljudi, in to tako, da se med ljudmi vzpostavlja **enotnost** in **sočasnost socialnih konstrukcij**. Pravimo, da so ta videnja sestavina intersubjektivnosti, za več ljudi enako relevantne primarne socialne stvarnosti. Zaradi tega,

ker se nam socialni svet kaže primarno kot **intersubjektivnost**, smo si ljudje sposobni deliti ta svet, si ga vsak zase individualno prisvajati, a vendar ostati v istem, za vse ljudi iz našega okolja skupnem svetu.

Berger in Luckmann povzemata idejo intersubjektivnosti (Berger, Luckmann, 1988, str. 30):

> *»Realnost vsakdanjega življenja se mi prikazuje kot intersubjektivni svet, ki ga delim z drugimi. Prav intersubjektivnost ostro ločuje vsakdanje življenje od drugih realnosti, ki se jih zavedam. V svetu sanj sem sam, toda vem, da je svet vsakdanjega življenja za druge prav tako realen kot zame. Poleg tega v vsakdanjem življenju ne morem obstajati brez neprestane interakcije in komuniciranja z drugimi. Zavedam se, da se moja naravna drža v odnosu do sveta sklada z naravno držo drugih ljudi, ki enako razumejo objektivizacije, s katerimi se določa svet.*
>
> *Vem tudi, da imajo drugi perspektivo skupnega sveta, ki ni istovetna z mojo lastno perspektivo. Moj 'tukaj' je njihov 'tam'. Moj 'zdaj' se ne ujema z njihovim 'zdaj'. Moji načrti se razlikujejo od načrtov drugih ali jim celo nasprotujejo. Skratka, zavedam se, da z drugimi živim v skupnem svetu. Najpomembnejše pa je spoznanje, da obstaja med mojimi in njihovimi pomeni neprekinjena povezava, in da občutke glede realnosti sveta delim z njimi. Naravna drža je v bistvu drža zdravega razuma, saj se nanaša na svet, ki je skupen velikemu številu ljudi. Zdrav razum pa je razum, ki ga z drugimi delim v normalnih, samoumevnih rutinah vsakdanjega življenja.«*

1.3 Družbeno umeščanje posameznika

Napačno bi bilo mnenje, da je vse, kar obstaja ali se zgodi v svetu ljudi, subjektivna konstrukcija, da svet nima svoje lastne stvarnosti in objektivnosti, ki se ne podreja idejam in nameram posameznikov. Nasprotno, kolikor bolj napreduje **družbena produktivnost** ljudi, toliko bolj se jim »usedajo« na ramena rezultati njihovega dela oziroma njihovih dejavnosti. Proizvedemo veliko več stvari, izzovemo veliko več procesov, kot smo jih sposobni obvladati.

Ne glede na različne zgodovinske in družbene presoje, s katerimi skozi te pojme motrimo družbo in zgodovinski razvoj človeškega rodu, ostaja vsem skupno osnovno dejstvo, da vsaj od začetkov industrijske modernizacije do danes narašča prepad med tem, kar je dostopno subjektom in intersubjektiviteti, in onim, kar jim kot navidezno tuja moč stopa nasproti, pa čeprav je rezultat ljudi, njihovega družbenega dela.

Zato se nujno tudi usodno zaostruje **nasprotje med vsakdanjim svetom,** kjer se primarno oblikuje subjektna struktura posameznika, in **celoto drugih svetov,** kjer so ljudje udeleženi le kot delni subjekti, npr. kot delovna sila, kot potrošniki, ali pa kot tvorci novih idej, kot nadzorniki različnih procesov, ustvarjalci umetniških del

ipd. Zaradi vedno bolj naraščajočih nasprotij med posameznikom in **objektiviziranimi** in **osamosvojenimi družbenimi stvarnostmi** se v sebi lomi tudi socialna konstrukcija realnosti in subjektivnih struktur posameznikov. Zato je utopija predpostavljati ali zahtevati kak enoten subjekt, nezlomljeno duševno strukturo, emancipiranega posameznika. Nasprotno, posameznik sam postaja mesto **prelomov in kriz,** ki odsevajo vse družbene prelome, k tem pa dodaja še tiste, ki jih vnašata njegova **biografska usoda** in vsakdanji svet.

Utemeljena je domneva, da navedena nasprotja in konflikti v temelju ogrožajo proces oblikovanja posameznika v psihološki subjekt. Posameznik postaja psihološki subjekt s tem, ko se ne le **objektivno, temveč tudi subjektivno umesti v socialni svet**, ko ga sprejme kot najširše **referenčno polje** svojih dejanj, namer, kognicij in doživljanja.

(Samo)umeščanje posameznika v družbeni svet je razvoj njegove sposobnosti, da razume in prepoznava samega sebe v redu, ki ni zgolj red stvari in dejstev, temveč je **družbeno pomenljiv red**. Je red pomenov in smislov človeških dejanj, namer, govornih dejanj, pa tudi socialnih situacij, medčloveških odnosov, institucij in še subjektivnih doživljanj posameznika.

Posameznik se tedaj ne vidi kot partikularna, iz družbenih vezi ločena psihofizična enota, temveč lahko tako za druge kot zase jezikovno in smiselno artikulira lastno subjektivno in objektivno delovanje. To lahko počne le tako, da se izraža s sredstvi in termini kulture, ki ji pripada, in tako, da gleda samega sebe z očmi družbe, ki ji pripada. Posameznik potemtakem postaja psihološki subjekt s tem, da samega sebe postavlja v družbeno perspektivo. Zato je **družbena perspektivnost subjekta** bistvena za posameznikovo prisvajanje in ponotranjanje družbe, za socialno konstrukcijo subjektnosti.

> Ko mi npr. nekdo odgovori, potem začutim, da njegove reakcije, geste, dejanja veljajo meni. To pomeni, da spontano sprejemam tudi njegov zorni kot opazovanja kot svoj lastni možni zorni kot in da nekako vem, kako je, če bi bil jaz sam na njegovem mestu. Ko delujem kot član skupine, razumem, da to počnemo mi. Početje skupine pa razumem kot naše početje.
>
> Tudi to predpostavlja sposobnost »postavljanja sebe na mesto skupine«, to je opazovanje sebe s stališča določene skupine (lastne ali tuje). Ko se nanašam na različne predmete sveta in skušam poudariti njihovo pripadnost meni, jih občutim kot moje. Tudi v tem primeru moram znati občutiti in opazovati ta predmet z različnih vidikov, tako da lahko primerjam svojo perspektivo z drugimi perspektivami. Najznačilnejši primer primerjave je moje telo. Zaznavanje svojega telesa kot objekta pomeni decentriranje, namreč svoje telo zaznavam obenem kot nekaj notranjega (ga občutim) in kot nekaj zunanjega (ga vidim, slišim, otipljem).

Sposobnost **zavzemanja različnih perspektiv** naredi posameznika za subjekt

in objekt svoje dejavnosti (Geulen, 1982). Ko se posameznik nauči razlikovati med svojo lastno trenutno perspektivo in perspektivo drugega, potem se lahko »postavlja v vlogo drugega« in virtualno opazuje sebe s stališča drugega. Pravimo, da se tedaj subjekt nujno decentrira, da odstopa od svojega naivnega »egocentričnega« stališča. Vsak napredek v razvoju subjekta je zato tudi napredek v sposobnosti **decentriranja** in **diferenciranja** med različnimi modalitetami odnosov posameznika do sveta.

Decentriranje pa vključuje tudi sintezo različnih perspektiv v novo, objektivnejšo podobo predmeta odnosa.

V vseh navedenih oblikah odnosa do sebe opazimo, da gre za **posredovan odnos**. Šele nanašanje na nekaj drugega od nas samih, na druge ljudi, skupine in predmete nam odpre pot do sebe. To je posledica decentriranja, diferenciranja perspektiv in njihove nove sinteze na novi ravni izkustva.[15] V socialni psihologiji so to misel izrekli mnogi teoretiki, med prvimi tvorci simboličnega interakcionizma (James, Cooley, Mead), teoretiki identitete, teoretiki socialnih vlog, psihoanalitiki itn.

Pomembno je, da spoznamo, da gre za **sistem različnih odnosnih variant**, ki jih razvija posameznik v svojem odraščanju, in da nobene od njih ne moremo v celoti predpostaviti vsem ostalim. Posameznik je od vsega začetka v odnosu z drugimi ljudmi, skupinami, predmeti in proces decentriranja ter samonanašanja se odvija na vsej široki paleti odnosov do različnih objektov. To se med drugim kaže tudi v jeziku, ki na nobeni stopnji razvoja ne pozna zgolj enega zaimka, s katerim bi lahko posameznik izrazil samonanašanje, temveč paleto osebnih in svojilnih zaimkov.

Sposobnost za družbeno posredovano nanašanje posameznika na samega sebe ni samoumevna in neproblematična, kot se nemara zdi na prvi pogled. Subjektivno dojemanje in občutenje sebe se namreč nikoli povsem ne ujema s podobo, ki si jo posameznik ustvari o sebi na podlagi stališč in pričakovanj drugih ljudi in institucij. Tu sta nenehno navzoča napetost in latenten konflikt, ki deloma soustvarjata, konstituirata subjekt sam, saj ga ženeta k vedno novim socialnim dejanjem in k ponovnemu osmišljanju socialne realnosti. Obenem pa to subjekt ruši in problematizira, npr. tedaj, ko se posameznik pred svojimi krizami zateče v različne regresivne oblike vedenja in doživljanja.

Notranji **konflikt** v subjektu, npr. razkol med naravo in kulturo v človeku, torej ni nekaj, kar bi a priori ogrožalo subjekt. Do onemogočanja subjekta pride v takih družbenih razmerah, ki ne dopuščajo, da bi se nasprotja v subjektu spremenila v zavesten konflikt, ki bi ga posameznik refleksivno dojel in duševno predelal, temveč se nasprotja potlačijo v nezavedno.[16]

15 To je ravno nasprotno, kot je trdila novoveška in moderna metafizika subjekta, predstavi, da je čisti jaz izvor vseh drugih odnosov in da se ga ne da zvesti na kaj drugega ali ga izpeljati iz drugega. Je tudi nasprotje slehernemu dualizmu subjekta in objekta, kajti subjekt sam je posredovan z objekti, na katere se nanaša.

16 Tem teoretskim zastavitvam ustrezajo predvsem teorije simboličnega interakcionizma o nastanku duševnih in zavestnih struktur v socialni interakciji posameznika z družbo: Freudova psihoanaliza, teorija L. Vygotskega o nastanku mišljenja skozi ponotranjanje govorice in vzorcev predmetne dejavnosti (Vygotski, 1977), Piagetova teorija o nastanku mišljenja s ponotranjanjem zunanjih operacij in dejavnosti posameznika v miselnih operacijah subjekta (Piaget, 1968), in

Dimenzije družbenega umeščanja subjekta

Osnovno vprašanje družbene konstrukcije subjekta je, kako naj posameznik pridobi in ohrani **samostojnost** pred vplivi družbene strukture in drugih oseb, a obenem ostane družbeni posameznik. Na eni strani stoji posameznik s svojim hotenjem, da je sam svoj, da ohrani svoj jaz, osebnost in identiteto, na drugi strani pa organizacijski principi družbe in močni posamezniki, ki so posamezniku že od rojstva naprej vtiskovali svoj pečat.

Težava in obenem morda obet začasnih pomirjanj nasprotja pa je v tem, da oba pola nasprotja potrebujeta drug drugega. Brez nenehnega vpliva od zunaj se ne bi niti pojavil niti ohranil jaz, subjekt, osebnost in brez subjektivne spontanosti posameznika se ne bi pojavile in ohranile nobene strukture, institucije, družbeni sistemi. Opraviti imamo z nečim, čemur nekateri teoretiki pravijo »**enotnost nasprotij**« in »**medsebojno posredovanje ekstremov**« (Daniel, 1981). To seveda ne pomeni še nič posebnega oziroma pomeni le primerno terminološko šifro za problem.

Pravzaprav gre za vrsto medsebojno povezanih teoretskih in raziskovalnih problemov, kot jih sistematično navaja **Daniel** v knjigi »Teorije subjektivnosti« (1981):

- Problem **identitete**: Kako lahko posameznik izoblikuje enotnost (identiteto) kljub zgodovinski mnogoterosti in spremembam svojih dejanj in doživljanja?
- Problem **refleksije**: Na kakšen način se posameznik naredi za predmet svoje zavesti, in kako se pri tem vedeta opazovalec in opazovani?
- Problem **avtonomije**: Kako naj razumemo samostojnost (spontanost) jaza, s katero je (morda) jaz več kot le aktualni rezultat vseh zunanjih vplivov na posameznika?
- Problem **posredovanja**: Kako naj razumemo nasprotujoči si odnos med posameznikom in družbo, kjer je posameznik kljub vsemu odvisen od družbe?

Omenjeni štirje problemi pa niso le problemi teorij, ki se ukvarjajo s psihološkim subjektom, temveč so tudi problemi posameznika, ko razvija svojo samopodobo. Posameznik se srečuje s temi problemi tako rekoč od rojstva do smrti in nikoli niso do konca rešeni.

Problem identitete za posameznika nastopa zato, ker si mora zagotavljati občutek in zavest kontinuitete in identitete kljub spremembam v lastnem življenjskem poteku, v različnih življenjskih obdobjih in kljub razlikam med različni-

---

sploh vse tiste teorije, ki razlagajo nastanek in razvoj duševnih struktur kot preoblikovanje strukture zunanjih odnosov posameznikov do stvarnosti v notranje odnose človeka. Glavna zamisel teh teorij je, da se na določeni človekovi razvojni stopnji (bodisi filogenetski bodisi ontogenetski) začno zunanje strukture odnosov spreminjati v notranje duševne strukture. Po teh teoretskih modelih začne otrok prenašati vzorce interakcij v samega sebe, ko se začne tudi sam zaznavati in razumevati kot objekt interakcij drugih ljudi z njim. Povsem ta proces ni pojasnjen in raziskan, znane so le nekatere osnovne pojasnjevalne strategije. Pomembna in daljnosežna je ugotovitev, ki izhaja iz teh razlag, namreč, da se konflikti posameznika z družbo nujno prenašajo v njegov odnos do samega sebe, v najbolj individualno jedro. »Jaz« ostaja vselej zaznamovan z drugim, je v notranji distanci do sebe, torej je v načelu konfliktna duševna instanca.

mi dejavnostmi oz. kljub temu, da se mu identiteta neprestano ruši. Posameznik si **difuzijo identitete** težko privošči. Odsotnost identitete mu oteži koordinacijo različnih zornih kotov, s katerih opazuje svet okrog sebe in samega sebe.

Problem refleksije se pojavlja v vsakdanjem življenju zato, ker se moramo odločati, katere sestavine svoje subjektne strukture bomo vzeli za objekt svoje pozornosti in razmisleka, katere pa bomo potisnili bolj v ozadje ali jih celo povsem izključili iz zavesti (npr. potlačitev konfliktov v nezavedno). Nikoli nam ni prezentna vsa naša duševna struktura, vsi motivi, vzroki in razlogi dejanj. Ljudje smo tudi različno sposobni in različno pripravljeni za refleksijo samih sebe. Toda kdor to sposobnost bolje razvije, temu lahko priznamo večjo stopnjo ozaveščenosti, to pa pomeni tudi večjo sposobnost upiranja tistim pritiskom in vplivom, ki delajo iz njega neprostovoljni »**objekt za druge**«.

Problem avtonomije se pojavlja tedaj, ko smo pod pritiskom lastnih hotenj in/ali socialnega okolja in se moramo odločati, koliko bomo sledili tem pritiskom, koliko pa bomo delovali na osnovi svojih zavestnih in dolgoročnih izbir in odločitev. Posameznik, ki se »spontano« prepušča zunanjim ali notranjim pobudam in nima pri tem distance do teh pobud, ima zelo malo alternativ za svoje delovanje. Njegova podoba o sebi pa je fragmentarna in vezana na posamezne situacije. Prav sposobnost **kognitivnega distanciranja** od situacijskih omejitev in tudi od lastnih emocionalno-afektivnih pobud je psihološka osnova občutka svobode posameznika.

Toda avtonomija ni le sposobnost posameznika, da se upre različnim omejitvam in pritiskom, temveč tudi njegova sposobnost za samostojni razvoj osebnosti, za zasnutke dolgoročnih osebnih projektov, za kritično refleksijo razmer in lastnih dejanj.

Problem posredovanja se zaostri tedaj, ko se znajdemo v **konfliktu s socialnim okoljem**, zlasti s pričakovanji za nas pomembnih oseb in institucij. Tedaj moramo najti nekakšno ravnovesje med pričakovanji družbe in lastnimi hotenji in željami. Pri tem pa vemo, da je obseg naše avtonomije pravzaprav precej zožen, saj smo v celoti gledano odvisni od družbe. Naša eksistenca, naš razvoj, oblikovanje naših želja, občutkov, misli je odvisno od družbe in kulture, v katero smo primarno »vraščeni«.

Problem posredovanja pa se navezuje tudi na problem refleksije, kajti vsak premislek o sebi lahko poteka le v terminih kulture, ki ji pripadamo. Toda to že predpostavlja, da vede ali nevede pristajamo na celo vrsto obrazcev, razlag svojih želja, doživljanja in delovanja. Tako se zastavlja problem, koliko od tega, kar čutimo, razumemo, opažamo na sebi in v sebi, je res »pristno naše«, koliko pa je nezavedna projekcija različnih družbenih struktur in odnosov, v katere smo vsakodnevno vpleteni.

Zaradi tako kompleksne problemske podlage razvoja psihološkega subjekta je tudi notranja struktura subjekta podobno kompleksna. Vsi temeljni problemi subjekta so tesno povezani z družbenimi pogoji za razvoj posameznika ter z vplivi različnih skupin, organizacij in struktur. Zato se tudi kompleksna struktura subjekta strukturira podobno, kot se strukturira vraščanje posameznika v dano družbo in kulturo. Lahko rečemo, da ustreza družbenemu makrokozmosu izven posameznika družbeni **mikrokozmos v posamezniku.**

Glede na to, da so osnovni objekti dejavnosti in zavesti posameznika drugi posamezniki, različni predmeti, različne skupine ljudi ter on sam kot akter, so osnovni **odnosi posameznika do sveta:**

- jaz-ti (on, ona) odnos,
- jaz-to (ono) odnos,
- jaz–vi (oni) odnos,
- jaz-jaz odnos.

Osnovne refleksivne oblike teh odnosov pa lahko skiciramo z zaimki:

- mene (meni) kot refleksivna oblika odnosa jaz-ti,
- moje kot refleksivna oblika odnosa jaz-to,
- mi (naše, nam) kot refleksivna oblika odnosa jaz-oni,
- sebe (sebstvo, self) kot refleksivna oblika odnosa jaz-jaz. Ta odnos je avtorefleksiven, zato »jaz sam« le dodatno poudari subjekt.

Značilno za otrokov razvoj je, da njegovo obvladovanje jezika napreduje vzporedno z obvladovanjem različnih zaimkov, zlasti osebnih in svojilnih zaimkov, s katerimi se usposablja za izražanje različnih odnosnih naravnanosti. V tem se kaže bistven pomen obvladanja **temeljnih odnosnih modalitet** za razvoj psihološkega subjekta. Te modalitete ustrezajo različnim perspektivam, s katerih lahko posameznik opazuje svet in samega sebe.

1.4 Strukturni razvoj identitete

Temeljna odnosna matrica subjekta je torej **shema odnosov,** povzetih z besedami: jaz–ti-vi–to. Gre torej za sočasnost in sopripadnost odnosov posameznika do lastne dejavnosti, do drugega človeka, do skupine, do objekta. Ti odnosi se sčasoma razvijajo, poglabljajo, ponotranjajo, naprej diferencirajo in dvigajo od povsem konkretne ravni k vedno abstraktnejši. Prvo razvojno shemo za odnos jaz-ti je podal ameriški pragmatistični filozof in psiholog **G. H. Mead** in ta razvojna shema je postala nato paradigmatski model za številne druge teorije identitete.

Po Meadu ustreza prvi fazi razvoja subjekta odnos posameznika do **pomembnega (signifikantnega) drugega**. To so največkrat starši ali vzgojne avtoritete za otroka. Ti posamezniku »definirajo« osnovne socialne pomene njegovih dejanj, uče ga razumeti in ocenjevati lastno vedenje itn. To je raven preproste identifikacije z drugim in diferenciacije od drugega. Druga, višja faza privede do **posplošenega drugega**, ki ga Mead označi kot »mene« (Me). Ta predstavlja vsoto zadolžitev in socialnih vlog posameznika v določenih primarnih oz. referenčnih skupinah. Tu se posameznik prepoznava skozi svoje različne socialne vloge, pri čemer priznava pravila, ki uravnavajo vedenje v vlogah, za svoja lastna pravila. Pravimo tudi, da ponotranji (internalizira) in posploši pravila, socialne norme, pričakovanja družbe. Toda še vedno ostaja vezan

na posamezne skupine oz. sisteme vlog.

Mead uvede še eno raven razvoja subjekta, to je **univerzalni drugi**. Na tej ravni posameznik sprejme kulturo svojega okolja za matriko svojih dejanj in samorazumevanja in se opazuje s stališča človeka nasploh, ne pa zgolj kot pripadnik določene skupine (družine, ljudstva, naroda, države). Zato je na tej ravni sposoben ravnanja po načelih, ne samo po pravilih. Sposoben je argumentirati in kritično motriti pravila in socialne vloge, izbirati med njimi glede na določena splošna in abstraktna načela. Ta raven ustreza sistemski integraciji in abstrakciji odnosov do drugih ljudi. Celota odnosov signifikantnega drugega, posplošenega drugega in univerzalnega drugega predstavlja **socialno identiteto** posameznika. V njej se izraža njegova sposobnost za koherentno in stabilno samonanašanje v različnih socialnih kontekstih. Socialna identiteta je izvor socialne kontrole v posamezniku nad posameznikom (podobno kot Freudov nadjaz).

Tej strukturi (socialni identiteti) je Mead postavil posameznikov »Jaz« (I) kot nepojmovno in spontano izhodišče dejavnosti. Jaza ne moremo ujeti v nobeni posebni refleksiji. Le za nazaj lahko motrimo svoja početja, doživljanja, reakcije itn. Jaz je tako izvor svobode in kreativnosti. Je jedro **osebne identitete** posameznika (Mead, 1934, 1997). Vendar pa je Mead zanemaril dejstvo, da se tudi na ravni »jaza«, to je odnosa jaz-jaz dogaja podoben proces internalizacije, posplošitve in abstrakcije, kot na ravni odnosa jaz-ti (mene). Zato ostaja Meadov pojem jaza in s tem pojem subjekta nerazdelan in neuravnovešen s pojmom socialne identitete. Podobno napako delajo tudi mnogi drugi teoretiki identitete (Goffman, Krapmann), ki nasproti zelo razdelanim teorijam socialne identitete postavljajo relativno skromno strukturo osebne identitete.

Pomembno dopolnitev Meadove sheme razvoja sebstva (selfa) in identitete je predlagal **R. Haubl** s sodelavci (Haubl idr., 1986). Poleg navedenih faz oz. struktur socialne identitete uvajajo še analogne faze oz. strukture. Tako je prva oblika osebne identitete **egocentrizem** posameznika. Ta ustreza tako Meadovemu spontanemu in nediferenciranemu jazu kot npr. Piagetovemu nediferenciranemu egocentrizmu pri otroku.

Druga stopnja v razvoju osebne identitete je **razvoj individualnosti** posameznika. To pomeni postavljanje samega sebe v okvire določenega socialnega reda in prepoznavanje določenih subjektivnih ali objektivnih značilnosti, po katerih se posameznik razlikuje oz. ne razlikuje od drugih oseb; npr. posebnosti čutenja, mišljenja, delovanja. Vsakogar spremljajo »identitetni obešalniki« (Goffman), ki omogočajo drugim ljudem identifikacijo posameznika (lastno ime, lahko prepoznavne vedenjske posebnosti itn.). Individualnost omogoča posamezniku, da vtisne nezamenljivo osebno noto svojemu socialnemu delovanju.

Tretja stopnja v razvoju osebne identitete po Haublu je vzpostavljanje **biografije** in **kontinuitete** posameznika. Na tej stopnji posameznik časovno relativizira svoje oblike individualnosti kot tudi individualnosti drugih ljudi ter obenem časovno in vzročno povezuje te individualnosti v podobo samega sebe.

Po Meadu tvori celota osebne in socialne identitete **sebstvo** (**self**). Vsakdo mora v razvoju sebstva znati uravnotežiti napetosti in razlike med svojo socialno identiteto in osebno identiteto, pri tem pa vsaka nova stopnja tega ravnotežja temelji na prejšnjih oblikah ravnotežja. Kjer je en pol sebstva (selfa) preveč poudarjen na račun drugega, se posamezniku manjša sposobnost za socialno delovanje.

Po Haublu to velja tudi za razširjeno pojmovanje socialne in osebne identitete. Če npr. prevladujejo pri posamezniku egocentrizem, individualnost in biografija na račun socialne identitete, potem se posameznik umika v svoj zasebni svet, popačeno zaznava pričakovanja drugih in drsi v popoln individualizem ali celo marginalizacijo. Če pa nasprotno dominirajo signifikantni drugi, socialne vloge, univerzalni drugi nad osebno identiteto, potem posamezniku grozi nadprilagajanje oz. konformizem. To se lahko zgodi celo na najvišji ravni razvoja sebstva, npr. če nekdo vse življenje posveti služenju abstraktnim idealom in se pri tem popolnoma izčrpa in izgubi samega sebe (Haubl idr., 1986).

Za uravnoteženje obeh polov identitete je potrebna jezikovna kompetenca in mišljenje (notranji dialog posameznika s samim seboj), tako da posameznik lahko reflektira svoje početje, rekonstruira delovanje, opaža blokade v sebi in v družbi. Zavest o sebi se tako gradi na refleksiji odnosa med osebno in socialno identiteto, ne pa zgolj na eni od obeh.

Zavest posameznika o sebi omogoča posamezniku samoocenjevanje, samovrednotenje in samospoštovanje. Posameznik lahko ohrani spoštovanje do samega sebe le ob trdni zavesti o sebi, torej ob **uravnoteženem razmerju** osebne in socialne identitete. Tedaj se je sposoben, če je potrebno, postaviti tudi proti vsej skupnosti, da obrani svoje samospoštovanje. Haubl se strinja z Meadom, da je človekov jaz (osebna identiteta) neprimerno bolj ogrožen kot socialna identiteta posameznika, zato ga je treba tudi vztrajneje braniti (Haubl, 1986). **Osebna avtonomija** je vseživljenjski projekt posameznika, ki reflektira med posameznikom in družbo. Posameznik tako ob značilnostih, ki mu dajejo občutek edinstvenosti, lahko zaznava tudi odvisnost od socialnih vlog, ki jih izvaja v določenih socialnih situacijah.

Haublov razširjeni model razvoja osebne in socialne identitete tudi sam še potrebuje razširitev. Tudi ta model ne upošteva nekaterih prav tako pomembnih modalitet posredovanega nanašanja posameznika nase. Mislimo predvsem na:

- **odnos do kompleksnejših socialnih situacij,**
- **odnos do lastnega telesa** in razširjene telesnosti,
- **odnos do predmetov,** ki nam na nek način pripadajo.

Resda je možno odnos do kompleksnih socialnih situacij razumeti kot del socialne identitete, vendar to ni dovolj. Občutek skupinske pripadnosti namreč vključuje tudi medskupinske primerjave (mi-vi-oni), tako da ga ne moremo izvesti iz sistema socialnih vlog posameznika, ki je dominantna struktura socialne identitete.

Zato moramo razlikovati med **socialno identiteto,** ki je produkt medosebnih primerjav s pomembnimi drugimi (jaz-ti-on), in **skupinsko identiteto,** ki je rezultat **medskupinskih primerjav.** Njen izvor ni pomembni drugi, temveč pomembne (re-

ferenčne) skupine, odnos jaz-mi-oni. Posplošenemu drugemu oz. individualnosti pa bi na skupinski ravni ustrezala posplošena in refleksivna raven skupinske pripadnosti, ki ji lahko rečemo posplošeni Mi. Tu so zajete tiste dimenzije socialne identitete, ki jih analizirajo teoretiki socialne kategorizacije in socialne primerjave (samokategorizacija, medskupinske primerjave, polarizacije, pripisovanja itn.).

Ravni **skupinske identitete** ustreza tudi občutek pripadnost človeštvu (univerzalna skupina, univerzalni Mi) in opazovanje samega sebe z univerzalnega stališča človeškega bitja. Ekološki pogled zahteva celo opazovanje sebe kot živega bitja v sistemu življenja na Zemlji.

Analogno kot za skupinsko identiteto kot del socialne identitete velja tudi za identiteto, ki izhaja iz pripadnosti »mojega telesa« subjektu. Tej identiteti lahko rečemo **identiteta telesa**. Tudi tu se začenja razvoj pri elementarnih občutkih pripadnosti telesa subjektu in prav tako elementarnih izkušnjah stika lastnega telesa z objekti sveta in s telesi drugih ljudi.

Telo je naš prvi objekt, ki nam »pripada«. Ta raven razvoja identitete je vzporedna s posameznikovim egocentrizmom, navezanostjo na pomembne druge in na primarno skupino. Naslednja raven identitete telesa je razširjena in posplošena socialnopsihološka oblika zavedanja telesa v odnosu do drugih objektov sveta, zlasti do teles drugih ljudi (**posplošeno telo**). Sem spada zlasti zavest o spolnih razlikah in rastoča erotična kompetenca posameznika, poznavanje telesnih organov in njihovih funkcij, telesnih občutkov in reakcij ter njihovega socialnega pomena.

Tretja raven telesne identitete je »**sociokulturna telesnost**«, popolna telesna kompetenca posameznika, včlenjenost telesa v družbeni svet pomenov in tudi vse oblike »razširjene telesnosti«. Tu mislimo na tiste predmete, ki se »dodajajo« telesu ali si z njimi posameznik razširja področje svojega fizičnega vpliva in svoje percepcije fizičnega sveta.

Tako dobimo naslednjo shemo strukture identitete:

Slika 44: Struktura identitete

socialna identiteta		osebna identiteta	
skupinska identiteta	identiteta vlog	telesna identiteta	jaz sam
pomembni Mi, Vi, Oni	pomembni drugi (ti, on)	elementarno telo	egocentrizem
posplošeni Mi, Vi, Oni	posplošeni drugi (ti, on)	posplošeno telo	individualnost
univerzalni Mi, Vi, Oni	univerzalni drugi (ti, on)	sociokulturno telo	biografija

Prvi procesi v razvoju samopodobe so procesi **identifikacije** in **diferenciacije** posameznika z drugimi, s skupinami, s svojimi dejanji, s svojim telesom. Tem procesom sledijo procesi **internalizacije** in **eksternalizacije**. Tu se sestavine različnih odnosov, razne delne predstave o sebi, različne odnosne strategije in afektivno-emo-

cionalne naravnanosti utrdijo kot nezavedna struktura subjekta, tako da posameznik potem spontano ravna v skladu s temeljnimi družbenimi premisami odnosov, v katere vstopa (Ule, 1986, Ottmayer 1976). Kar posameznik ponotranji, to lahko tudi izraža in povnanji v svojih dejanjih.

Nadaljnji pomembni procesi v razvoju samopodobe so procesi **integracij**e in **pluralizacij**e. Tu posameznik doseže raven široke sistemske integracije delnih sestavin identitete v posplošene vzorce, o katerih pa lahko tudi razpravlja, jih argumentira, brani ali kritizira, skratka doseže raven **abstraktne identitete** posameznika. Toda obenem s to abstraktnostjo je odprta tudi obratna pot konkretizacije in razstavitve integralnih vzorcev identitete v posebne identitete. Posameznik je tedaj zmožen ustvariti in zasledovati posebne identitetne projekte, npr. razvijati svoj lastni življenjski slog, ki je izraz osebne in socialne identitete.

Glede na glavna območja vpliva teh dejavnosti, lahko rečemo, da identifikacija in diferenciacija zajemata predvsem razvoj osebne identitete, internalizacija in eksternalizacija predvsem razvoj identitete vlog, integracija in pluralizacija pa razvoj skupinske identitete. Toda šele usklajeno sodelovanje in razvoj vseh teh dejavnosti omogoči posamezniku nastanek kompetentne identitete.

Nekateri teoretiki govorijo, da je razvoj identitete **individualni projekt**, ki ga posameznik bolj ali manj zavestno uresničuje od začetka adolescence naprej. Nikakor pa ni zagotovljeno, da posameznik pozna le en sam identitetni projekt in da ne začenja večkrat na novo s temi projekti. **Identitetni projekti** so zamisli posameznika o samem sebi, o njegovem mestu v družbi, o tem, kaj bi rad postal, in predvsem, kako naj bi nanj gledali »pomembni drugi«. So družbeno in kulturno posredovani, ne pa nekaj, kar bi bilo le v lasti ali moči posameznika.

Identitetni projekti in moralne kariere posameznika

Za moderno družbo je značilno, da posamezniki organizirajo svoje pihološko življenje okrog svojih identitetnih projektov (Harré, 1983). **Identitetni projekt** odločilno razlikuje osebe od živali in kompjuterjev in vseh drugih dvomljivih kandidatov za osebnost, pravi Harré.

Goffman govori o identitetnih projektih kot o **moralnih karierah** posameznika. Moralne karire posameznika so poti za ustvarjanje, ohranjanje ali rušenje osebnega ugleda in vrednosti posameznika, ki jih dopušča kaka kultura. Moralna kariera ni toliko odvisna od zunanjih oblik potrjevanja in spoštovanja, ampak predvsem od osebnega **samospoštovanja posameznika**. Posameznik razvija svojo moralno kariero, ko si prisvaja in ponotranja množico pravil, konvencij in stališč skupnosti.

Identiteta posameznika je socialno in zgodovinsko konstituirana. Določa jo naša zavezanost relevantnim identitetnim projektom in moralnim karieram (Greenwood, 1994). Če spremenimo svoj identitetni projekt, npr. če zavrnemo določeno moralno kariero zaradi kake druge, spremenimo tudi identiteto. Posameznik v svojem

življenjskem procesu preigra več identitetnih projektov. Vsak od njih pozna svojo množico pravil, načel itn., ki se delno prenesejo v naslednje projekte, delno pa si medsebojno nasprotujejo.

Identitetni projekti so torej tudi nekakšne **socialne konstrukcije.** So produkti konvencij, dogovorov in medsebojnih ujemanj ljudi v socialnih skupinah o tem, kaj velja kot uspeh ali neuspeh v moralni karieri posameznika. So tudi socialno-jezikovno konstruirani, ker temeljijo na socialnih dejanjih ljudi in na moralnih ocenah o dejanjih. Npr. moralna kariera znanstvenika je danes določena z njegovimi objavami v mednarodno priznanih revijah, s citiranjem pomembnih rezultatov njegovega dela pri drugih kolegih, z doseganjem uglednih znanstvenih položajev, z nagradami, ki jih je dobil za svoje delo, itn. Če so to splošno sprejeta merila znanstvenega ugleda, je objektivna stvar, ali kak posameznik realizira moralno kariero uspešnega znanstvenika ali ne (Greenwood, 1994).

Seveda se lahko standardi in merila moralnih karier in identitetnih projektov tudi spreminjajo, npr. če dovolj ljudi zavrne dogovore, pravila, konvencije, ki konstituirajo socialni red in če ponudijo nove možnosti za socialne kariere in identitetne projekte.

Strategije za doseganje pozitivne samopodobe

Težnja vsakega posameznika je, da si zgradi čimbolj ugodno oceno lastne identitete torej čim bolj ugodno samopodobo, ki se po možnosti ohranja in dograjuje z novimi pozitivnimi elementi. Seveda je to le ideal, ki ga v realnosti dosega le malokdo in ga nihče v celoti ne realizira. Govorimo tudi, da posameznik gradi čim bolj pozitivno samopodobo. **Samopodoba** je predstava posameznika o samem sebi, o svojih sposobnostih, uspehih in neuspehih, zadolžitvah, ki ga vodi v njegovem delovanju v določeni situaciji.

Za posameznika ni optimalno doseganje čim bolj popolne samopodobe, temveč doseganje čim manj travmatske in čim bolj produktivne samopodobe, torej ravnotežja med osebnimi pričakovanji ter načrti in pričakovanji okolice. Samopodobo nam potrdijo le drugi ljudje, to so tisti, ki so za nas kakorkoli pomembni ali zanimivi. Toda to morajo storiti brez pritiska ali manipulacij. **Pozitivne samopodobe,** ki jih dosežemo s podkupovanjem drugih, niso veliko vredne, saj jih lahko hitro ogrozi avtonomnejši in bolj kritičen opazovalec.[17]

Osnovno vprašanje pri oblikovanju posameznikove pozitivne samopodobe je torej **ustvarjanje ravnotežja** med tremi komponentami tega procesa:

- značilnostmi posameznika, ki so pomembne za njegovo podobo o sebi;
- interpretacijo, ki jo daje posameznik o teh značilnostih in o vedenju, ki se pove-

17 Institucija dvornih norcev je bila namenjena prav temu, da so si upali vladarjem povedati v obraz resnico in neprijetna dejstva o njih samih, njihovi moči ali navidezni slavi, čeprav so jim bili lojalni. Kralj, ki je ostal brez dvornega norca, je bil tako rekoč nenehno v smrtni nevarnosti, saj je bil odvisen le od mnenja oboževalcev in hinavcev, ki so se lahko v trenutku obrnili proti njemu.

zuje s temi značilnostmi;

- njegovimi predstavami o tem, kako reagirajo druge osebe, ko opažajo značilnosti ali reagirajo na posameznikovo vedenje, povezano s temi značilnostmi.

Posameznik poskuša ustvariti **soglasje** (**kongruenco**) med temi komponentami. Takšno soglasje obstaja npr. tedaj, ko se posameznikove vedenjske oblike, ki izhajajo iz njegove interpretacije neke zanj pomembne značilnosti, ujemajo s pričakovanji (definicijami), ki jih o posamezniku goji zanj pomemben partner. Posameznik lahko uporablja različne tehnike in postopke, s katerimi tako uredi svoje odnose z drugimi ljudmi, da dosega čim večje soglasje med svojo samopodobo, svojim vedenjem in ocenami (odzivi) drugih ljudi. K tem postopkom sodijo kognitivno prestrukturiranje, selektivno ocenjevanje, selektivna interakcija, izzivanje pozitivnih reakcij in primerjava.

Kognitivno prestrukturiranje pomeni, da z različnimi postopki izključimo, zavrnemo samopodobo, ki nam jo drugi vsiljujejo, če z njo nismo zadovoljni. Lahko pa poskušamo spremeniti situacijo, reinterpretiramo svoje delovanje ali odgovornost za delovanje in s tem poskušamo vplivati na ocene drugih o nas. Tako npr. kriminalci poznajo nešteto tehnik nevtralizacije svoje negativne samopodobe in prelaganja odgovornosti za svoja početja na druge ljudi. Sem spadajo tudi primeri racionalizacij lastnih neuspehov ali napak, znani iz psihoanalize. Tudi strategije napačnega pripisovanja vzrokov za določene dogodke drugim ljudem ali situacijam sodijo med te postopke doseganja skladnosti.

Ta postopek je podoben obrambi ogrožene teorije (ideologije) s pomočjo ad hoc argumentov, spremenjenih definicij pojmov, drugačne razlage dejstev ali preprosto neupoštevanja nezaželenih dejstev. Po mnenju nekaterih teoretikov je celo psihološki subjekt nekakšna individualna implicitna teorija o samem sebi (Epstein) in obramba samopodobe je tedaj zares predvsem kognitivno prestrukturiranje, ki odloži potvarjanje takšne teorije (Haubl, 1986).

Selektivno zaznavanje pomeni, da v procesu zaznavanja povečamo skladnosti in minimiziramo neskladja med lastnim vedenjem in vedenjem ali osebnimi značilnostmi drugih oseb. Tako npr. občutimo negativne reakcije, zavračanja drugih ljudi za manj vznemirljive, če so ti ljudje za nas nepomembni. Nasprotno pa občutimo že nizke stopnje pozitivnih ocen ali reakcij pri za nas pomembnih osebah kot zelo pomembne izvore naše pozitivne samopodobe.

Odtod izhaja »strategija«, da neugodne ocene drugih ignoriramo tako, da imamo te ljudi za malo ali nepomembne. Ugodnim ocenam drugih pa zvišamo težo s tem, da imamo te ljudi za zelo pomembne. Tudi vedenje nasilnežev, ki v svojih očeh zmanjšajo vrednost žrtve, pomeni uporabo te strategije. Selektivno ocenjevanje pa se lahko doseže tudi na ta način, da pripišemo tistim svojim potezam, ki doživljajo negativne ocene ali reakcije pri drugih ljudeh, manjši pomen kot onim, ki doživljajo pozitiven odmev pri drugih ljudeh.

Selektivna interakcija pomeni težnjo k navezovanju selektivnih medosebnih odnosov. Iščemo stike s tistimi ljudmi, od katerih pričakujemo pohvale in potrditve, ter se izogibamo stikov z ljudmi, od katerih lahko pričakujemo kritiko ali nesoglasje.

Posamezniki dajejo prednost takšnim odnosom z drugimi, v katerih jim je dopuščeno vedenje, ki se ujema z njihovo samopodobo. Tako npr. zadržana oseba dostikrat izbere za svoje prijatelje bolj odprte osebe, oseba, ki potrebuje podporo, pa partnerje, ki radi dajejo podporo drugim.

Upravljanje z vtisi in samopredstavljanje temelji na izzivanju takšnih reakcij pri drugih ljudeh, ki potrjujejo našo samopodobo. Te tehnike je posebej natančno opisoval Goffman v svojih raziskavah vsakdanjih socialnih iger. Posameznik »upravlja z vtisi«, ki jih daje drugim ljudem, in predstavlja sebe v čim bolj ugodni luči. To pomeni npr. izbiro oblačila, s katerimi skuša doseči pozitiven vtis na druge, izbiro ustrezne drže in načina nagovora, izbiro verbalnega sporočanja in neverbalnih sporočil itn. Velikokrat rečemo temu »**ustvarjanje pozitivnega imidža**« posameznika. Velik del procesov samopredstavljanja je povsem avtomatskih, skoraj nezavednih. Po Goffmanu je osnovna logika samopredstavljanja skrita trgovina s samopodobami (izmenjava predstavitev); nekdo pristane na to, da potrdi poskus naše samopredstavitve, zato ker v zameno pričakuje našo potrditev njegovega poskusa samopredstavitve.

Omenjene strategije za doseganje skladnosti med samopodobo, vedenjem posameznika in odzivi drugih na posameznika so seveda le nekatere najbolj tipične oblike takšnih strategij. Posameznik praviloma uporablja več strategij obenem in jih meša v individualno specifične oblike.

Ena od posebno drastičnih kompleksnih oblik doseganja skladnosti je **strategija izničevanja** drugih oseb oz. njihovih podob. Ta strategija spaja metodo selektivnega zaznavanja in metodo usmerjene samopredstavitve. Izničevanje pomeni minimalizacijo dejavnosti ali samopodobe tistega, ki ga izničujemo. S tem v svojih očeh znižujemo verodostojnost te osebe, tako da lahko »upravičeno« spregledamo njene komentarje, kritike itn. Odrasli npr. pogosto tako izničujemo otroke, toda tudi otroci nam znajo povrniti s svojim izničevanjem odraslih. Tudi različne manjšine so pogosti objekti izničevanja večine.

Poseben primer izničevanja je **samoizničevanje** posameznika pred drugimi ljudmi. To namreč včasih pomaga k lažjemu prenašanju svojih slabosti in nepopolnosti. Drugim dajemo s tem vedeti, da smo zanje preprosto premalo pomembni, da bi bili vredni njihovih kritičnih pripomb, nasvetov ipd. Tako se npr. nekdo poudarjeno dela smešnega ali nerodnega in s tem drugim kaže, naj ga ne jemljejo čisto zares, naj ne jemljejo resno njegovih izjav. Tudi tedaj, kadar nekdo obtožuje nesrečne razmere ali nesrečno usodo za svoj neuspeh, gre za posebno obliko samoizničevanja, saj se s tem delamo ali nesposobne, da bi se uprli nesrečnim okoliščinam. S tem si vsaj v lastnih očeh znižamo stopnjo odgovornosti za svoje neuspehe. Četudi odkrito samoponiževanje posameznika privede do tega, da ga drugi v resnici začno zaničevati, pa se posameznik s tem pripravi do tega, da ljubi svoja prepričanja o samem sebi – v skladu s pregovorom »uboštvo je samo sebi družba« (Sampson, 1990).

2. Epilog: Postmoderni subjekt kot pluralni sistem samopodob

Mnogi raziskovalci in teoretiki dokazujejo, da psihološki subjekt ni sklenjena in skladna enota, temveč je **pluralen in raznolik sistem samopodob,** ki vsebujejo kognitivne, afektivne, emocionalne in vrednostne dimenzije. Markus in Kunda pravita, da psihološki subjekt ni enovita struktura ampak zajema veliko raznovrstnost delnih pojmov o sebi (po Sampson, 1990).

Zdi se, da je zamisel o pluralnem psihološkem subjektu v nasprotju z dosedanjimi predstavami o subjektu, saj nas stroka uči, da je posameznik z več podobami o sebi, z več jazi razcepljen posameznik. Vemo za primere razcepljenih osebnosti, ki so dejansko razvijale povsem različne »zgodbe o sebi« in povsem različne sisteme razumevanj in občutenj samih sebe. Če sprejmemo zamisel o pluralnem psihološkem subjektu potem se postavi vprašanje, kako posameznik vzdrži to pluralnost različnih samopodob in katera podoba o sebi je najbolj »prava«.

Toda že pričakovanje, da obstaja neko osebno jedro, ki tiči za vsemi drugimi, je zgrešeno. Izhaja iz ideologije »**osrediščenega (centriranega) subjekta**« in še prej, iz predstav o centralni instanci v človeku. Ker si v psihologiji kot empirični vedi ne postavljamo metafizičnih vprašanj, puščamo vprašanje človekove jedrne duševne entitete človeka odprto in raje opazujemo, kako se duševni in psihosocialni pojavi kažejo v vedenju ljudi. Domneva o pluralnem psihološkem subjektu se ujema z empiričnimi dejstvi.

Že Meadov predhodnik Cooley je v svoji znameniti tezi o **zrcalnem jazu** postavil domnevo o pluralnosti podob o sebi. Po tej zamisli, ki je nato hitro prišla v socialno psihologijo, posameznik gradi različne podobe o sebi na podlagi različnih, zanj pomembnih odnosov z drugimi ljudmi. Vsakdo, ki je za nas pomemben, nam s svojimi komentarji, mimiko, čustvenimi izrazi, s katerimi reagira na naše vedenje, postavlja ogledalo, v katerem se ogledujemo, prepoznavamo in ocenjujemo. Ta ogledala niso nujno usklajena med seboj, tako da posameznik v svojih socialnih interakcijah »srečuje« različne podobe sebe.

Mead, ki je prevzel Cooleyevo idejo zrcalnega jaza, je uvedel novo, višjo in integrirano obliko zrcalnega jaza, to je tezo o posplošenem drugem. **Posplošeni drugi** naj bi predstavljal sintezo različnih zrcalnih podob samega sebe in različnih socialnih vlog. Vsaki socialni vlogi ustreza tudi določena samopodoba, namreč sklop predstav posameznika o tem, kako naj deluje v tej vlogi.

Pomembna je Sampsonova ugotovitev, da ni več adekvatno vprašanje, ali imajo ljudje eno ali več samopodob (tudi po Sampsonu je subjekt **zbirka samopodob**), temveč kakšno vlogo imajo te samopodobe v vsakdanjem življenju (Sampson, 1990). Ali so te predstave še skladne z močno kompleksnimi in raznolikimi družbami in sodobnimi kulturami?

Drugo vprašanje v zvezi s pluralnim subjektom je, kakšni so odnosi med različnimi samopodobami? Med najbolj vznemirljivimi odnosi je razmerje med **idealno** in **aktualno samopodobo**. Razlika med obema se velikokrat razume kot merilo za samospoštovanje posameznika. Domneva se, da ljudje, katerih idealna in aktualna samopodoba se močno razlikujeta med seboj, trpijo za pomanjkanjem samospoštovanja. Vendar je ta domneva preenostavna. Markus zlasti poudarja, da se preveč zanemarja **zaželena samopodoba**. Zaželena samopodoba nam pomaga tako pri vzpodbudi naši bodoči dejavnosti kot tudi pri standardu, s katerim merimo svoj osebni napredek.

Ogilve npr. svetuje, da je za samospoštovanje pomembnejša razlika med tem, kar ne želimo biti oz. **nezaželeno samopodobo,** in aktualno samopodobo (po Sampson, 1990). Ta primerjava nas namreč brani pred bolj nezaželenimi in potencialno neprijetnimi možnostmi. Bolj ko se čutimo daleč od nezaželene podobe o sebi, večjo stopnjo samospoštovanja lahko dosežemo.

Druge raziskave v zvezi z razlikami v samopodobah kažejo, da so zelo pogoste situacije, ko se znajdemo v precepu med dvema ali več **pozitivnimi samopodobami**. Npr. ne vemo, ali je za nas bolj pomembna odločnost ali občutljivost do drugih ljudi. Prav tako se znajdemo v precepu med različnimi vedenjskimi pravili in normami, ki pripadajo različnim samopodobam. Takšni precepi med samopodobami povzročajo zmedo in negotovost, nič manjšo kot veliko odstopanje aktualne samopodobe od zaželene samopodobe. Razlikovati moramo tudi med idealno samopodobo in **normativno samopodobo**, to je med podobo o sebi, »kot bi hoteli biti«, in podobo o sebi, »kot bi morali biti«.

Še naprej lahko sprašujemo. Kako se obnaša posameznik z raznoliko in pluralno samopodobo v različnih situacijah, ki mu narekujejo različne zahteve? Ali bo v vsaki situaciji ravnal čisto drugače, torej v skladu z eno od samopodob, ki je »trenutno najbolj uporabna ali sprejemljiva«, ali bo ohranil stabilnost in načelnost v ravnanju? Naj nam bo **pluralni subjekt** še tako všeč, pa nam kameleonskost v obnašanju zagotovo ni všeč, vsaj ne kot načelo v vedenju posameznika.

Zanimivo je, da podatki raziskav Markusa in sodelavcev potrjujejo navidez nasprotujoče si ugotovitve, namreč, da so poskusne osebe kazale tako stabilnost svojih samopodob kot tudi podvrženost samopodob situacijskim vplivom. To pomeni, da ljudje svojih samopodob ne spreminjamo docela in brez sistema, temveč spreminjamo le nekatere vidike samopodob, medtem ko ohranjamo določene splošne poteze svojih samopodob konstantne v različnih situacijah (Sampson, 1990).

Po Sampsonu razvoj modernih družb, ki postajajo vse bolj deli ene same globalne celote človeštva, in transformacija od modernih k postmodernim družbam podpirata **razkroj tradicionalnih oblik** psihološkega subjekta. Namesto tega se uveljavlja fluiden in šibko definiran psihološki subjekt. Psihološki subjekti doživljajo, kot pravi Sampson, usodo nacionalnih držav in njihovih ekonomij, namreč sočasnost segmentiranja in povezovanja v nove globalne celote (Sampson, 1990).

»Zbrkljani« subjekt postmoderne družbe

Kriza moderne izpostavi kritiki in rušilnim učinkom zlasti vse »predmoderne« sestavine industrijske moderne, npr. celo vrsto stanovskih, »organskih« vlog, dejavnosti in življenjskih oblik, ki so bile navidez konstitutivne za industrijsko moderno, v resnici so jo pa hromile. Med temi sestavinami so klasična patriarhalna družina, spolna delitev v družbi, razredna in slojna določila posameznika, generacijska razmerja, trdna hierarhija voditeljev in vodenih. Poindustrijska moderna odpravlja »polovičarstvo« industrijske moderne. Beck (1986) pravi, da je industrijska moderna predstavljala »enostavno«, poindustrijska moderna pa predstavlja »reflektirano« obliko modernizacije.

Za zahodne industrijske družbe je bila značilna tržna delitev družbenega bogastva in revščine. Za družbo poindustrijske moderne pa je značilna globalna delitev tveganj (ekoloških, ekonomsko–političnih, socialnih, individualnih) brez posebnega in družbeno nadzorovanega mehanizma te delitve. Če je tržni mehanizem še zagotavljal družbeno delitev/kroženje blaga na osnovi razredno-slojnih razlik, pa delitev in kroženje tveganj ne temelji več na jasnih razredno-slojnih delitvah. Zato postmoderne družbe tveganj ne moremo več razumeti kot »razredne« družbe, četudi so – empirično vzeto – razredi in socialni sloji še pomembni za blagovno proizvodnjo in delitev blaga.

Paradoksi nove individualizacije

Porajanje poindustrijske moderne v krizi industrijske moderne deluje tudi na posameznike. Ti procesi razgrajujejo stabilni, trdni jaz tradicionalnega subjekta in uvajajo nove **pluralne in decentrirane oblike subjektnih struktur**.[18]

Spremljevalni učinki poindustrijske moderne družbe so novi procesi **individualizacije**, ki so v sebi globoko protislovni. Ti procesi sicer za zdaj bolj anticipirajo spremembe, ki jih prinaša poindustrijska moderna, kot pa so učinek teh sprememb. Glavna značilnost nove individualizacije je, kot ugotavljajo mnogi avtoriji, da ne samo, da ima posameznik možnost, da odloča o sebi (o svoji izobrazbi, poklicu, delovnem mestu, kraju in načinu življenja, o zakonskem partnerju, številu otrok itn). O tem mora odločati. Če posameznik ni sposoben za takšno odločanje ali je kako drugače onemogočen v tem, mora plačati ceno za svojo neodločenost in cena je predvsem nova odvisnost – od trendov, zunanjih slogov, zapovedi o načinu življenja itn.

Nova individualizacija torej ne pomeni nujno niti atomiziranja, izoliranja posa-

18 Ta pojem decentriranega subjekta moramo razlikovati od istoimenskega pojma decentriranega subjekta, o katerem smo govorili v poglavju o socialni perspektivnosti subjekta. Decentrirani subjekt poindustrijskih družb pomeni subjekt brez trdnega središča, npr. jaza, medtem ko v teoriji socialne perspektivnosti subjekta decentrirani subjekt pomeni normalno in nujno sposobnost slehernega subjekta, da se lahko zaveda sebe le skozi različne odnosne perspektive.

meznikov niti emancipacije ali avtonomije. Če hoče realizirati svoje individualne možnosti in potenciale, potrebuje posameznik danes še obsežnejšo socialno podporo. Za razvoj lastne individualnosti potrebuje eksplicitno ali implicitno pomoč, ki ga materialno in emocionalno podpira v njegovi največkrat močno podaljšani mladosti; potrebuje pomoč izobraževalnih in socialnih institucij, da lahko kompetentno sodeluje v novi informacijski in tehnološko zahtevni družbi. Razviti mora socialne potrebe in sposobnosti za sodelovanje v sofisticirani mreži postmodernih komunikacij z drugimi ljudmi (npr. Internet) itn.

Individualizacija pa ne vodi nujno do emancipacije ali avtonomije posameznika. Ljudem ni dana kot možnost, ki si jo lahko izberejo ali ne, temveč kot nujnost. Terjajo jo hitre spremembe v odraščanju, spremembe v življenjskem poteku, v življenjskih slogih, odnosih, na trgu dela (fleksibilne, delne in druge nove oblike zaposlitve), neprestane spremembe potreb, preživljanja prostega časa, vedno nove zahteve po do – in prekvalifikaciji.

Individualizacija ni torej vnaprej negativno, ali pozitivno dogajanje. Je pa vsekakor **izziv za posameznika,** in to izziv, povezan z mnogimi obeti in tveganji. Odpravlja življenjske oblike, ki so bile značilne za tradicionalne industrijske družbe, npr. ločevanje ljudi po razredih, socialnih slojih, spolnih vlogah, starosti in nastajanje novih oblik, v katerih posamezniki sami »izdelujejo«, inscenirajo, vežejo svoje biografije. Normalna biografija postane »izbirna« ali »**zbrkljana**« (Beck, 1995). Pa ne gre le za biografijo, temveč tudi za moralne, politične in socialne odločitve posameznikov, za »izbiro« partnerskih zvez in družinske skupnosti.

Prisila k individualizaciji je vsekakor paradoksalna. Individualizacija tudi ni individualna, temveč kolektivna usoda. To pa ne pomeni, da bi se ji morali pasivno prepustiti, kot nekakšne žrtve individualizacije ali postmoderne družbe. Uspel bo samo tisti, ki bo v tem procesu našel možnosti za kreativno oblikovanje svojega življenja. Pasivno prepuščanje individualizaciji je sicer pogosto v današnjem času. Kaže pa se paradoksalno v odpovedi individualizaciji, v posnemanju življenjskih slogov, sledenju družbenim trendom itn.

Nova oblika individualizacije torej obremeni posameznika z novimi oblikami razlomov in tveganj v identitetnih definicijah. Potemtakem je zopet neka oblika odvisnosti, ki lahko privede v nova tveganja in **samoizgube subjekta.** Na to so prvi opozorili avtorji teze o **novem narcističnem značaju** posameznika v modernih razvitih družbah (Ziehe, 1976; Lasch, 1979), po katerih **decentriranje subjekta** pomeni nevarno izgubo tradicionalnih subjektnih struktur in regresijo v infantilne oblike subjekta.

Nasprotno temu drugi avtorji (Beck, 1986; Keupp 1988 idr.) opozarjajo, da to dogajanje prinaša nove možnosti za subjektne strukture, ki niso več »centrirane« okrog trdnih identitet jaza, temveč so **fleksibilne, decentrirane strukture.** Zagovorniki teorije o novem individualizmu menijo, da decentrirani subjekt pomeni zgodovinsko in psihološko pridobitev: namreč možnost **neposestniške individualizacije** in nanjo vezanih novih subjektnih struktur. Teze o »koncu« modernega sujekta ne po-

menijo konca subjekta nasploh (Keupp, 1988). Ukinjanje in preseganje koncepta subjekta, kot ga je uvajala industrijska moderna, je po Keuppu nujen rezultat in kulturno-ideološki refleks »poznega kapitalizma« in njegovega preraščanja polovične industrijske moderne.

Osnovna značilnost »modernega« subjekta je hierarhična organizacija in centralizacija duševnih instanc, ki jo vzdržuje ponotranjeni pritisk družbene realnosti. Za »**postmoderni**« **subjekt** pa je značilna **brkljarija (bricolage)**, navidezni kaos in neidentičnost. Postmoderni subjekt je »doma narejen« duševni organizem. Ni preprosto rezultat prisvajanja in ponotranjanja družbeno danih vzorcev subjektivnosti, temveč je prav tako individualiziran, kot je individualiziran življenjski potek posameznika. Postmoderni subjekt je sestavljen podobno kot barvita preproga iz različnih živobarvnih kosov. Temu pravijo nekateri raziskovalci **skrpana identiteta** (»**patchwork identity**«) (Keupp, 1988).

Obenem pa raziskovalci opozarjajo (Keupp, 1995), da individualizacija proizvaja tudi novo možnost podružbljanja posameznikov, **komunitarno individualnost** ali **kooperativni individualizem**, ki temelji na avtonomno nastalih prostovoljnih socialnih mrežah. V njih posamezniki nudijo drug drugemu solidarnostno podporo v individualizaciji svojih življenjskih poti. Primeri za to so prostovoljne skupine za nudenje medsebojne pomoči, prostovoljna združenja in terapevtske skupine, oblike samopomoči ipn. Seveda pa ta oblika individualizma terja precej več napora in zavestne predelave izkušenj kot spontano vsakodnevno prehajanje od ene k drugi samopodobi. Postmoderni subjekt se tudi ne čuti lastnika samega sebe, svoje identitete, kot se je čutil moderni subjekt. Iskanja vrnitve k »lastniškemu« subjektu so zato konservativna.

Postmoderni subjekt potrebuje za svoj obstoj več kreativnosti in kontinuirane dejavnosti, kot jo je potreboval tradicionalni subjekt. Občutek, da je »vse mogoče«, je zanj nekako konstitutiven, seveda ob nujnem nasprotnem polu, da ni »mogoče storiti ničesar«, da je vse že določeno. Odtod izhaja pogosta **narcistična regresija** ter nihanja med željami po vsemogočnosti in občutki nemoči.

Tako imamo v oceni novih subjektnih struktur na voljo več medsebojno nasprotujočih si ugotovitev: od tistih, ki navajajo podatke o **množičnih infantilnih** narcističnih **regresijah**, do drugih, ki navajajo podatke o **novih življenjskih slogih** in oblikah osebnostne integracije v disperziji socialnih vlog, delnih identifikacij, »eksperimentalnega« dela subjekta na samem sebi itn. Vendar, kot se zdi, v osnovi drži domneva, da se tako regresivne kot progresivne oblike subjektov odigravajo na novi zgodovinski ravni, na ravni nove faze modernizacije industrijskih družb. To pa pomeni, da ta proces ustvarja možnosti za oboje, za regresijo in za najdenje sebe. Toda nobena od teh oblik ni ponavljanje starih oblik.

Tezi o **zbrkljanem subjektu** postmoderne dobe, o **skrpani identiteti** itn. pa doda znani ameriški socialni psiholog Gergen (1991) še tezo o »**zasičenem« subjektu** (saturated self) postmoderne dobe. To je posameznik, ki je »prepoln« vsega in prav zato tudi prazen. Zasičen subjekt je produkt družbene zasičenosti (social saturation) današnjega razvitega sveta. Tehnične inovacije nam res omogočajo doslej neznane možnosti komunikacije po vsem svetu, obenem pa jih zožujejo na zgolj posredne interakcije z drugimi ljudmi. Omogočajo nam **vpliv na daljavo** in nas obenem delajo bolj odvisne od drugih oseb, ki so nam pogosto fizično nedostopne. Po Gergenu gre za močno in **globoko družbeno spremembo.**

Sodobne tehnologije omogočajo skoraj neopazno prelivanje videza v stvarnost in obratno. V takšnih razmerah postanejo običajni psihološki mehanizmi za pridobivanje samopodob preobloženi in zmedeni. Preštevilne so možnosti za identifikacijo z drugimi ljudmi ali razločevanje od njih. Te možnosti se tudi izjemno hitro pojavljajo in izginjajo. Nenehno nas bombardirajo vse vrste navideznih (virtualnih) komunikacij, ki posegajo v naše življenje. Obkroženi smo z delnimi interakcijami, skrajšanimi podobami drugih ljudi in njihovega življenja, vendar se zalagamo s temi podobami in jih ponotranjamo. Dober primer za to so identifikacije z junaki in junakinjami TV nadaljevank. Nekateri jih imajo kar za del svojega življenja, živijo bolj v svojih projekcijah, kot v svojem realnem življenju.

Socialno zasičenje prinaša s seboj splošno izgubo naših domnev o tem, kaj smo v resnici. Ob mnogih glasovih, ki jih vsrkamo vase, opažamo, da je vsaka »resnica« relativizirana s sočasno zavestjo o nasprotni alternativi. Pridemo do sklepa, da je vsaka resnica o nas samih **začasen konstrukt,** ki je resničen le za določen čas in za določen odnos. To stanje dobro ustreza postmodernističnim gibanjem v literaturi in filozofiji, ki menijo, da različni jeziki ustvarjajo realnost, ne le izražajo realnost.

Gergen s tem povezuje **upadanje moči identitetnih definicij**, zaupanja v razum, v avtoritete, vodje, upadanje zvestobe, zaupanja, smisla za avtentičnost, resnost, globine občutenja in zaupanja v napredek. Prav te kvalitete so bile osnovne značilnosti **modernega subjekta** (sebstva), ki je nasledil **romantični subjekt** prve polovice 19. stoletja (Gergen, 1991). Namesto tega se pojavlja »odprto stanje«, kamor lahko posamezniki vpisujejo, brišejo ali na novo pišejo svoje identitete. Identiteta postaja **mreža odnosov,** ki se širi in vedno znova pomika drugam. Življenje postaja igra, v kateri posameznik spreminja tveganja v pustolovščine, namere v predstave in želje v dramo.

Po Gergenu je bil vsak od treh osnovnih modelov subjekta zavezan dominantnim oblikam govora in tekstov (diskurza).

Romantični subjekt 19. stoletja je temeljil na romantičnem diskurzu, ki je skušal izraziti globoke skrivnosti posameznika, ljubezen, zavezanost, inspiracijo ipd.

Moderni subjekt 20. stoletja je bil zavezan racionalističnemu diskurzu, ki je

obljubljal varnost, optimizem, racionalnost, zanesljivost.

Postmoderni subjekt 21. stoletja pa se veže z diskurzom, ki razkriva presenetljivo igro osebnih potencialov in povečan občutek odnosnosti.

Ti diskurzi so v osnovi antitetični (nasprotovalni);

- **romantični diskurz** zametuje razum in zavest in poudarja spontanost, nezavedne motive,
- **modernistični diskurz** zametuje iracionalno, nezavedno, spontano in poudarja razum, zavestnost, načrtnost,
- **postmodernistični diskurz** nasprotuje obema prejšnjima dominantnima diskurzoma, čeprav mestoma še ohranja kake njune vrednote. V nasprotju z romantičnim diskurzom zanikuje intrinzične lastnosti osebnosti, osebno zavezanost čemurkoli in trdnost prepričanj, v nasprotju z modernističnim diskurzom pa zavrača objektivnost, nepristranskost resnice, premoč razuma.

Vsak od teh diskurzov je obenem obetaven in problematičen. Prednost postmodernega diskurza po Gergenu je, da je vendarle najbolj **pluralističen.** Omogoča igro različnih diskurzov, ne pa dominanco enega diskurza nad drugimi. Posameznika motivira za igro **različnih identitetnih projektov,** ne za dominanco enega nad drugimi projekti. Slovar identitete in sebstva je bolj slovar odnosov kot slovar dejstev in resnice. Vsak nov način samoizražanja posameznika pomeni novo obliko prisvajanja sveta, drug način osmišljanja vidikov človekovega obstoja, ki so nemara prikriti v drugih načinih izražanja.

Gergen zato poudarja, da niti romantična niti modernistična tradicija ne smeta izginiti iz sodobne postmoderne kulture. To so življenjske oblike, ki imajo notranjo skladnost in omejeno veljavnost. Postmodernistična kultura zato ni brez romantičnih sestavin. Zagovarja prost govor o svojih občutkih in čustvih, zagovarja povezanost z naravo. Vsebuje tudi modernistične sestavine, npr. lokalno racionalnost, spretnost v komuniciranju in v reševanju vsakdanjih problemov.

Tako lahko rečemo, da je postmoderni subjekt pravzaprav križišče soočasnih integracij in dezintegracij posameznika, potrjevanj in umikov identitetnih zasnutkov. Je **protejski subjekt**, kot ugotavlja Gergen, ne da bi zato postal povsem relativističen in povsem poljuben.

Ključni pojmi in opredelitve

Model socialnega sveta je:

- kompleksna in shematska predstava sveta, ki vključuje tudi predstavo posameznika o sebi kot subjektu in dejavniku v svetu,
- bolj ali manj implicitna shema predpostavk in razlag drugih oseb, pripisovanj odgovornosti za dejanja, pa tudi razlag dejanj posameznikov, skupin in institucij ter
- shema predpostavk in razlag lastnega vedenja/delovanja v svetu.

Psihološki subjekt: posameznik kot tvorec in avtor svojih dejanj, kot v sebi sklenjeno polje duševnih doživljajev, kognicij in občutkov ter kot kompetenten partner v različnih oblikah (verbalne, neverbalne) komunikacije.

Sebstvo (self): bolj ali manj povezana celota predstav in občutkov posameznika o sebi, o svojih tipičnih socialnih naravnanostih in strategijah.

Posesivni individualizem: pojmovanje, da je posameznik »lastnik samega sebe«, svoje osebnosti in svojih sposobnosti in z njimi svobodno razpolaga. Tako tudi nihče ni nikomur odgovoren za to, kaj počne sam s seboj, s svojimi potenciali.

Intersubjektivnost: neprekinjena povezava med individualnimi perspektivami posameznikov, ki omogoča zavest, da živimo v skupnem svetu, ki si ga sočasno delimo.

Decentriranje in **diferenciranje** psihološkega subjekta: sposobnost posameznika za odstopanje od svojega naivnega »egocentričnega« stališča. Razlikovanje med svojo lastno trenutno perspektivo in perspektivo drugega, za »postavljanje v vlogo drugega« in za postavljanje sebe na mesto skupine.

Socialna identiteta: celota ponotranjenih učinkov pomembnih drugih, posplošenega drugega (socialnih vlog posameznika v različnih situacijah) in univerzalnega drugega (zavest posameznika o svoji pripadnosti človeštvu, osnovnim načelom humanosti, določeni civilizaciji in kulturi).

Refleksivna zavest: kritično in refleksivno opazovanje samega sebe ter usklajevanje impulzov jaza z zahtevami posameznikove socialne identitete.

Identitetni projekt: zamisli posameznika o samem sebi, o njegovem mestu v družbi, o tem, kaj bi rad postal, in predvsem, kako naj bi nanj gledali »pomembni drugi«.

Moralne kariere posameznika: poti za ustvarjanje, ohranjanje ali rušenje osebnega ugleda in samovrednosti posameznika, ki jih dopušča kultura.

Samopodoba: predstava posameznika o samem sebi, o svojih sposobnostih, uspehih in neuspehih, zadolžitvah, ki ga vodi v njegovem delovanju v določeni situaciji. Razlikujemo **idealno (zaželeno)** in **nezaželeno**, **normativno** in **aktualno** samopodobo ter **pozitivno** in **negativno** samopodobo.

Kognitivno prestrukturiranje pomeni, da z različnimi postopki izključimo, zavrnemo samopodobo, ki nam jo vsiljujejo drugi, če z njo nismo zadovoljni. Lahko pa poskušamo spremeniti situacijo, reinterpretiramo svoje delovanje ali odgovornost za delovanje in s tem poskušamo vplivati na ocene drugih o nas.

Individualizacija: težnja posameznika po individualnem življenjskem slogu, po tem, da odloča o svoji izobrazbi, poklicu, delovnem mestu, kraju in načinu življenja, o zakonskem partnerju, številu otrok itn.

»**Zbrkljani**« **subjekt** (tudi **skrpana identiteta**): oznaka za psihološki subjekt, ki izhaja iz procesov individualizacije, v katerih posamezniki sami »izdelujejo«, inscenirajo, vežejo svoje biografije in identitetne projekte. Normalna biografija postane »izbirna« ali »zbrkljana«.

Decentrirani subjekt: subjektne strukture, ki niso več »centrirane« okrog trdnih identitet jaza, temveč so fleksibilne in decentrirane.

Narcistični subjekt: obrat decentriranja v subjekt s »šibkim jazom«. Posameznik, ki niha med občutki vsemogočnosti in nemoči, svoj občutek samovrednosti in videz avtonomije pa gradi na nenehnem insceniranju neobvezujočih pozitivnih samopredstavitev.

Postmoderni subjekt: posameznik, ki zaradi številnih novih tehničnih možnosti za realizacijo svojih želja, za komuniciranje po vsem svetu razkriva presenetljivo igro osebnih potencialov in razvija povečan občutek za socialne odnose. V sebi združuje poteze romantičnega in modernega subjekta. Obenem pa je zaradi prevelikega obilja novih možnosti komuniciranja in tržnih ponudb tudi

»**Zasičeni**« **(saturated) subjekt:** notranje izpraznjen posameznik, ker se le površno in površinsko angažira v socialnih odnosih; posameznik, ki spreminja življenjska tveganja v pustolovščine, svoje namere v predstave in želje v dramo.

Priporočena dodatna literatura

- Beck, U. (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Berger, P., Luckmann, T. (1966): The Social Construction of Reality. Doubleday, Inc., New York (slov. prevod (1988): Družbena konstrukcija realnosti. CZ, Ljubljana)
- Gergen, K. J. (1991): The Saturated Self. Basic Books, USA
- Harré R. (1983): Personal Being. B. Blackwell, Oxford
- Lasch, C. (1979): The Culture of Narcissism. Norton & Comp., New York
- Mead, G. H. (1934): Mind, Self and Society. University of Chicago Press, Chicago (slov. prevod: Um, Sebstvo, Družba. Krtina, Ljubljana, 1997)
- Stevens, R. (1996) (izd.): Understanding the Self. Sage, London
- Ule, M. (1986): Od krize psihologije h kritični psihologiji. DE, Ljubljana

LITERATURA

- Allport, G. H. (1954): The Nature of Prejudice. Addison-Wesley, Reading/Mass.
- Allport, G. H. (1969): The Historical Background of Social Psychology. V: Lindzey, G. (izd.): Handbook of Social Psychology, New York, Random House
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E. Levinson, D. J., Sanford, R. N. (izd. 1950): The Autoritharian Personality. Harper & Row, New York
- Anger, H. (1969): Befragung und Erhebung. V: C. F. Graumann (izd.)
- Anger, H. (1984): Die historische Entwicklung der Sozialpsychologie. V: A. Heigl-Evers, U. Streeck (izd.), 1984
- Anscombe, G. E. M. (1983): O praktičkom rasuđivanju. V: Miščević, N., Smokrović, N. (izd.): Namjera i čin, Izdavački centar Rijeka
- Argyle, M. (1969): Social Interaction. Methuen, London
- Argyle, M., Furnham, A., Graham, J. A. (izd. 1981): Social Situations. Cambridge Univ. Press, Cambridge, London
- Argyle, M. (1990): Soziale Beziehungen. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Aronson, E. Linder, D. (1965): Gain and loss of self-esteem as determinants of interpersonal attractiveness. Journal of Experimental Social Psychology, 1
- Asch, S. E. (1946): Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41
- Asch, S. E. (1952): Social Psychology. Englewood Cliffs, Prentice-Hall
- Asch, S. E. (1956): Studies of independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (zv 9, št. 416)
- Augoustinos, M., Walker, I. (1995): Social Cognition. Sage, London
- Averill, J. R. (1982): Anger and Aggression: An Essay on Emotion. Springer Verl., New York, Berlin
- Avermaet, E. v. (1990): Sozialer Einfluss in Kleingruppen. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Bandura, A., Ross, D., Ross, S. A. (1991): Transmission of aggression through imitation of aggressive models. V: W. A. Lesko
- Batson, C. D. (1987): Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? V: L. Berkowitz, Advances in Experimental Social Psychology, zv. 20, Academic Press, New York, London
- Baum, A., Fischer, J. D., Singer, E. J. (1985): Social Psychology. Random House, New York
- Beck, U. (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Bem, D. J. (1967): An experimental analysis of Self-persuasion. V: M. Fishbein, Readings in Attitude Theory and Measurement, Wiley & Sons, New York, London

- Bem, D. J. (1972): Self-perception theory. V: Berkowicz, L. (izd.): Advances in Experimental Social Psychology (zv. 6.), Academic Press, New York
- Berger, P., Luckmann, T. (1966): The Social Construction of Reality. Doubleday, Inc., New York (slov. prevod (1988): Družbena konstrukcija realnosti. CZ, Ljubljana)
- Bergler, R. (1984): Vorurteile und Stereotypen. V: Heigl-A. Evers, U., Streeck (izd.)
- Berkowitz, L. (1993): Agression, Its Causes, Consequences, and Control. Temple Univ. Press, Philadelphia
- Berne, E. (1964): Games People Play, The Psychology of Human Relationships (srb. prev: E. Berne, Koju igru igraš?. Nolit 1980)
- Berscheid, E., Walster, E. H. (1969): Interpersonal Attraction. Addison-Wesley, Reading/Mass.
- Bettelheim, B. (1965): Individual and mass behavior in extreme situations. V: H. Proshansky, B. Seidenberg, Basic Studies in Social Psychology. Holt, London, New York
- Bierhoff, H. W., Klein, R. (1990): Prosoziales Verhalten. V W. Stroebe, M. Hewston, J. P. Codol, G. M. Stephenson (izd.), Sozialpsychologie
- Bierhoff, H. W. (1966): Prosocial Behavioizd. V M. Hewston, W. Stroebe, G.M. Stephenson
- Billig, M., Tajfel, H. (1973): Social categorisation and intergroup behavioizd. European Journal of Social Psycholog, 3
- Billig, M. (1976): Social Psychology and Intergroup Relations. Academic Press, London, New York
- Billig, M. (1982): Ideology and Social Psychology: Extension, Moderation and Contradictions. B. Blackwell, Oxford
- Blumer, H. (1973): Der methodologische Standort des symbolischen Interaktionismus. V: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen, Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit, Zv. 1. Rohwolt, Reinbeck bei Hamburg
- Bower, G. H. (1981): Emotional moods and memory. American Psychologist, 36
- Bornewasser, M., Hesse, F. M., Mielke, R., Schmidt, H. D. (1976): Einführung in die Sozialpsychologie. Quelle & Mayer, Heidelberg
- Brickman, P., Rabinowitz, V. C., Kauza, J., Coates, D., Cohn, E., Kidder, L. (1982): Models of helping and coping. American psychologist, 37
- Brown, R. (1995): Prejudice. Its Social Psychology. Blackwell, Cambridge
- Brown, H. (1996): Themes in experimental research on groups from 1930s to the 1990s. V: M. Wetherell (1996) (izd.): Identities, Groups and Social Issues. Sage, London
- Brown, R. (1986): Social Psychology. Free Press, New York
- Brown, R. (1990): Beziehungen zwischen Gruppen. V: W. Stroebe idr.
- Buchanan, W., Cantril, H. (1953): How Nations See Each Other. Univ. Press, Illinios
- Bruner, J. S. (1954): The perception of people. V: G. Lindzey (1954), zv. 2
- Brunner, J. S. (1983): In Search of Mind: Essays in Autobiography. Harper and Row, New York
- Burger, J. M., Petty, R. E. (1981): The low-ball compliance technique: Task or person commitment? Journal of Experimental Social Psychology, 40
- Burr, V. (1995): An Introduction to Social Constructivism. Routledge, London, New York
- Cicourel, A. V. (1974): Cognitive Sociology. Free Press, New York
- Cartwright, D., Zander, A. (1960): Group Dynamics: Research and Theory. Row Peterson

- Chomsky, N. (1989): Znanje jezika. MK, Ljubljana
- Churchland, P. (1986): Neurophilosophy: Toward a Unified Science of the Mind/Brain. MIT, Cambridge/M
- Cialdini, R. (1984): Influence. How and Why People agree to Things. Morrow, New York
- Claessens, D. (1970): Rolle und Macht. Juventa, München
- Clark, II, R. D., Maas, A. (1990): The effects of majority size on minority influence. European Journal of Social Psychology, 20
- Clark, K. B. (1965): Dark ghetto: Dilemmas of Social Power. Harper & Row, New York
- Codol, J. P., Leyens, J. P. (1990): Soziale Informationsverarbeitung. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Cohen, R. A. (1964): Attitude and Social Influence. Basic Books, New York, London
- Cohen, S. (1985): Visions of social control: Crime, Punishment and Classification. M. Robertson, Oxford
- Dahrendorf, R. (1958): Homo Sociologicus. Westdeutscher Verl., Köln, Opladen
- Daniel, C. (1981): Theorien der Subjektivität. Campus, Frankfurt/M
- Darley, J. M., Latané, B. (1991): When will People Help in a crisis. V: Lesko, A. W. (izd.): Readings in Social Psychology, Allyn and Bacon, Boston, London
- Davidson, D. (1980): Actions, reasons, and causes. V: Davidson, D.: Actions & Events., Clarendon Press, Oxford
- Dawkins, R. (1976): The Selfish Gene. Oxfor Univ. Press, Oxford, New York
- Dekleva, B. (1987): Pojavnost in struktura družbene in medosebne identifikacije udeležencev v konfliktnih družbenih situacijah (raziskava). Inštitut za kriminologijo pri Pravni Fakulteti v Ljubljani
- Dennet, D. C. (1987): The Intentional Stance. MIT, Cambridge/Mass.
- Deschamps, J. C. (1984): The social psychology of intergroup relation and categorical differentiation. V: H. Tajfel (izd.)
- Deutsch, M., Gerard, H. B. (1955): A Study of normative and informational influence upon individual judgement. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51
- Doise, W. (1986): Levels of explanation in social psychology. Cambridge Univ. Press, Cambridge, London
- Dreitzel, H. P. (1979): Die gesellschaftliche Leiden und das Leiden an der Gesellschaft. Enke, Stuttgart
- Duncan, B. L. (1976): Differential social perception and attribution of intergroup violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks. Journal of Personality and Social Psychology, 34
- Duval, S. Wicklund, R. A. (1973): Effects of objective self-awareness on attributions of causality. Journal of Experimental Social Psychology, 9
- Eiser, J. R. (1986): Social Psychology. Attitudes, Cognition and Social Behavior (izd.) Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Erikson, E. H. (1973): Identität und Lebenszyklus. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Eysenck, H. J. (1954): The Psychology of Politics. Routledge & Kegan Paul, London
- Faßheber, P. (1984): Einstellungstheorien. V: A. Heigl-Evers, U. Streeck (izd.)
- Fazio, R. H., Zanna, M. P. (1981): Direct experience and attitude-behavior consistency. V: L. Berkowitz (izd.), Advances in Experimental Social Psychology, 51

- Festinger, L. (1957): A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press, Stanford
- Fiedler, F. E. (1969): The Contingency model, A theory of leadership effectiveness. V: H. Proshansky, B. Seidenber, (izd.)
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975): Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research. Addison-Wesley, Reading/Mass.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1980): Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Prentince Hall, New Jersey
- Fiske, S. T., Neuberg, S. L. (1990): A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. V M: P. Zanna (izd.), Advances in Experimental Social Psychology, zv. 23, Random House, New York
- Forgas, J. P. (1987): Sozialpsychologie. Psychologie Verlags Union, München
- Foucault, M. (1984): Nadzorovanje in kaznovanje. DE, Ljubljana
- Fraser, C. (1978): Small Groups. Structure and Leaderships. V: I. Tajfel, C. Fraser (izd.)
- Freedman, L., Fraser, C. (1969): Compliance without Pressure: The Foot in the Door Technique. V H. C. Lindgren, Contemporary Research in Social Psychology. John Wiley and Sons, New York, London
- French, J. R., Raven, B. H. (1971): The bases of power. V: E. P. Hollander, R. G. Hunt (izd.), Current Perspectives in Social Psychology. Oxford Univ. Pr., London, Toronto
- Freud, S. (1920): Jenseits des Lustprinzip prva izd. pri Int. psychoanalitischer Verl., Leipzig (slov. prevod (1989): Onstran načela ugodja. V: Freud, S.: Metapsihološki spisi. ŠKUC FF, Ljubljana)
- Freud, S. (1921): Massenpsychologie und Ich-Analyse. Int. psychoanalitischer Verl., Leipzig (slov. prevod (1981) Množična psihologija in analiza jaza. V: Freud, S., Adorno, T., Marcuse, M. Assoun, P. L., Miller, J. A., Miller, G., Millner, J. C.: Psihoanaliza in kultura. CZ Ljubljana
- Freud, S. (1914): Zur Eunführung des Narzissmus. V: Jahrbuch für Psychoanalyse, zv. 6 (slov. prevod (1987) Vpeljava narcizma. V: S. Freud, Metapsihološki spisi. ŠKUC, Ljubljana)
- Garfinkel, H. (1967): Studies in Ethnometodology. Polity Press, Cambridge
- Gerard, H. B. (1984): Funktion und Entwicklung von Vorurteilen. V: A. Heigl-Evers, U., Streeck, (izd.)
- Gergen, K. J. (1973): Social psychology as history. Journal of Personality and Social Psychology, 26
- Gergen, K. J. (1985): Social Constructivist Inquiry: Context and Implications. V: K. K. Gergen, K. E. Davis, (izd.), The Social Construction of the Person. Springer, New York, Berlin
- Gergen, K. J, Gergen, M. M. (1986): Social Psychology. Springer, New York, Berlin
- Gergen, K.J., Gergen, M. (1988): Narrative and the self as relationship. V: L. Berkowitz (izd.), Experimental Social Psychology. zv. 21, Academie Press, New York, London
- Gergen, K. J. (1991): The Saturated Self. Basic Books, USA
- Geulen, D. (1982) (izd.): Perspektivenübernahme und soziales Handeln. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Gibb, C. A. (1969): Leadership. Penguin Books, Harmondsworth
- Gilligan, C. (1985): Die andere Stimme. Lebenskonflikte und Moral der Frau. Piper, Mün-

chen, Zürich
- Goffman, E. (1969): The Presentation of Self in Every Day Life. Penguin, Harmondsworth
- Goffman, E. (1976): Gender advertizements. Studies in the Anthropology of Visual Communication, zv. 3/2
- Goffman, E. (1982): Interaction Ritual: Essays on Face to Face Behaviour, Pantheon, New York
- Goffman, E. (1986): Stigma. Simon & Schuster, New York
- Graumann, C. F. (izd.) (1969): Handbuch der Psychologie. zv. 7: Sozialpsychologie 1., Verl. fur Psychologie, Göttingen
- Graumann, C. F. (1984): Wahrnehmung, Beurteilung der anderen und der eigenen Person. Probleme und Erkenntnisse. V: A. Heigl-Evers, U. Streeck (izd.)
- Graumann, C. F. (1990): Einfährung in eine Geschichte der Sozialpsychologie. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Greenwood, J. D. (1994): Realism, Identity and Emotion. Sage, London
- Grzelak, J. (1990): Konflikt und Kooperation. V: W. Stroebe idr.
- Habermas, J. (1988): Strukturne spremembe javnosti. Studia humanitatis, Škuc FF, Ljubljana
- Hamilton, D. L.: (1979): A cognitive-attributtional analysis of stereotyping. V L. Berkowitz (izd.): Advances in experimental social psychology, zv. 12, Academic Press, New York
- Harré, R., Secord, P. F. (1972): The Explanation of Social Behavioizd. B. Blackwell, Oxford
- Harré, R. (1972): The analysis of episodes. V: J. Israel, H. Tajfel
- Harré, R. (1979): Social Being. B. Blackwell, Oxford
- Harré, R. (1983): Personal Being. B. Blackwell, Oxford
- Hartmann, F. (1964): Funktionelle Autorität. F. Eure Verl., Stuttgart
- Hartmann, K. D. (izd.) (1975), Vorurteile, Ängste, Agressionen. Europeische Verlagsanstalt, Frankfurt/M
- Hatfield, E., Utne, M. K., Traupmann, J. (1979): Equity theory and intimate relationsgips. V: R. L. Burgess, T. L. Huston (izd.), Exchange Theory in Developing Relationships, Academic Press, New York
- Haubl, R., Molt, W., Weidenfellner, G., Wimmer, P. (1986): Struktur und Dynamik der Person. Westdeutscher Verl., Opladen
- Heider, F. (1958): The Psychology of Interpersonal Relations. Wiley, New York
- Heigl-Evers, A. (izd.) (1984): Kindlers "Psychologie des 20. Jahrhundets": Sozialpsychologie, zv. 1. Beltz, Weinheim, Basel
- Hewstone, M., Stroebe, W., Stephensen, G. M. (1996) (izd.): Introduction to Social Psychology. Blackwell, Oxford
- Hewstone, M., Antaki, C. (1990): Attributionstheorie und soziale Erklärungen. V: W. Stroebe idr.
- Himmelweit, H. T., Gaskell, G. (1990) (izd.): Societal Psychology. Sage, London
- Hinde, R. A. (1979): Towards Understanding Relationships. Academic Press, London
- Hoffman, M. L. (1981): Is altruism part of human nature? Journal of Personality and Social Psychology, 40
- Hogg, M. A. (1992): The Social Psychology of Group Cohesiveness. Harvester, New York,

London
- Holzkamp, K. (1972): Kritische Psychologie. Fischer Verl., Frankfurt/M
- Horkheimer, M. (1975): Sozialpsychologische Forschungen zum Problem des Autoritarismus, Nationalismus und Antisemitismus. V: K. D. Hartmann (izd.)
- Horkheimer, M. (1976): Autoriteta i porodica. V: Horkheimer, M.: Tradicionalna i kritička teorija, BIGZ, Beograd
- Horner, M. S. (1972): Toward an understanding of achievement related conflicts in women. Journal of Social Issues, 28
- Homans, G. C. (1968): Social Behaviour: Its Elementary Forms. Harcourt, New York
- Hovland, C. I., Janis, I. L., Kelley, H. (1953): Communication and Persuasion. Yale Univ. Press, New Haven/ Conn.
- Hunt, S. M. (1979): Hypnosis as obediance behavior. British Journal of Social and Clinical Psychology, 18
- Husserl, E. (1975): Kartezijanske meditacije. MK, Ljubljana
- Israel, J., Tajfel, H. (izd.) (1972): The Context of Social Psychology. Academic Press, London, New York
- Jahoda, G. (1988): Critical notes and reflections on 'Social representations'. European Journal of Social Psycholog, 3
- Joas, H. (1977): Die gegenwärtige Lage der soziologischen Rollentheorie. Akademischer Verlag, Wiesbaden 1973
- Joas, H. (1980): Praktische Intersubjektivität. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Jones, E. E., Gerard, H. B. (1967): Foundations of Social Psychology. Wiley & Sons, New York
- Jones, E. E. (1979): The rocky road from acts to dispositions. American Psychologist, 34
- Judd, C. M., Kulik, J. A. (1980): Schematic effects of social attitudes on information processing and recall. Journal of Personality and Social Psychology, 38
- Katz, D., Braly, K. W. (1969): Verbal stereotypes and racial prejudice. V: H. Proshansky, H., B. Seidenberg
- Katz, D. (1967): The functional approach to the study of attitude. V: M. Fishbein (izd.): Readings in Attitude Theory and Measurement, Wiley & Sons, New York, London
- Keesing, R. G. (1987): Models, "folk" and "cultural": paradigma regained? V: Holland, D., Quinn, N.: Cultural Models in Language & Thought, Cambridge Univ. Press, Cambridge, London
- Kelley, H. H. (1950): The warm-cold variable in first impression of persons. Journal of Personality, 18. Ponatis v W. A. Lesko (izd.) (1991)
- Kelley, H. H. (1973): The process of causal attribution. American Psychologist, št. 28
- Kelley, H. H. (1979): Personal Relationships. Erlbaum, Hillsdale
- Kelley, H. H., Thibaut, J. W. (1969): Group problem solving. V: G. Lindzey, G., (izd.), Zv. 2
- Kelman, H. C. (1969): Compliance, Identification and Internalization: Three Processes of Attitude Change. V: H. Proshansky, B. Seidenberg (izd.)
- Kernberg, O. (1978): Borderline-Störungen und pathologischer Narzissmus. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Keupp, H. (1988): Riskante Chancen, Roland Asangen Verlag, Heidelberg
- Keupp, H. (1995): (izd.), Der Mensch als soziales Wesen. Sozialpsychologisches Denken im

20. Jahrhundert. Piper, München, Zürich
- Kiesler, C. A., Pallak, M. S. (1975): Minority influence: the effect of majority reactionaries and defectors, and minority and majority compromisers upon majority opinion and attraction. European Journal of Social Psychology, 5
- Koch, S. (izd.): Psychology: A Study of a Science. McGraw-Hill, New York
- Krech, D., Crutchfield, R. D., Ballanchey, E. L. (1962): Individual in Society. McGraw-Hill, New York
- Krappmann, L. (1978): Soziologische Dimensionen der Identität. Klett-Cotta, Stuttgart
- Krahé, B. (1996): Aggression and violence in society. V: G. R. Semin, K. Fiedler (izd.)(1996): Applied Social Psychology, Sage, London
- Kripke, S. (1982): Wittgenstein on Rules and Private Language. B. Blackwell, Oxford
- Lalljee, M. (1996): The interpreting self: an experimentalist perspective. V: R. Stevens (izd.), Understanding the Self. Sage, London
- Lamovec, T., Rojnik, A. (1978): Agresivnost. DDU Univerzum, Ljubljana
- Lasch, C. (1979): The Culture of Narcissism. Norton & Comp., New York
- Latané, B., Darley, J. M. (1968): When will people help in a crisis? Psychology Today, dec. 1968 (ponatis v A. Lesko, 1991)
- Latané, B., Nida, S. (1981): Ten years of research on group size and helping. Psychological Bulletin, 89
- Leary, M. R. (1995): Self-Presentation. Impression Management and Interpersonal Behavioizd. Westview Press, Boulder/Colorado
- Leksikon Družboslovje (1979). Cankarjeva založba, Ljubljana
- Le Bon, G. (1982): Die Psychologie der Massen. Kroner, Stuttgart
- Lerner, M. J. (1975): The justice motive in social behaviour: introduction. Journal of Social Issues, 31
- Lesko, W. A. (izd.) (1991): Readings in Social Psychology. Allyn and Bacon, Boston
- Leyens, J. P., Codol, J. P. (1990): Soziale Informationsverarbeitung. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Levinger, G., Snoek, J. D. (1972): Attraction in Relationship. General Learning Press, Morristown
- Levinger, G. (1980): Towards the analysis of closer relationships. Journal of Experimental Social Psychology, 3
- Lewin, K. (1947): Group decision and social change. V: T. M. Newcomb, E. L. Hartley (izd.), Readings in Social Psychology, Holt, New York
- Likert, R. (1967): The Human Organisation. McGraw Hill, New York
- Lindzey, G. (izd.) (1954, 1969): The Handbook of Social Psychology. Addison-Wesley, Cambridge/Mass.
- Linton, R. (1967): Rolle und Status. V: Hartmann, H. (izd.): Moderne amerikanische Soziologie, Enke, Stuttgart
- Lippmann, W. (1922, 1961): Public Opinion. The Macmillan, New York
- Lorenz, K. (1963): Das sogenannte Böse. Borotha-Schloeler, Dunaj
- Lorenzer, A. (1972): Zur Begründung einer materialistischen Sozialisationstheorie. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Maas, A., Clark III, R. D., Habercorn, G. (1982): The effects of differential ascribed category

membership and norm on minority influence. European Journal of Social Psychology, zv. 12
- Mead, G. H. (1934): Mind, Self and Society. University of Chicago Press, Chicago (slov. prevod (1997): Um, Sebstvo, Družba. Krtina, Ljubljana)
- McClelland, D. C. (1978): Macht als Motiv. Klett-Cotta, Stuttgart
- Merleau-Ponti, M. (1990): Filozofija percepcije. V. Masleša, Sarajevo
- Mertens, W., Fuchs, G. (1978): Krise der Sozialpsychologie? Ehrenwirt, München
- Merton, R. K. (1957): Social Theory and Social Structure. The Free Press, Glencoe
- Milburn, M. A. (1991): Persuasion and Politics. Brooks, Cole Publ., Pacific Grove
- Milgram, S. (1965): Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations, 18
- Milgram, S. (1974): Obedience to autorithy. Harper & Row, New York (srb. prevod: S. Milgram, Poslušnost avtoritetu. Nolit, Beograd 1990)
- Milgram, S. (1977): The Individual in A Social World. Addison-Weley, Reading
- Milgram, S., Toch, H. (1969): Collective Behavior. Crowds and Social Movements. V: G. Lindzey, E. Aronson, The Handbook of Social Psychology. Addison-Weseley, Reading, London
- Miščević, N. (1988): Radnja i objašnjenje. HFD, Zagreb
- Miščević, N. (1990): Uvod u filozofiju psihologije. Grafički zavod Hrvatske, Zagreb
- Mitscherlich, A. (1975): Zur Psychologie des Vorurteils. V: K. D. Hartmann (izd.), 1975
- Moscovici, S. (1961): La Psycoanalyse: Son Image et Son Public. Press Univ. de France, Paris
- Moscovici, S. (1972): Society and Theory in social psychology. V: J. Israel, H. Tajfel (izd.)
- Moscovici, S. (izd.) (1975): Forschungsgebiete der Sozialpsychologie. zv. 1., 2. Athenäum Fischer, Frankfurt
- Moscovici, S., Ricateau, P. (1975): Konformität, Minderheit und sozialer Einfluß. V: S. Moscovici (izd.), zv.1
- Moscovici, S. (1979): Sozialer Wandel durch Minoritaten. Urban & Schwarzenberg, München
- Moscovici, S., Hewstone, M. (1983): Social representation and social explanation: From the 'naive' to the 'amateur' scientist. V: M. Hewstone (izd.), Attribution Theory. Social and Functional Extensions. Blackwell, Oxford
- Moscovici, S. (1984): Das Zeitalter der Massen. C. Hanser, München
- Moscovici, S. (1989): Preconditions for explanation in social psychology. European Journal of Social Psycholog, 19
- Moscovici, S., Farr, R. M. (izd.) (1983): Social Representations. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Mugny, G. (1975): The Power of Minorities. Academic Press, London
- Mulder, M., (1959): Power and satisfaction in task-oriented groups. Acta Psychologica, 16
- Mulder, M., v. Dijk, R., Soutendijk, S., Stelwagen, T., Verhagen, J. (1966): Illegitimacy of power and positiveness of attitude toward the power person. Human Relations, 19
- Mummendey, A. (1990): Aggressives Verhalten. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Mummenday, A. (1966): Agressive behavior (izd.) V Hewstone, Stroebe, Stephenson (1996)
- Musek, J. (1982): Osebnost. DDU Univerzum, Ljubljana
- Myers, D. G. (1988): Social Psychology. London

- Myers, D. G. (1994): Exploring Social Psychology. McGraw-Hil, New York
- Mugny, G. (1984): The influence of minorities: ten years later. V: H. Tajfel, H. (izd.)
- Newcomb, T. M. (1965): Attitude development as a function of reference groups: The Bennigton Study. V: H. Proshansky, B. Seidenberg
- Newcomb, T. M. (1968): Interpersonal balance. V: R. P. Abelson (izd.), Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook. Rand, McNally, Chicago
- Newcomb, T. M. (1972): The prediction of interpersonal attraction. V: E. P. Hollander, R. G. Gunt, Classic Contributions to Social Psychology, Oxford Univ. Press, London
- Nisbett, R. E., Caputo, C. Legant, P., Maracek, J. (1973): Behaviour as seen by the actor and as seen by observer. Journal of Personality and Social Psychology, 27
- Oakes, P. J., Haslam, S. A., Turner, J. C. (1994): Stereotyping and Social Reality. Blackwell, Oxford
- Offe, C. (1987): Nova družbena gibanja, izziv mejam institucionalne politike. DE, Ljubljana
- Osgood, C. E., Tannenbaum, P. H. (1955): The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychological Review, 62
- Osgood, C. E., Suci, G. J., Tannenbaum, P. H. (1957): The Measurement of Meaning. Univ. of Illinios Press, Urbana
- Ottomayer, K. (1976): Soziales Verhalten und Ökonomie im Kapitalismus. Focus Verl., Gießen
- Parker, I., Shotter, J. (1990) (izd.): Deconstructing Social Psychology. Routledge, London, New York
- Parsons, T. (1968): Sozialstruktur und Persönlichkeit. Suhrkamp, Frankfurt/M
- Pečjak, V. (1994): Psihologija množice. Samozaložba, Ljubljana
- Pečjak, V. (1977): Psihologija spoznavanja. DZS Ljubljana
- Pettigrew, T. E. (1979): The ultimate attribution error: extending Allport's cogitive analysis of prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 5
- Piagét, J. (1968): Psihologija inteligencije. Nolit, Beograd
- Pointkowski, U. (1976): Psychologie der Interaktion, Juventa, München
- Poitou, J. P. (1975): Macht und Machtsausübung. V: Moscovici, S. (izd), 2. del
- Polič, M. (1989): Poglavja iz zaznavanja. ZI, FF Ljubljana
- Potter, J., Wetherell, M. (1987): Discourse and Social Psychology. Sage Publ., London
- Potter, J. (1996): Attitudes, social representatrions and discoursive psychology. V: M. Wetherell (izd.), Identities, Groups and Social Issues. Sage, London
- Proshansky, H., Seidenberg, B. (1969): Basic Studies in Social Psychology, Holt, London, New York
- Radley, A. (1996): Relationship in detail: the study of social interaction. V: D. Miell, R. Dallos, Social Interaction and Personal Relationships. Sage, London
- Risman, D. (1966): Usamljena gomila. Nolit, Beograd
- Rose, N. (1990): Psychology as social science. V: I. Parker, J. Shotter (izd.)
- Rosenbaum, M. E., Blake, R. R, (1955): Volunteering as a function of field structure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 50
- Rosenkranz, P. S., Vogel, S. R., Bee, H., Brovermann, I. K., Browermann, D. M. (1968): Sex-role stereotypes and self-concepts in college students. Journal of Consulting and Clinical

Psychology, 32
- Ross, M., McFarland, C., Fletcher, G. J. O. (1981): The effect of attitude on the recall of personal histories. Journal of Personality and Social Psychology, 40
- Rostohar, M. (1965): Osnove socialne psihologije. Mladinska knjiga, Ljubljana
- Rot, N. (1972): Osnovi socialne psihologije. Socializacija. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- Rot, N. (1983): Psihologija grupa. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- Rubin, Z., Peplau, L. A. (1975): Who believes in a just world? Journal of Social Issues, 31
- Rusbult, C. E. (1980): Commitment and satisfaction in romantic associations: a test of the investment model. Journal of Personality and Social Psychology, 31
- Rutte, C. G., Wilke, H. A. M. (1984): Social dilemmas and leadership. European Journal of Social Psychology, 23
- Sampson (1989): The deconstruction of the self. V J. Shotter, K. J. Gergen (izd.), Texts of Identity, Sage, London
- Sampson, E. E. (1990): Social psychology and social control. V: I. Parker, J. Shotter (izd.), Deconstructing Social Psychology. Routledge, London, New York
- Sampson, E. (1991): Social Worlds-Personal Lives. An Introduction to Social Psychology. Harcourt, Florida
- Sarbin, T. R. (1986): The narrative as the root methaphor for psychology. V: T. R. Sarbin (izd.), Narrative Psychology. The Storied Nature of Human Conduct. Preager, New York
- Schachter, S. (1959): The Psychology of Affiliation. Stanford Univ. Press, Stanford
- Schachter, S., Gross, L. (1968): Manipulated time and eating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 10
- Schank, R., Abelson, R. P. (1977): Scripts, Plans, Goals, and Understanding. Erlbaum, Hillsdale
- Schlenker, B. R. (1991): Social psychology and science. V: W. A. Lesko (izd.)(1991)
- Secord, P. F., Backman, C. W. (1976): Sozialpsychologie. Fachbuchhandlung für Psychologie, Frankfurt/M
- Semin, G. R., Fiedler, K. (Izd.) (1996): Applied Social Psychology. Sage, London
- Shaw, M. E., Sulzer, J. L. (1964): An empirical test of Heider's levels in attribution of resonsibility. Journal of Abnormal and Social Psychology, 69
- Sherif, M. (1936): The Psychology of Social Norms. Harper, New York
- Sherif, M. (1966): Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology. Routledge & Kegan Paul, London
- Sherif, M., Sherif, C. W. (1969): Social Psychology. Harper & Row, New York
- Sherif, C. W., Hovland, C. J. (1961): Social Judgement. Yale Univ. Press, New Haven
- Shotter, J. (1976): Images of Man in Psychological Research. Methuen, London
- Shotter, J. (1990): Social individuality versus possessive individualism: the sounds of silence. V: Parker, Shotter
- Skinner, B. F. (1948): Walden Two. MacMillan, New York
- Skinner, B. W. (1953): Science and Human Behavior. McMillan, New York
- Snyder, M., Fromkin, H. L. (1980): Uniqueness: The Human Pursuit of Diffence. Plenum, New York

- Squire, C. (1990): Crizis what crizis? Discourses and narratives of the 'social' in social psychology. V: Parker, Shotter
- Stahlberg, D., Frey, D. (1990): Einstellungen I, Struktur, Messung und Funktionen. V: W. Stroebe idr.
- Staub, E. (1990): Genocide and Mass Killing. V: H. T. Himmelweit, G. Gaskell, Societal Psychology, Sage Publ., London
- Stroebe, W., Hewstone, M., Codol, J. P., Stephenson, G. M. (izd.) (1990): Sozialpsychologie. Springer Verl., Berlin, New York
- Stroebe, W., Jonas, K. (1990): Einstellungen II, Strategien der Einstellungsänderung. V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Supek, R. (1973): Društvene predrasude. Radnička štampa, Beograd
- Tajfel, H. (1975): Die Entstehung der kognitiven und affektiven Einstellungen. V: K. D. Hartmann (izd.)
- Tajfel, H. (1978) (izd.): Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations. Academic Press, London
- Tajfel, H. (1981): Human Groups and Social Categories. Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Tajfel, H. (izd.) (1984): The Social Dimension. European developments in social psychology 1., 2., Cambridge Univ. Press, Cambridge
- Tajfel, H., Fraser, C. (1978): Introducing Social Psychology. Penguin Books, London
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1963): Classification and quantitative judgement. British Journal of Psychology, 54
- Tagiuri, R. (1969): Person Perception. V: G. Lindzey, E. Aronson, The Handbook of Social Psychology (druga izdaja), zv. III, Addison-Wesley, Reading, London
- Tarde, G. (1910): L'opinion et la foule. F. Alcan, Paris
- Taylor, C. (1983): O praktičkom rasuđivanju. V: N. Miščević
- Thibaut, J. W., Kelley, H. H. (1959): The Social Psychology of Groups. J. Wiley & Sons, New York
- Thibaut, J. W., Kelley, H. H. (1978): Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence. J. Wiley & Sons, New York
- Trstenjak, A. (1969): Oris sodobne psihologije 1, Obzorja, Maribor
- Trstenjak, A. (1987): Razprava ob knjigi Mirjane Ule »Od krize psihologije h kritični psihologiji«. Anthropos, II-IV
- Turner, R. H. (1962): Role-taking: process versus conformity. V: A. M. Rose (izd.), Human Behavior and Social Processes. Routledge, London
- Turner, J. C. (1975): Social comparison and social identity, some prospects for intergroup behavior (izd.) V: European Journal of Social Psychology, 5
- Turner, J. C. (1984): Social identification and psychological group formation. V: Tajfel, H. (izd.)
- Turner, J. C., Oakes, P. J. (1986): The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence. British Journal of Social Psychology, 25
- Ule, A. (1990): Filozofija Ludwiga Wittgensteina. ZI FF, Ljubljana
- Ule, M. (1977): Socialno-psihološki vidiki avtoritete. Anthropos, V-VI
- Ule, M. (1986): Od krize psihologije h kritični psihologiji. DE, Ljubljana
- Ule, M. (1988): Mladina in ideologija. DE, Ljubljana

- Ule, M. (1993): Psihologija vsakdanjega življenja. Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana
- Valins, S. (1966): Cognitive effects of false heart-rate feedback. Journal of Personality and Social Psychology, 4
- Vander Zanden, J. (1987): Social Psychology, Random House, New York
- Vygotski, L. S. (1977): Mišljenje i govor. Nolit, Beograd
- Wallach, M. A., Wallach, L. (1983): Psychology's Sanctions for Selfishness: The Error of Egoism in Theory and Therapy. Freeman, S. Francisco
- Wambach, M. M. (1981): Kontrolle und Überwachung. V: Rexilius, G., Grubitsch, S. (izd.): Handbuch psychologischer Grundbegriffe, Rohwolt, Reinbeck bei Hamburg
- Wetherell, M. (1996): (izd.), Identities, Groups and Social Issues. Sage, London
- Wetherell, M., Maybin, J. (1996): The distributed self: a social constructionist perspective. V: R. Stevens (izd.), Understanding the Self. Sage, London
- Wiberg, H. (1972): Rational and non-rational models of Man. V: Israel, J., Tajfel, H. (izd.)
- Wiemann, J. M., Giles, H. (1990): Interpersonelle Kommunikation. V: V. W. Stroebe idr. (izd.)
- Wilder, D. A. (1986): Social categorization: implication for creation and reduction of intergroup bias. V: L. Berkowitz (izd.), Advances in Experimental Social Psychology, zv. 18, 1986, Academic Press, New York, London
- Wilke, H., Knippenberg, A. (1990): Gruppenleistung, V: W. Stroebe idr. (izd.)
- Wilkes, K. V. (1988): Real People. Oxford Univ. Press, Oxford
- Wittgenstein, L. (1976): Logično filozofski traktat. MK, Ljubljana
- Wittgenstein, L. (1969): Philosophische Untersuchungen. V: Wittgenstein, L.: Schriften 1, Suhrkamp/M
- Wright, G. H. (1975): Objašnenje i razumevanje. Nolit, Beograd
- Zajonc, R. B. (1965): Social faciliation. V: Science, 149
- Zajonc, R. B. (1968): Attitudal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology, 71
- Zaleska, M. (1975): Die Probleme der Führung. V: S. Moscovici (izd.), 1975 (2. del)
- Ziehe, T. (1975): Pubertät und Narzissmus. EVA, Frankfurt/M
- Zimbardo, P. G., Haney, C., Banks, C. (1973): Interpersonal dynamics in a simulated prison. Int. Journal of Criminology and Penology, 1
- Zvonarević M. (1978): Socijalna psihologija. Školska knjiga, Zagreb

INDEKS

A
Adorno, T. W. 178-180
afektivna agresija 257, 284
agresija staršev 262
agresivno vedenje (dejanja) 256, 261, 264-266, 269
agresivni scenariji 268
agresivni sprožilni dražljaj 272, 284
aktivna agresija 257, 284
aktivne množice 436
aktivna odklonskost 357
Allport, G. 159, 169, 293
alternativne manjšine 362
alternativne oblike socialne kontrole 336-337
alternativni nivo primerjave 202, 314
altruistično vedenje 238-239
anksioznost 75
antidemokratska orientacija 179, 194
antikonformizem 341
antisemitizem 179, 190, 194, 279, 282
Asch, S. 79-81, 338-339
atribucija, gl. pripisovanje
Aougustinus, M. 165-166
avtokinetični učinek 341
avtokratski način vodenja 398
avtoritarna osebnost 125, 174-175, 178-180, 194
avtoritarna vzgoja 180
avtoritarnost 180-181, 454
avtoriteta 320, 322, 346-347, 350, 352-355, 363
avtostereotip 158, 193

B
Bandura, A. 261
Beck, U. 485-486
Berger, P., Luckmann, T. 469-470
Berkowitz, L. 263-264, 271-273
Berne, E. 219-220
Bettelheim, B. 186
Braun, R. 394-395
budnost (odprtost za nove informacije) 78
behavioristična teorija, gl. vedenjska
behaviorizem 38, 40, 53-54
Blumer, H. 168, 211

C
centralna smer spreminjanja stališč 143, 153
centralnost stališč 136, 146
centrirani (osrediščeni) subjekt 483
Cooley, Ch. 48, 483

Č
čar množic 443
čustveno stanje 86-87

D
Daniel, C. 473
Dawkins, R. 254-255
decentrirani subjekt 485-486, 491
decentriranje (subjekta) 214, 219, 472, 490, 486, 490
dejavniki agresije 271
dejavniki konformizma 344-345, 363
dekonstruktivistična socialna psihologija 56
demokratski način vodenja 398
depersonalizacija 432-433
depriviligirana skupina 429-430
desenzibilizacija za agresivnost 267
desimbolizacija 221-222,, 234
destruktivne množice 436
destruktivni konflikti 409, 412
diferenciacija (v razvoju predsodkov) 166-167
difuzija odgovornosti 248
dimenzije predsodkov 163-165
dimenzije stališč 120-121
diskriminacija 178, 183-185, 432
dogmatizem 181-182, 194
dominantna skupina 169, 172
dostopnost stališč 135-136
družbena relevantnost (socialne) psihologije 17, 34, 65, 66
družbeno (socialno) umeščanje subjekta 470-474, 490
dvojne (pluralne) manjšine 361, 365

E
egoistični motivi 250-253
eksperiment (v socialni psihologiji) 65
ekspertska moč 305, 309, 363
ekstremnost stališč 117, 121
emotivna komponenta predsodkov 164
empatija, (gl. tudi vživljanje) 251-252
empatična stiska 251-252
enojne manjšine 361, 365
etnični predsodek 168, 180
etnični stereotip 157-158
etnocentrizem 179
etološka teorija agresivnosti 256
evalvacija (v razvoju predsodkov) 166-167

F
faktorji prepričevanja 138
Festinger, L. 91, 148-151, 404-405
Fiedler, F. E. 392
Fishbein, M., Ajzen, I. 139-142
Forgas, J. P. 228-232
fizično nasilje 256
formalna socialna kontrola 335, 363
formalni pritisk večine 356
French, J. R., Raven, B. H. 306-308
Freud, S., 52, 258, 444-445
frustracija 231, 270, 272-273, 275, 284
frustracijska teorija agresivnosti 270—271, 284
funkcije vodje 385, 411
funkcije stereotipov 161
funkcionalni karakter stališč 119

G
generalizacija (lastnosti na skupine) 158
generalizacija (v razvoju predsodkov) 166-167
genocid 277-284
Gergen, K. J. 61-63, 240-242, 244-248, 488-489
Goffman, E. 186-187, 213-215
gospostvo 191, 440
govorice 148
govorni slogi 334

H
halo efekt 85
Harré, R. 479-480
Haubl, R. 476-477, 481
Heider, F. 88, 98-99, 145, 208
heterostereotip 158, 193
hipnotična moč vodje 441
hipoteza stika 161, 194
Hoffman, M. L. 251-252
Hogg, M. A. 405-406
horizontalne komunikacije 375
Horkheimer, M. 189-190, 193
Horner, M. 185
Husserl, D. 469

I
identifikacija (v razvoju predsodkov) 167, 177, 178, 188
identifikacija s skupino 343, 404, 432, 478
identifikacija s stigmo 188
identifikacija z agresorjem 186, 194, 426
identifikacija z vlogo 185-186
identifikacija z vodjem 440, 444-445
identifikacijske skupine 370, 410
identiteta 467-468, 473-475, 478-479
identiteta telesa 478
identiteta v vlogi 381-382
identitetna politika 187
identitetni projekt 479-480, 489, 490
igra vlog 219, 234
igralna teorija interakcije 213, 234
implicitna teorija osebnosti 84-85, 101, 108, 111
implicitni pritisk večine 356
in-group, gl. lastna skupina
individualizacija 486-487, 491
infantilizacija 188
informacijska moč 306, 308
informacijski vpliv (pritisk) 339-341, 362
inhibicija agresije 259
institucionalizacija odnosa 204, 233
instrumentalna agresija 257, 284
instrumentalna racionalnost 41
interakcijske strategije 205, 233
interiorizacija 336, 353-355
internalizacija 343, 478
interpretativna paradigma 20
intersubjektivnost 22-24, 470, 490
intersubjektivna stvarnost 66
intimni odnos 229-232
intrinzična motivacija 101
izbira 203, 233
izključene manjšine 361, 428
izmenjava (med osebami) 200-202
izolacija, gl. tudi osamljenost 223-224
izrinjanje (novih informacij) 78, 111
izvor moči 304, 317-319
izzivanje strahu 131

J
javna samopodoba 136
javno mnenje 448-449
jezikovna komunikacija 212
Jahoda, G. 106
James, W. 47
Jaz 48-49
Jaz-Ono-Nadjaz 52

K
karizmatični vodja 444-446
kategorizacija (objektov) 73-75, 111, 170
kategorizacije in predsodki 167, 194
Katz, D. 119
Kelley, G. A. 99-100
Keupp, H., 486, 487
ključne lastnosti 80, 85
ključni dražljaji 79
k nalogam usmerjeni vodja 387-388, 411
kognicija 71, 77
kognitivna alternativa (k socialnemu redu) 408
kognitivna komponenta stališč, 116
kognitivna komponenta predsodkov 163
kognitivna mapa 218
kognitivna neskladnost (disonanca) 147-151, 153
kognitivna skladnost 146, 153
kognitivna struktura 84, 228, 235
kognitivna struktura stališč 151

kognitivne sheme 83, 111, 151
kognitivne teorije 38-39, 66
kognitivne značilnosti predsodkov 167-168
kognitivni stil 78
kognitivno (ne)ravnotežje 145, 153, 227, 234
kognitivno prestrukturiranje 481, 491
kohezivnost skupine, gl. povezanost skupine
kompenzacijski model altruizma 244, 283
kompleksnost stališč 121
komplementarnost (v odnosu) 229, 235
komponente stališč 116-117
komponente socialne moči 304-305
komunikacija 75, 198, 199, 212, 234, 447-449
komunikacijska kontrola 333-334
komunikacijska mreža (struktura) 374-375, 410
konativna (dinamična) komponenta stališč 117
konativna (dinamična) komponenta predsodkov 164
konflikt vlog 378, 380-383, 411
konflikti v skupinah 409-410, 412
konfliktne skupine 409
konformnost 189, 292. 338, 342, 363
konservativnost 179, 194
konsistentna manjšina 358-361, 428
konsistentni stil obnašanja 358-359, 365
konsistentnost stališč 120, 145, 428
konstrukcija (socialne) stvarnosti 71, 93
konstruktivne množice 436
konstruktivni konflikti 409
kontingenca 201-202, 234
kontrola obnašanja 312-313, 364
kontrola stika 313, 363
kontrola usode 312-313, 363
konvencionalni model socialne psihologije 55-59, 67
konverzija, gl. spreobrnitev
kooperacija 206
korupcija moči 325-326, 363

L

Lasch, C. 486
lastna skupina (in-group) 96, 170
LeBon, G. 51, 440-441
legitimna avtoriteta 347, 350, 352
legitimna moč 306-308, 363
Lewin, K. 39, 51, 398
Lorenz, K. 259
Lorenzer, A. 220-222

M

manjšinska skupina 169, 172, 184
marginalizacija 188
marginalne skupine 124
McDougall, W. 50
McGuire, W. J. 138, 140
McClelland, D. C. 305, 317-321
Mead, G. H. 48, 49, 212, 472, 475, 477
medosebni odnos 199-200, 208-210, 223, 228-229, 233
medskupinska diskriminacija 432
medskupinska primerjava 405, 407, 415, 419, 425-426, 432
medskupinske razlike 419, 425-426, 429-431
medskupinski konflikti 278, 409, 412, 416-417, 424
menjalna teorija interakcij 200-202, 207, 209, 233, 234
menjalna teorija moči 303-304, 309-311
mentalna shema 93
metodološki individualizem 32
Milgram, S. 322-323, 347-352, 363-364
Milgramovi eksperimenti 322-323, 347-352, 363-364
mikrosfera (socialnega delovanja) 36
minimaks strategija 206, 233
minimalne skupine 424
Mitscherlich, A. 191-193
mnenje 118, 152
mnenjski vodja 447
množična hipnoza 441
množična komunikacija 447-449
množicna sugestija 442, 450
množični vodja 440-441, 443-446
množično nasilje 277-284
moč ekspertov, gl. ekspertska moč
moč kaznovanja 306-307, 363
moč medijev 449-450
moč nagrajevanja 306-308, 363
moč referenčnih oseb 308-309, 363
model realnosti 463-464
model socialnega sveta 462, 489
modeli človeka v socialni psihologiji 40-43
modeliranje drugega 214, 217-218, 234
model socialne psihologije 55-56
Moscovici, S. 103-105, 291, 340-341, 357-359, 446
Mummendey, A. 265, 274-276

N

nacionalizem 190
načini vodenja 388-390, 411
nadjaz 49
naivna psihologija 87
naklonjenost 227
napake v pripisovanju 96-99, 112, 172, 276
narcizem 444
nasilje 283, 256, 261-264, 266, 277-283
nasilna socialna gibanja 279-280
naučena nemoč 102, 103
navidezne korelacije 159-160
neformalna socialna kontrola 335-336, 363
negativni socialni stereotip 434
nekonsistentnost stališč 145
nemočni govorni slog 333

nezavedne interakcijske forme 220-222, 234
nivoji socialnopsihološke razlage (analize) 34-36, 66
nomotetski model znanosti 21-22
norma pravičnosti 245, 284
norma recipročnosti 244, 284, 308
norma socialne odgovornosti 242, 308
normativna paradigma 20
normativni vpliv (pritisk) 340, 362

O
občutki manjvrednosti 184
objekt moči 317-318
objektni odnos 220
oblike socialnega nadzora 332-333
oblikovanje stališč 121, 124-125, 133
občutek svobode 149
odklonske manjšine 357-358
odnosni vodja 387-388, 411
odpor do moči (reaktanca) 326-328
ogledalni jaz 48, 483
ohranjanje obraza 216-217, 234
opredmetenje (reprezentacij) 106
organizirane množice 442
osamljenost 223-224
osebna identiteta 48, 432-433, 459, 476-478
osebna privlačnost 406, 408, 412
osebnost 466-468
osebnostne lastnosti vodje 386
otroška agresija 262

P
pasivna agresija 257, 284
pasivne množice 436
pasivna odklonskost 357, 360
periferna smer spreminjanja stališč 143, 153
perspektivnost subjekta 471
podobnost 228, 235
podoptimalne odločitve 401
podredljivost 342
podrejene skupine 280
pogajanje 203, 233
pojem stališča 114-116
pojem stereotipa 156
polarizacija množice 439
polarizacija stališč (v skupinah) 146, 153, 393-396, 411, 428
politično nasilje 287
pomembni drugi 48, 212, 475
popustljivost 292-293, 363
poslušnost 292, 306, 346-347, 352-353, 363
postmoderni subjekt 487, 489, 491
potreba po druženju 223-225, 234
potreba po individualnosti 328
potreba po moči 305, 315-316, 363
potreba po svobodi 327-328
povezanost skupine 402, 404-407, 412
pozitivna samoocena 160
pozornost 78, 111
praktično sklepanje 94-95
predelava informacij 70-71, 84, 103, 108-111
predstava o drugih 85
predstava o sebi 91
predstavljanje 215-216, 234
prehitro strinjanje 401, 412
prenos vzburjenja 274
prepričanje 118, 152
prepričevanje 126, 128, 130-134, 137-139, 143
preveč prilagojeni govor 334
prevzemanje vlog 214, 218-219, 234
primarna stališča 120
primarna vrednotenja 176
primarna zaznava 86
primarne kategorizacije 175
primarne skupine 48, 122, 368, 370, 410
pripisovanje (atribucija) 90, 92, 95-101, 104, 111, 112, 157, 166, 171, 188, 275
pripisovanje odgovornosti 93, 98, 101, 111, 249, 275-276
pripisovanje vzročnosti 93, 98, 100, 104, 111
pripisovanje stigme 187
prisotnost drugih oseb 336-339, 362
pritisk večine na manjšino 355-356
pritisk vlog 382-383
priviligirane skupine 429-431
privlačnost odnosa 202
privlačnost osebe 225-228, 231, 234-235, 406, 408, 412
privlačnost komunikatorja 127-129
privlačnost skupine (socialna privlačnost) 345, 402, 404-408, 412
projekcija 119, 191
prosocialno vedenje (delovanje) 238-239, 253
protigibanje 457-458, 460
proti-vloga 378
protikonformno obnašanje 326-327, 342
prototipi 76, 111
prvi vtis 80-82
psihoanaliza 52-53
psihoanalitska socialna psihologija 39, 67
psihologija množic 51-52, 435, 440-445
psihološke funkcije vodje 385
psihološke skupine 369-370
psihološki kontekst 26
psihološki subjekt 465, 471-472, 474, 483-384, 490
psihološko polje 39

R
racionalizacija 192
racionalni subjekt 41
ravnotežje moči 306, 310-313
razbremenjevanje odgovornosti za agresijo 276

razdružena množica 450
razvrednotenje drugih 218, 279
razvoj interakcije 203-204
reaktanca (odpor do moči) 327-328, 363
redukcija neskladnosti 148
referenčne skupine, 122-123, 177, 368, 370, 410
refleksivno mišljenje 48-49, 212, 477, 490
referenčna moč, gl. moč referenčnih oseb
referentni informacijski vpliv 415
relativna deprivacija (prikrajšanost) 421-422, 455
repertoar interpretacij 107-108
represija zaznavanja 78, 111
Rokeach, M. 181
romantična ljubezen 230-231
Romeo in Julija efekt 231

S

samodefiniranje 422
samoidentifikacija 212
samoizničevanje posameznika 482
samokategorizacija 423, 427, 432-433, 459
samoocenjevanje 89, 92
samoodprtost 209
samooviranje 102
samopodoba 84, 87, 90-91, 124-125, 150, 216-218, 240, 280, 422, 427, 480, 483-484, 491
samopozornost 136-137
samopredstavitev 83, 214-217, 234, 482
samopripisovanje 93-94, 96, 102-103
samorazumevanje 16
samospoštovanje 132, 227, 427, 432, 479
samo-uresničujoče se napovedi, 102-103, 185-186, 194, 423
samoumeščanje subjekta (posameznika) 468, 471, 490
samovrednotenje 132, 316
samozaznavanje 16, 89, 91-93, 111, 132, 151
Sampson, E. E. 59-62, 217-218, 466, 483-484
sebični gen 254-255
sebstvo (self), 47, 467, 477, 490
Secord, P. F., Backman, C. W. 150, 298-290, 345
sekundarne skupine 360, 370, 410
sekvence interakcij 200-201, 234
selekcija informacij 73
selektivna interakcija 481-482
selektivna pozornost 165
selektivno zaznavanje 481
Sherif, C. W., Sherif, M. 123-124, 452
signifikantni drugi, gl. pomembni drugi
simbol(ič)ni interakcionizem 48, 211-212, 234
situacijska norma 246
situacijski dejavniki konformizma
skladnost stališč 146-147, 150
skrpana (patchwork) identiteta 487-488, 491
skupinska dinamika 91
skupinsko vzdušje (klima) 389, 393, 402-403, 412
skupinski pritisk 339, 342-344
skupinska identiteta 478
skupinska prikrajšanost 418, 430
skupinska pripadnost 156, 159
skupinski pritisk 338-339, 342, 344-345
skupinsko mišljenje 401-402, 411
skupinsko odločanje 396-402
skupinsko reševanje problemov 400
skupinsko zaznavanje (percepcija) 157
socialna akcija 29
socialna distanca 325
socialna gibanja 277, 451-458, 459
socialna identiteta 40, 48, 160, 406, 420, 427-428, 431-434, 459, 476-478, 490
socialna interakcija 26-29, 45, 53, 59, 213-216
socialna izmenjava 288, 310
socialna kategorizacija 170-171, 405, 422-427, 431-434
socialna kognicija 71, 111
socialna kontrola 290-291, 312-313, 331-334, 363
socialna (družbena) konstrukcija subjekta 462, 464
socialna (družbena) konstrukcija sveta (stvarnosti) 33, 57, 59, 464, 468-471
socialna moč 290-291, 303-307, 312, 362
socialna odgovornost 242
socialna okužba 191, 265, 284, 362
socialna olajšava 293, 362, 397, 411
socialna norma 294
socialna popustljivost 293-294
socialna predelava informacij, gl. predelava informacij
socialna percepcija, gl. socialno zaznavanje
socialna primerjava 90-91, 294, 394-359, 414-419, 424-425, 428, 459
socialna privlačnost, gl. privlačnost skupine
societalna psihologija 27
socialna teorija agresivnosti 260-261, 284
socialna zavora 293, 362, 397, 411
socialne kognicije 76, 103, 104, 111
socialne mreže 373
socialne naloge vodje 385
socialne norme 410
socialne potrebe 368, 372
socialne reprezentacije 103-112, 166
socialne vloge 152, 377-383, 411
socialni jaz 45, 48
socialni konflikti 409-410
socialni konstruktivizem 54, 56
socialni kontekst 26-27, 29-30, 34, 53, 89, 289, 304
socialni odnosi 199-210,
socialni pritisk 140, 288, 338, 340. 346
socialni vpliv 288-292, 303, 310, 362, 458
socialno delovanje 26, 30
socialno-konstruktivistična socialna psihologija 40, 67

socialno modeliranje 260-261
socialno prikrajšanje 416, 418, 422, 459
socialno pripisovanje 171-172
socialno zaznavanje 76-78, 80, 85, 88-89, 94, 111
sociohistorični model (pristop) 56-60, 67
sociometrična metoda 372-374
speči učinek (sleeping effect) 131
splošni nivo primerjave 202
spolno nasilje 269
spomin 75, 82, 133
spontani altruizem 247-250
spontane (neorganizirane) množice 442
sporazum 204, 233
spreminjanje stališč 121-123, 126, 133-134, 139, 141-142, 152
spreobrnitev 124, 292, 342-343, 363, 456-458
sredstvo moči 304-305, 309. 325
Staub, E. 278-281
stereotipiziranje 156, 159, 162, 193
stereotipna kategorizacija 162, 175, 433
stereotipna točnost zaznavanja (ocenjevanja) 87
stigma 186-188, 194
stigmatizacija 186-188, 356
stigmatizirajoča situacija 186-187
storilnostna motivacija 316-317
strategija ravnotežja 206, 233, 311
strateško samopredsavljanje 214
strokovne naloge vodje 385
struktura identitete 478
struktura moči 376, 410
struktura množice 437-438
struktura skupine 371-372, 410
struktura statusov in vlog 376-377, 411

T
tehnike vplivanja 329-330
teorija iger 206
teorija kognitivne disonance (neskladnosti) 108, 147-150, 208
teorija kognitivnega ravnotežja 227-228, 234-235
teorija kongruence (skladnosti) 146
teorija menjave, gl. tudi menjalna teorija interakcij 227-228, 233-234
teorija polja 91
teorija pravičnosti 207, 234
teorija ravnotežja 88, 145, 208, 234
teorija skladnosti (kongruence stališč) 146, 148-150
teorije pripisovanja (atribucije) 35, 94, 98-101, 149
teorijski pluralizem (v socialni psihologiji) 37
Tetlock, P., 181-182
tipične lastnosti 83-84
točnost zaznavanja 84-85, 87-88
točnost vtisa 88
transakcijska teorija interakcije 219-220
tvegana stališča 393-394, 396, 428

U
učenje po modelu 125-126
učinek (vpliv) medijev 266-269, 284-285, 447-449, 459
učinek orožja 273, 284
učinek pridobitve 209
učinek primarnosti 81
učinek snežene kepe 358, 360, 362
učinkovitost (uspešnost) skupine 396-399, 412
uniformnost 292, 294, 362

V
vedenje/delovanje 17, 25
vedenjska (behavioristična) teorija 38, 66
verodostojnost komunikatorja 127-128
vertikalne komunikacije 375
vključene manjšine 428
vodenje 376, 385, 387-392
vodja 384-392
vloga vodje 52, 384-385
vpletenost posameznika 137, 146, 153
vpliv manjšine 358-362, 365
vrednote 118, 119
vrednotni sistem 122
vsakdanji svet 32, 464, 470
vsidranje (reprezentacij) 106
Vygotski, L. 472
vzpostavljanje pozitivne razlike 424, 427
vzročna razlaga 21-22
vživljanje (empatija) 87, 240

W
Wheterell, M. 457
Wundt 46

Z
zadolžitev 204, 209, 233
Zajonc, R. B. 397
zapornikova dilema 205-206, 233
zaporniška situacija 324-325
zasičeni subjekt 468, 491
zaviralni dejavniki altruizma 241, 245-249
zaznava(nje) 70-73, 75-78, 83, 85-90, 92, 111, 165
zaznavanje drugih (oseb) 88, 90, 94, 111
zaznavanje medosebnih odnosov 88-89
zaznavne kategorije 74-76
zaznavni ključi za agresijo 272
zgodovinski kontekst socialne psihologije 59
Ziehe, T. 486
Zimbardo, P. G. 324
znanstvena relevantnost psihologije 17, 19, 66
zrcalni jaz, gl. ogledalni jaz

Nekopirajte univerzitetno LJUBLJANA

♦

MIRJANA NASTRAN ULE

TEMELJI SOCIALNE PSIHOLOGIJE

♦

Založnik
ZPS d.o.o.
Znanstveno in publicistično središče
Ljubljana, Slomškova 6

Zbirka
Alfa 1/2000

Urednica
Vlasta Vičič

Odgovorni urednik
Zvone Filipovič

♦

Računalniško oblikovanje
Jožica Dolgan

Lektura
Jasna Kamin

Naslovnica
Ismar Mujezinović

Tisk
Tiskarna Jože Moškrič, Ljubljana

♦

NARODNA IN UNIVERZITETNA
KNJIŽNICA
COBISS ®
00000220458

NARODNA IN UNIVERZITETNA KNJIŽNICA
U
517 078
199919031
COBISS