

Janez Bečaj  
TEMELJI SOCIALNEGA VPLIVANJA

I. U V O D

Socialno vplivanje je v sodobni socialni psihologiji eno najpomembnejših področij, če ne kar glavno. Vsaj nekateri avtorji, kot npr. Moscovici, so prepričani, da je prav to osrednji pojav te discipline, na katerega so navezani tako rekoč vsi drugi socialnopsihološki pojavi.

Toda zdi se, da socialno vplivanje samo po sebi vendarle ne more biti temelj socialne psihologije, ne glede na to, kako pomembni in razširjeni utegnejo biti pojavi s tega področja. Običajno je definirano kot vsota procesov, s katerimi ljudje neposredno ali posredno vplivamo na mišljenje, čutenje in dejavnost drugih ljudi (Turner, 1991, 1), kar pravzaprav pomeni kar definicijo socialne psihologije. Torej se lahko tudi ob socialnem vplivanju, tako kot ob socialni psihologiji, vprašamo, zakaj ljudje sploh poskušamo spremeniti vedenje drugih in zakaj smo ga pripravljeni spremeniti tudi sami, bodisi zaradi zunanjega pritiska bodisi sami od sebe. Bogato empirično gradivo nam dokazuje, da socialno vplivanje ni poljubno in prepuščeno naključjem, pač pa da se ravna po določenih zakonitostih. To lahko pomeni le to, da v ozadju delujejo sile, ki socialno vplivanje sprožijo, oblikujejo in usmerjajo, tako da je predvsem instrumentalnega značaja: ima določene funkcije, ki so za razumevanje človekovega socialnega vedenja bistvenega pomena.

Da bi lahko odgovorili na vprašanje, kaj je temelj socialnega vplivanja, moramo najprej vedeti, kakšen je pravzaprav temeljni odnos med ljudmi v socialni interakciji. Predvsem nas mora zanimati, kako je posameznik odvisen od drugih posameznikov in skupin, saj lahko domnevamo, da je ravno to osnova medsebojnega vplivanja. Ali lahko pride do pomembnejših oblik socialnega vplivanja že zato, ker se ljudje nahajamo v istem socialnem prostoru in se stikom preprosto ne moremo izogniti, ali pa so v ozadju različni motivacijski dejavniki, ki posameznike silijo k druženju in s tem tudi v vplivanje na eni ter njegovo sprejemanje ali odklanjanje na drugi strani? Gre za vprašanje, ki velja za enega najtežjih na področju socialne psihologije in na katerega pravzaprav nimamo zadovoljivega odgovora.<sup>1</sup> Kakšen je torej odnos med posameznikom in njegovim socialnim okoljem in kaj je predmet

<sup>1</sup> Tej temi sta bili namenjeni dve posebni številki najuglednejših evropskih socialnopsiholoških revij: *The British Journal of Social Psychology* (Vol. 25, 1986) z naslovom: *The Individual – Society Interface* ter *European Journal of Social Psychology* (Vol. 19, 1989) z naslovom: *Controversies in the Social Explanation of Psychological Behavior*. Nobena od omenjenih revij ni ustrezno odgovorila na postavljeno vprašanje.

preučevanja socialne psihologije: razmeroma neodvisen posameznik v socialnem okolju; socialna interakcija med posamezniki, ki so povezani iz nekih praktičnih razlogov, ali pa morda kar socialno okolje kot samostojna enota, brez katere človeka kot socialnega bitja sploh ne more biti?

Razvoj socialne psihologije je zanimivo presojati prav z vidika odnosa med posameznikom in socialnim okoljem. Ta mlada disciplina je v svojem zgodnjem obdobju, predvsem na prelomu 19. in 20. stoletja, kot predmet svojega preučevanja videla prej socialno skupnost kot pa posameznika. Na to kažejo zgodnje definicije tega področja, v katerih se avtorji zavzemajo, da naj bi socialna psihologija preučevala tudi npr. "družbeno mentalno življenje" (McDougall, 1908, v Zvonarevi, 1978), "družbeno življenje ljudi" (Lindner, 1871, prav tam), "psihične struje in tokove med ljudmi" in "uniformnost v občutenju, prepričanjih in hotenjih" (Ross, 1908, prav tam). Kot pomembnega zastopnika take usmeritve lahko gotovo omenimo tudi Wundta in njegovo ukvarjanje s "Völkerpsychologie".

Pač pa se je socialna psihologija dvajsetih in tridesetih let odločna usmerila na preučevanje posameznika. Za to obdobje je bilo značilno prepričanje, da so v ozadju socialnega vedenja trajne zakonitosti, ki jih je mogoče objektivno ugotoviti predvsem z eksperimentalno metodo (Morawski, 1986, 55). V tem obdobju se tudi pojavi tudi definicija socialne psihologije Gordona Allporta, ki je ostala v veljavi prav do današnjih dni. Po njegovem mnenju naj bi socialna psihologija poskušala "razumeti ... na kakšen način vpliva na mišljenje, občutenje in vedenje posameznikov resnična, namišljena ali implicitna prisotnost drugih oseb" (Allport, 1968). V duhu dvajsetih let, ko je bilo potrebno psihologijo očistiti vsakršne metafizične navlake in ko je bilo odstranjeno vse, česar se ni dalo obravnavati dovolj objektivno, se je socialna psihologija usmerila na posameznika in preučevanje socialnih vplivov na njegove intrapsihične procese (Morawski, 1986). Po mnenju Morawskega pa v veliki vni niso bili izbrisani samo taki pojmi, kot sta bila npr. "kolektivni razum" in "kolektivna zavest", ampak tudi sam pojem socialnega kot interakcijska kategorija. Intrapsihični procesi, za katere je veljalo, da so pristopni objektivnemu raziskovanju, so se zdeli zadostni za pojasnjevanje in razumevanje socialnega vedenja. Socialna psihologija je s tem postala na posameznika usmerjena psihološka poddisciplina, ki socialne pojave obravnava predvsem z vidika posameznika (prav tam, str. 177).

Skladno s tem se je konec štiridesetih in v začetku petdesetih let zlasti na osnovi Aschevega dela spremenil tudi pogled na posameznika. Kar zadeva oblikovanje socialnega vedenja, je dotlej veljal za bitje, ki se na okolje odziva predvsem na osnovi sugestije in hipnotičnih učinkov (Pérez in sod., 1994, v Mucchi – Faina, Maass, 1994; Asch, 1952). Z Aschem pa

človek postane sposoben samostojnega in z razumom utemeljenega objektivnega presojanja resničnosti, v kateri se nahaja, kar mu omogoča tudi razmeroma neodvisno oblikovanje vedenja. Posameznikova samostojnost v tem pomenu je za avtorja sploh pogoj za učinkovito delovanje socialne skupnosti. Posameznikovo nekritično podrejanje večinskemu mnenju razume celo kot antisocialno vedenje (Asch, 1952).

Zavedanje, da je človek pomembno določen od socialnega okolja, se je ponovno okrepilo v šestdesetih letih. Tedaj je velik pretres povzročila vrsta Rosenthalovih poskusov, s katerimi je dokazal, da raziskovalci v laboratorijih s svojimi pričakovanji, stališči in predsodki vendarle pomembno vplivajo na izsledke (Aronson in sod., 1990). Izkazalo se je, da ima pred tem tako cenjen eksperimentalni pristop vendarle pomanjkljivosti, zato se je ponovno okrepil dvom o posameznikovih sposobnostih samostojnega, od socialnega okolja neodvisnega presojanja različnih dogodkov in pojavov tako v fizičnem kot socialnem svetu. Postavilo se je vprašanje, če je posamezne socialnopsihološke pojave, kot so npr. percepcija, atribucija, presojanje ipd., sploh izločiti in preučevati v čisti obliki, torej brez značilnega socialnega konteksta (prav tam). To naj bi bil začetek "krize" socialne psihologije (Squire, 1990), o kateri se je pred leti toliko govorilo.

Posebej po 60. letih je na področju socialne psihologije opazna jasnejša delitev na dve struji: na tako imenovano psihološko in sociološko-socialno psihologijo. Prva, klasična socialna psihologija ostaja usmerjena na preučevanje posameznika in je še vedno predvsem eksperimentalno naravnana. Ta smer odgovarja na Rosenthalov izziv z ugotovitvijo, da je treba metodologijo preučevanja socialnih odnosov izpopolniti do take mere, da bodo vsi dejavniki v socialnem eksperimentiranju pod zadostnim nadzorom. Skladno s svojo empiricistično usmeritvijo izhaja ta smer iz implicitne domneve, da je človek v osnovi biološko bitje, pri katerem je socialnost le drugotno cepljena kategorija. Raziskovanje sociološke socialne psihologije pa je, nasprotno, usmerjeno predvsem na preučevanje socialne interakcije in njenih posledic. V tem miselnem okviru je posameznik pomembno določen s svojim socialnim okoljem; s svojo udeleženo v socialni interakciji ga tudi ustvarja in vzdržuje. Najpomembnejši in najzgodnejši predstavnik te smeri je G. M. Mead (1863–1931). Njegov simbolični interakcionizem je bil teoretična osnova pomembnega dela sociološke misli (npr. chicaška sociološka šola).

Za nekatere avtorje je delitev socialne psihologije na psihološko in sociološko smer nekoliko nasilna, saj v resnici naj ne bi šlo toliko za razlikovanje dveh smeri v socialni psihologiji kot bolj za institucionalni razkol med psihologijo in sociologijo (Billig, 1990). V ozadju te delitve pa bi morda lahko videli tudi dva različna načina gledanja na izvor človekove socialnosti. V

času F. Allporta so izvor socialnosti večinoma videli neposredno v človekovi biološki opremi. Sam npr. pravi, da eksperimentiranje v socialni psihologiji temelji na tem, da je osrednje mesto socialnosti v posameznikovem nevro-motornem sistemu (F. Allport, 1919; v Morawski, 1986). McDougall je videl osnovo človekovega socialnega vedenja v njegovi instinktivni opremi, medtem ko je Festinger v petdesetih letih socialno primerjanje pripisal posebnemu gonu (drive). Ta izhodišča so se z behaviorizmom zbrisala, saj je socialnost z njim postala preprosto "naučena", kar pa v bistvu še vedno pomeni, da je njen zadosten temelj v biološki opremi. Tako gledanje na človekovo socialnost je še tudi v današnjem času značilno za dobršen del (posebej psihološke) socialne psihologije, čeprav ni izraženo v tako eksplicitni obliki. Sociološko naravnana socialna psihologija pa pri pojasnjevanju človekovega socialnega življenja ne izhaja iz biologije, pač pa neposredno iz pomena socialne interakcije. Ta smer se z izvorom socialnosti pravzaprav niti ni nikoli posebej ukvarjala. Namesto tega enostavno izhaja iz dejstva, da je posameznik pri svojem ravnanju določen s socialno interakcijo oz. s socialnim prostorom, ki mu pripada. Gre pravzaprav za Durkheimovo prepričanje, da med individualno in kolektivno psihologijo ni nobene zveze in da zakonitosti družbenega življenja obstajajo same po sebi. Brez pretiravanja lahko rečemo, da pravzaprav niti prva niti druga smer socialne psihologije ne zna povedati, ali je socialnost za človeka eksistenčno nujna in če je, zakaj je tako. Z drugimi besedami, ne ena ne druga smer ne zna pojasniti ustrezno socialne motivacije.

Obe socialni psihologiji sta se začeli v zadnjem času približevati, tako da danes razlike niso več tako ostre, kot so bile v preteklosti. To naj bi veljalo predvsem za evropsko socialno psihologijo, v kateri je prišlo do pomembnega odmika od klasične usmeritve (Jaspars, 1986). Raziskovanje se je predvsem pod vplivom avtorjev, kot sta na primer Tajfel in Moscovici, s posameznika usmerilo tudi na bolj socialne kategorije:

"Posameznikova dejavnost ni zgolj posledica drugih posameznikov in tudi ni usmerjena na njih kot zgolj na posameznike. Na mnogo različnih načinov je taka dejavnost tudi odsev družbe, v kateri ta posameznik živi. Zato se pogosto vede kot predstavnik določenih socialnih kategorij. Te mu pomenijo sredstvo za oblikovanje individualne socialne identitete in samovrednotenja, kot so dokazovali Tajfel, Turner in drugi. Svoja stališča, mnenja in razumevanje deli posameznik z drugimi posamezniki, ki sebe definirajo na podoben način. Tak pogled na človekovo socialno vedenje se zdi skladen predvsem s sociološko tradicijo in je to v marsičem tudi res. Kot sta opozorila Tajfel in Moscovici, pa ne gre preprosto za to, da bi v psihološki eksperiment preprosto vpeljali še nekatere sociološke spremenljivke. ... Narava socialnega vedenja, ki je splošno razširjeno kot značilna skupinska lastnost, sama po sebi zahteva drugačno raven razlage" (Jaspars, 1986, 11).

Jaspars vidi premik v sodobnejši evropski socialni psihologiji predvsem v tem, da proučevanih pojavov ne prilagajajo več že prej izbrani metodologiji, pač pa da metode prilagajajo tistemu, kar hočejo raziskovati. Zunanji izraz te spremembe v Evropi naj bi bil izid knjige v dveh delih z naslovom "The Social Dimension", ki ju je uredil H. Tajfel (1984) in ki ima podnaslov: "The European Developments in Social Psychology".

K zблиžanju psihološke in sociološke smeri so pripomogle tudi nove smeri v klasični socialni psihologiji, ki se odmikajo od posameznika kot predmeta preučevanja in ki poudarjajo pomen socialnega prostora, v katerem človek živi. Taka smer je "socialni konstrukcionizem", katerega začetnik in glavni predstavnik je K. Gergen, medtem ko se zlasti v Evropi v zadnjem desetletju veliko socialnih psihologov ukvarja s socialnimi predstavami.<sup>2</sup> Praoče tega pojava je E. Durkheim, današnjemu času in psihologiji pa jih je priredil francoski psiholog S. Moscovici s sodelavci. Poleg tega ponovno postajajo pomembnejši pojavi, kot je npr. "zdrava pamet" (common sense), vendar sedaj ne več kot pojav, ki ga je zanimivo raziskovati, da bi ga morda lahko spremenili, kot je npr. Sherif svoj čas mislil za koncepte, pač pa kot pojav, ki ga velja upoštevati kot stabilen temelj človekovega vedenja.

Vtis je torej, da se današnja socialna psihologija na neki način vrača k svojim izhodiščem s preloma tega stoletja (R. Farr 1993). Vsaj nekatere sodobne smeri (npr. socialni konstrukcionizem, socialne predstave in societalna psihologija) kažejo na to, da so postali ponovno zanimivi pojavi, ki so predvsem skupinski, in da posameznik postaja spet manj svoboden in bolj določen s socialnim okoljem. Prej kot o "razmišljajočem" posamezniku bi bilo potrebno po Moscoviciju govoriti o "razmišljajoči družbi", ki naj bi bila nosilec osnovnega vedenja. Posameznik misli torej predvsem tako, kot misli njegovo socialno okolje, ki predstavlja razmeroma samostojno in od posameznikov neodvisno kategorijo. Posameznikovo delovanje naj bi npr. socialne predstave določale veliko bolj kot njegova motivacija, aspiracije ali kognitivne zakonitosti (Billig, 1993). To seveda ni značilnost vse sodobne socialne psihologije, predstavlja pa vendarle pomembno teoretično smer. Socialna psihologija naj bi s socialnimi predstavami naredila premik od biološke, individualistične naravnosti k antropološki in zgodovinski (prav tam).

Spremljanje razvoja socialne psihologije nam pokaže, da se ta veda ves čas vrti okrog temeljnega vprašanja, kakšen je pravzaprav odnos med posameznikom in njegovim socialnim okoljem oziroma, kakšnega pomena je za posameznika njegovo socialno okolje in

<sup>2</sup> Gre za "représentations sociales" oz. za "social representations", ki jih tu prevajam kot socialne predstave, čeprav ta prevod ni najboljši. Po definiciji gre namreč za socialnopsihološki pojav, ki s svojo mnogoplastnostjo presega običajni pomen "predstave". Nekateri avtorji zato raje govorijo kar o socialnih reprezentacijah.

kaj je potemtakem temeljni predmet preučevanja te discipline? V ozadju je seveda še bolj temeljno vprašanje socialne motivacije, o kateri na žalost ne vemo dovolj. O tem bolj določno ne govorijo niti sociološko naravnana socialna psihologija niti sodobnejše smeri socialne psihologije. Zdi se, da še vedno prevladuje implicitna podmena o človeku kot biološko samozadostnem bitju, katerega socialnost je le drugotnega pomena (prim. Semin, 1986; Duveen Lloyd, 1986 a). Teoretičnega modela, ki bi utemeljeval ali zavračal upravičenost take dihotomizacije, pravzaprav nimamo. Seveda ne dvomimo o tem, da socialna interakcija pomembno oblikuje človekovo vedenje, kot tudi ne o tem, da je posameznik pomembno odvisen od svojega socialnega okolja. Ugotavljamo pa, da nimamo teoretičnega koncepta, ki bi dovolj logično konsistentno pomagal razumeti bistvo odnosa med skupino in posameznikom in ki bi zadovoljivo odgovoril na vprašanje, ali je socialna interakcija za človeka kot biološko bitje eksistenčnega pomena in če je, zakaj je tako. Brez tega seveda ne moremo vedeti, kaj vse socialna interakcija človeku pomeni, s čimer hočeš nočeš postaneta vsaj do neke mere problematična raziskovanje in razumevanje kateregakoli socialnopsihološkega pojava, še posebej pa socialnega vplivanja. Domnevamo torej, da je prav socialna motivacija tisti temelj, na katerem stoji socialno vplivanje in ki tudi določa vse njegove pomembnejše funkcije.

Učbenik *Temelji socialnega vplivanja* je namenjen predvsem študentom psihologije na Oddelku za psihologijo Filozofske fakultete Univerze v Ljubljani. Njegova osrednja tema je vprašanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem. Osnovno izhodišče je prepričanje, da je za razumevanje bistva človekovega socialnega vedenja pomembno poznavanje socialne motivacije. Če ne razumemo, kaj je tisto, kar človeka žene v oblikovanje in vzdrževanje odnosov z drugimi, potem ne moremo dobro razumeti temeljnih in splošnih oblik socialnega vedenja. Prvi del učbenika je zato namenjen socialni motivaciji. Področje je seveda veliko preobširno, da bi ga lahko na tem mestu bolj temeljito predstavili, zato bomo navedli le nekaj pomembnejših teoretičnih modelov, ki so v socialni psihologiji najpogosteje omenjeni. Raznolikost razumevanja pojma bomo ponazorili z avtorji, ki so v zadnjih dveh desetletjih pisali o tem problemu v "Annual review of social psychology". Kot primer sodobnejših teorij socialne motivacije bomo navedli Buckovo teorijo primarnih sistemov, največji poudarek pa bomo odmerili Piagetovemu modelu odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, ki je bil objavljen leta 1967. Ta model ima v učbeniku posebno vlogo. Z njim je namreč mogoče utemeljevati človekovo eksistenčno odvisnost od socialnega okolja. Njegovo izhodišče je namreč spoznanje, da je človekova instinktivna oprema za preživetje prešibka, vendar pa nadomeščena z izdelki socialne interakcije. Piagetov model je v socialni psihologiji presenetljivo dokaj neznan, čeprav predstavlja teoretično koherentno utemeljitev nujnosti človekovega strukturiranja okolja, na kar se sicer sklicuje večina avtorjev. Piagetov

model ne predstavlja nove socialne psihologije, pač pa le pomaga bolje razumeti pomen osnovnih socialnopsiholoških pojavov. S pomočjo tega modela je mogoče po logični poti izpeljati skupne lastnosti in funkcije vseh tistih pojavov, ki skupaj predstavljajo temeljno dimenzijo socialne interakcije. Celoto teh pojavov lahko razumemo kot "socialno resničnost".

Druga pomembnejša tema v učbeniku je socialna resničnost ali strukturni model okolja. Ta se zdi pomembna zato, ker je po Piagetu neposredna posledica človekove pomanjkljive biološke opreme in kot eksistenčna nujnost predstavlja temelj vse socialne interakcije. Bistvenega pomena je, da gre za pojav, ki ni individualen, pač pa socialen in se lahko vzdržuje zgolj z ustreznim socialnim soglasjem. Tudi tega pojava ni mogoče obdelati v celoti. Med drugim je težava v tem, da velika večina pojavov, ki naj bi spadali v to kategorijo, ni zadostno raziskana. To posebej velja npr. za socialne vrednote, ki bi morale biti najprimernejši predstavnik te kategorije. Namesto njih bomo zato kot primer pojava iz socialne resničnosti obravnavali norme, o katerih običajno menimo, da so le konkretizacija nadrejenih socialnih vrednot. Tudi o normah sicer nimamo enotne, splošno sprejete teorije, vemo pa o njih vendarle več kot o socialnih vrednotah.

Tretja glavna tema so glavni procesi socialnega vplivanja. To so tisti procesi, katerih funkcija sestoji iz oblikovanja, vzdrževanja in spreminjanja eksistenčno pomembnih pojavov socialne resničnosti. To so normalizacija (ki je obdelana v poglavju o normah), konformiranje in vplivanje manjšin. S temi procesi, ki morajo zaradi svoje funkcije biti trajni in spontani, so povezani posamezniki v določenem socialnem okolju. Zaradi nujnosti vzdrževanja socialne resničnosti ali strukturnega modela okolja, kar je v literaturi običajno imenovano strukturiranje okolja, je nujno tudi prav tako trajno in spontano socialno vplivanje med ljudmi. To je po Piagetu nujno zaradi eksistenčno pomembne odvisnosti posameznika od vseh tistih izdelkov socialne interakcije, katerih funkcija je nadomeščanje pomanjkljive biološke opreme in ki se lahko vzdržujejo le v skupinah.

Učbenik je namenoma usmerjen zgolj na temelje socialnega vplivanja. S tem mislimo socialno motivacijo, ki pojasnuje njegov izvor, in osnovne procese, s katerimi se vzdržuje eksistenčno pomembna socialna resničnost. Poleg teh procesov obstaja seveda še vrsta drugih, ki pa so dovolj izčrpno predstavljeni v drugih socialnopsiholoških delih, in sicer tudi v slovenskem jeziku, zlasti v Temeljnih socialne psihologije M. Uletove (1994), v Socialni psihologiji V. S. Rusa (1994) in v Socialni in societalni psihologiji istega avtorja (1997). Tu več pozornosti namenjamo torej predstavitvi Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, ki ga lahko razumemo tudi kot socialno motivacijsko

terijo, in tistim temam, ki so tesno povezane s socialnim vplivanjem, ki pa so v literaturi slabše obdelane. To so zlasti norme in konformiranje.

Poseben problem, na katerega velja opozoriti že kar v uvodu, je strokovno izrazje, povezano z definicijami. Na žalost je v socialni psihologiji zelo malo pojavov, ki bi bili enotno definirani. Običajno lahko najdemo v literaturi za isti pojem različne definicije, ki se včasih tudi izključujejo. Avtorji razumejo različno že tako temeljne pojme, kot je npr. socialna motivacija. Posebna težava je v tem, da nimamo diferencialnih definicij, s katerimi bi bilo mogoče jasneje ločevati nekatere sorodne pojave. Primer za to so lahko socialne norme, ki naj bi veljale za širša družbena področja, in skupinske norme, ki naj bi bile značilnost malih skupin. Po A. Reichersu in B. Schneiderju (v B. Schneider, ed., 1990) naj bi teoretični konstrukti nastajali v treh fazah. V prvi se pojem pojavi in začne uporabljati, v drugi je kritično obdelan, pojavijo se izključujoča odkritja in na osnovi tega se začnejo oblikovati kriteriji, s katerimi ga lahko dovolj dobro ločimo od podobnih že poznanih. V tretji fazi postane omejeno število (ena ali dve) definicij splošno sprejetih, meje s podobnimi pojavi pa jasno določene. Pojem s tem postane tudi splošno uporaben. Sodeč po teh dveh avtorjih je razumevanje in označevanje mnogih osnovnih socialnopsiholoških pojavov šele v drugi fazi svojega razvoja. To velja za večino pojavov, ki jih obravnavamo v tem učbeniku. Iz tega razloga se je zdelo potrebno, da pri navajanju definicij in razumevanja funkcij in značilnosti posameznih pojavov predstavimo vedno večje število avtorjev, posebej seveda takih, ki se pomembneje razlikujejo. Namen učbenika je pokazati vso pestrost razumevanja osnovnih socialnopsiholoških pojavov, čeprav to včasih lahko deluje zmedeno in nejasno. Da bi bilo razumevanje obravnavane snovi vendarle nekoliko lažje, so razlike praviloma vedno komentirane, za posamezna področja pa so narejene tudi sinteze. To seveda ne odpravlja vseh nejasnosti in razlik v pogledih posameznih avtorjev.

Dejstvo je, da je socialna psihologija mlada veda, ki še nima splošno sprejete teorije. Za današnjo stopnjo njenega razvoja so značilni mnoge nejasnosti in tudi mnoga protislovja, ki bi morda v komu lahko povzročila tudi malodušje. V resnici seveda ne gre za to, da stroka ne bi bila kos temeljnim težavam svojega raziskovalnega področja, pač pa gre za normalno stopnjo v razvoju neke znanosti. Ugotovimo lahko, da gre skladno s T. S. Kuhnom (1974) v današnji socialni psihologiji za značilno sliko preparadigmatskega obdobja. Ta je nujna, da bi se lahko pojavila splošna teorija. Vprašanje je, kaj bo sestavljalo njeno jedro. Kot kaže danes, bo to zelo verjetno socialno vplivanje, pojasnjeno z ustrežno teorijo socialne motivacije.

Ljubljana, januarja 1997

## 2. SOCIALNA MOTIVACIJA

### UVOD

#### *Socialna psihologija nima enotne teorije*

Po kriterijih Thomasa Kuhna (1974) socialna psihologija, kot tudi psihologija nasploh, še ni dosegla statusa znanosti in kaže vse tipične znake predparadigmatskega obdobja. Ne glede na to, da se s tako trditvijo morda kdo ne strinja, je dejstvo, da na področju socialne psihologije nimamo enotne teorije, kar je po omenjenem avtorju pogoj, da lahko govorimo o pravi znanosti. Namesto tega imamo nepregledno število takih in drugačnih "žepnih" teorij, ki pojasnjujejo posamezne bolj ali manj atomizirane pojave, zaradi česar vemo vse več o posameznostih socialne interakcije in vse manj o njej sami kot celoti. Nujna posledica teoretične neenotnosti je med drugim tudi to, da sicer bogato empirično gradivo izgublja svoj pomen, ker ga ni možno bolj celostno presojeti s širših teoretičnih vidikov.

#### *Lewinovo svarilo je bilo utemeljeno*

Razvoj psihologije je v tem pomenu potrdil Lewinovo svarilo iz 20. let, češ da ni mogoče pričakovati pomembnih znanstvenih odkritij v okviru fenotipskega, aristotelovskega miselnega modela, značilnega že za tedanje psihologije. Po njegovem mnenju bi ga morali zamenjati z galilejanskim ali genotipskim, ki ni usmerjen na pojavno obliko samo po sebi, pač pa v tisto, kar "je zadaj" in kar pojav določa. Napaka tedanje usmeritve naj bi bila v zmoti indukcijske teorije, po kateri naj bi se tipične zakonitosti pokazale po principu: "od mnogih primerov k vsem primerom" (Lewin, 1935; Schellenberg, 1978). Prevladovalo je prepričanje, da bo eksperimentiranje samo po sebi, s kopičenjem novih in novih rezultatov, slej ko prej razkrilo zakonitosti socialnega vedenja. Po tem miselnem modelu bi si te zakonitosti lahko predstavljali kot fresko, s katere vsak eksperiment odluči košček beleža, ki jo prekriva.

#### *Pozitivistična naravnost ni pripeljala do enotne teorije*

Zahtevana in cenjena eksaktnost eksperimentalnega pristopa (prim. Morawski, 1986) je raziskovanje zoževala na posamezne, specifične aspekte človekovega vedenja, kar pa,

nasprotno od pričakovanj, ni vodilo k vedno boljšemu poznavanju osnovnih zakonitosti. Tudi po Piagetu je tak miselni model nujno vodil v prizadevanje za vse bolj izolirano proučevanje posameznika. Po njegovem mnenju je to pozitivizem, ki se zadovoljuje z opazovanjem vsega, kar se pač da dovolj natančno opazovati, in pomeni enostavno kopičenje podatkov, in sicer v pričakovanju, da bo njihova številnost sčasoma sama po sebi razkrila osnovne zakonitosti (Piaget, 1979).

Izkazalo se je potemtakem, da po empirični poti ne odkrivamo skrite freske, pač pa mozaične kamenčke, ki niso na svojih mestih, kot so predvidevali. Namesto vse bolj jasne slike človekove socialnosti imamo pred seboj vedno večji kup pomešanih prvin, ki sem in tja v manjših, tudi naključnih kombinacijah nakazujejo nekatere možne podobe, ki pa niso nujno del originalne mozaične celote, skrite nekje v ozadju. Pot do nje je mogoče predvideti s splošnim teoretičnim konceptom, ki bi šele omogočil sestavljanje odkritih mozaičnih delčkov v širših razsežnostih.

*Ali se socialna psihologija nahaja  
na koncu predznanstvenega obdobja*

Da še ne obstaja splošna teorija v tem trenutku morda niti ni znak krize, v kateri naj bi se znašla socialna psihologija in o kateri je bilo še pred nekaj leti modno govoriti. Namesto tega bi lahko zavzeli tudi prav nasprotno stališče: obilica empiričnega gradiva in tudi teoretičnih modelov sicer manjšega obsega pomeni relativno zrelost stroke v okviru dosedanjega razvoja in omogoča preskok na višjo raven. Ali drugače: stanje v današnji socialni psihologiji omogoča in zahteva splošnejšo teoretično paradigmo, ki bo dovolj enotno uredila vse področje. Brez tega koraka ni mogoče pričakovati bistvenega napredka in nujno je, da bo prišlo obdobje, ko bo poudarek na teoretičnih problemih večji, kot je bil v zadnjih 30 letih, ko je bila teorija zanemarjena in ko se tudi pomembnejše, že pred časom oblikovane teorije niso bistveno spreminjale (Frey, Irle I, 1984; 13).

*Zakaj je človek socialno bitje*

Zdi se, da bi se iskanje splošnejšega teoretičnega modela moralo začeti pri ukvarjanju z osnovnimi problemi socialne psihologije. Kot vemo, je v literaturi mogoče srečati različna mnenja o tem, kateri pojavi so to,<sup>3</sup> gotovo pa lahko trdimo – in tu bomo poskušali tudi

---

<sup>3</sup> S. Moscovici in P. Ricateau npr. trdita, da je ključni problem socialne psihologije socialno vplivanje (Moscovici, Ricateau, 1975; 155), Sherifu se zdi temeljnega pomena norma (frame of reference) in proces, s katerim se oblikuje (Sherif, 1967),

utemeljiti, da se bistvo problema skriva v vprašanju, zakaj je človek socialno bitje. Z drugimi besedami, problem je v odprtih vprašanjih socialne motivacije, zlasti v iskanju odgovora, v čem je pravzaprav sprožilo socialnega vedenja. [ele odgovor na to vprašanje lahko omogoči pojasnjevanje drugih problemov, kot npr.: v kakšnem odnosu sta si posameznik in skupina ter na čem temeljijo pojavi, kot so npr.: socialno vplivanje, socialna percepcija in atribucija, konformiranje, kategorizacija, socialna resničnost, socialne predstave, socialni konstrukcionizem in še drugi.

Brez odgovora na vprašanje, kaj je sprožilo človekovega socialnega vedenja, tudi ni mogoče presojati ustreznosti različnih definicij socialne psihologije, za katere se zdi, da implicitno rade dihotomizirajo posameznika in socialno okolje.<sup>4</sup> Sploh se zdi, da v socialni psihologiji, kot tudi v psihologiji nasploh, prevladuje implicitna domneva o človeku kot biološko samozadostnem bitju, katerega socialnost je le drugotnega pomena (prim. Semin, 1986; Duveen Lloyd, 1986 b). Teoretičnega modela, ki bi utemeljeval ali zavračal upravičenost take dihotomizacije, pravzaprav nimamo. Seveda ne dvomimo, da socialna interakcija pomembno oblikuje človekovo vedenje in da je posameznik pomembno odvisen od svojega socialnega okolja. Ugotovimo pa lahko, da nimamo teoretičnega koncepta, ki bi dovolj logično konsistentno pomagal razumeti bistvo odnosa med skupino in posameznikom in ki bi zadovoljivo odgovoril na vprašanje, ali je socialna interakcija za človeka kot biološko bitje eksistenčnega pomena in če je, zakaj je. Brez tega seveda ne moremo vedeti, kaj vse socialna interakcija pomeni človeku, s čimer hočeš nočeš postane vsaj do neke mere problematično raziskovanje in razumevanje katerega koli socialnopsihološkega pojava.

### *Je socialna psihologija sploh*

---

Tajfel vidi predpogoj za preživetje v kategorizaciji (Tajfel, 1975; 347) in mnogim avtorjem je glavni predmet socialnopsihološkega raziskovanja kar socialna interakcija nasploh.

<sup>4</sup> Definicije socialne psihologije lahko razdelimo na tri skupine. Prvo predstavljajo različne definicije G. Allporta, po katerem naj bi socialna psihologija poskušala "razumeti ....., na kakšen način vpliva na mišljenje, občutenje in vedenje posameznikov resnična, namišljena ali implicitna navzočnost drugih oseb" (G. Allport, 1968). Enoto raziskovanja po tej in sorodnih definicijah (Zvonarevi, 1978; Rot, 1983a; Berkowitz, 1977; Zimbardo, 1975) predstavlja relativno samostojen posameznik s sebi lastnimi intrapsihičnimi zakonitostmi, na katere značilno vplivajo zunanje socialne razmere. Kritiki tej definiciji običajno očitajo, da socialni psihologiji jemlje prav karakteristiko socialnega in jo spreminja v individualno psihologijo (npr. Nuttin, 1989). Drugo skupino predstavljajo avtorji, ki dajejo večjo veljavo socialnemu okolju. Govorijo o obojestranskem vplivanju, toda obe prvini jasno dihotomizirajo, predmet preučevanja pa je eksplicitno še vedno posameznik (Sherif, 1967; Tajfel, Fraser 1984; F. Allport 1924 (v Morawski, 1986); Asch, 1953; Hollander, 1971; Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972). Tretjo skupino morda nekoliko paradoksalno predstavljajo definicije iz začetnega obdobja socialne psihologije, ki kot predmet raziskovanja vidijo pojave in zakonitosti družbenega življenja (Lindner, 1871; Ross, 1908; McDougall, 1908: vse Zvonarevi, 1978).

*lahko prava znanost*

Odgovor na vprašanje, ali je socialno okolje za človeka eksistenčnega pomena, je za socialno psihologijo pomemben še z enega vidika. Če namreč nanj ne moremo odgovoriti pritrdilno, potem tudi ne moremo pričakovati, da obstajajo ahistorične in transkulturne zakonitosti človekovega socialnega življenja. Če namreč biološka oprema sama po sebi že zadostuje za preživetje, potem je socialnost nanjo zgolj drugotno cepljena. To pa je proces, ki je v vsakem socialnem prostoru lahko popolnoma drugačen in torej relativen. Trajne, ahistorične zakonitosti človekovega socialnega vedenja lahko pričakujemo le, če je socialnost iz nekega razloga eksistenčno pomembna. Le v tem primeru je socialna psihologija lahko, po kriterijih Thomasa Kuhna, tudi prava znanost.

Odgovor na postavljena vprašanja moramo iskati predvsem na področju socialne motivacije.

## RAZLIČNO RAZUMEVANJE SOCIALNE MOTIVACIJE

*Socialna motivacija je nejasen pojem*

Ukvarjanje s socialno motivacijo ni preprosta naloga. Ni se veliko spremenilo od leta 1969, ko je Berkowitz napisal na začetku poglavja z naslovom "Socialna motivacija":

"Verjetno je malo besed v psihološkem besednjaku, ki bi imele tako širok in vseobsegajoč pomen ter bi bile tako slabo definirane, kot sta ti dve, ki sestavljata naslov" (Berkowitz, 1969; 50).

Kaže, da je prav socialna motivacija tisto področje, na katerem so siceršnje razlike v teoretičnih izhodiščih različnih avtorjev najbolj jasno izražene. V pojasnjevanju izvorov človekovega socialnega vedenja in njegovega oblikovanja (sem prištevamo tudi socialno učenje) najdemo vsa različna teoretična izhodišča, ki jih je na področju socialne psihologije sicer mogoče srečati (prav tam, str. 50). Ugotovimo lahko, da o nobenem drugem socialnopsihološkem pojavu nimamo toliko in tako različnih teorij.

*Socialna motivacija ima različne pomene*

Terminološka neenotnost pomeni, da ni strinjanja niti glede tega, kaj sploh štejemo za socialno motivacijo. Nekateri s tem pojmom razumejo sproženje vedenja, drugi njegovo oblikovanje (npr. Brody, 1980) in tretji cilje na katere je usmerjeno (npr. Reykowski, 1982).

Tudi ni prav jasno, koliko in kako naj bi pri obravnavanju socialne motivacije upoštevali biološko komponento in v kakšnem odnosu sta si. Zdi se, da skladno s klasičnim deljenjem primarnih (bioloških) in sekundarnih (socialnih) potreb (npr.: Asch, 1952; 13; Sherif, 1967; 223; Cretch, Crutchfield, Ballachey, 1972;) v socialni psihologiji implicitno prevladuje ideja o človekovi biološki samozadostnosti, medtem ko je socialnost v najboljšem primeru nekaj, kar je pač samo po sebi razumljivo, zato si o njenem izvoru ne gre delati kakšnih posebnih skrbi. Takega mnenja je npr. Asch, ki je zapisal, da človekove socialnosti ni potrebno utemeljevati z "osnovnim" instinktom gregarnosti ali pa z "ojačevanjem" na osnovi hranjenja in pitja. Izvori socialnosti so vedno navzoči in se nenehno obnavljajo" (Asch, 1952; 336).

*Večina avtorjev govori o  
socialni motivaciji le posredno*

Nasploh je zanimivo, da se večina avtorjev s področja socialne psihologije s socialno motivacijo sploh ne ukvarja neposredno. Na to, kako si predstavljajo človekovo socialnost, je zato možno le sklepati. Njihova mnenja so zelo različna in prav iz tega razloga tudi zanimiva. Floyd Allport (1919, v Morawski, 1986) pravi npr., da eksperimentiranje v socialni psihologiji temelji na tem, da je locus socialnosti, kot tudi drugih področij psihologije, v posameznikovem nevromotornem sistemu. Festinger (1954) domneva, da v človekovem organizmu obstaja gon (drive) po primerjanju svojih mnenj in sposobnosti. Deutsch in Gerard (1955, v Jones, Gerard, 1967) smatrata, da ima informacijsko vplivanje svojo osnovo v človekovi želji ("desire") po tem, da ima prav (to be correct), oz. v želji po spoznanju resničnosti ali v doseganju subjektivne veljavnosti svojih prepričanj. Normativno vplivanje pa po njunem prepričanju temelji na želji po sprejetosti oz. izogibanju odklonitve. O tem, ali je posameznik sprejet v skupino ali ne (kar ima zanj pomen nagrade oz. kazni), odločajo drugi in na tej osnovi se oblikuje potreba po socialni potrditvi oz. strah pred "biti drugačen". Moscovici in Faucheux (1972) pravita, da skupinski pritiski temelji na posameznikovi praktični odvisnosti od skupine (moč, prisiljevanje) ali pa na njegovi potrebi po potrditvi (vplivanje). Manjšina pa vpliva na večino na osnovi potrebe po soglasju in stabilnosti znotraj socialnega prostora. Tajfel (1975) je prepričan, da je kategorizacija pogoj sine qua non za preživetje tako posameznika kot skupine. Motivacijska osnova zanjo je v gonu po primerjanju (Festinger) in v nujnosti poenostavljanja prekompleksnega okolja. Walster, Bersheid in Walster (1976) svojo teorijo pravičnosti (equity theory) utemeljujejo s prepričanjem, da je človek sebično bitje (selfish). Montmollinova (1977) meni, da socialno vplivanje temelji na dveh vrstah psiholoških potreb. Te so (1) afektivne: afilijacija in potrditev in (2) kognitivne: gotovost in koherentnost. Milgram (1985) je prepričan, da poslušnost (obedience) spada med najbolj očitne osnovne prvine strukture družbenega

življenja. Določen hierarhičen sistem je za kakršnokoli obliko družbenega življenja nujen in samo izoliran posameznik bi se lahko temu izognil. Poslušnost je po tem avtorju tisto vezivo, ki ljudi že od vsega začetka povezuje v hierarhično urejene sisteme.

*Domnevna osnova*

*človekove socialnosti je zelo različna*

Lahko bi seveda navedli še celo vrsto drugih avtorjev in njihovih domnev, vendar že omenjene kažejo na to, kako različno se gleda na osnovo človekovega socialnega druženja. V ozadju njegovega socialnega vedenja naj bi tako bile npr. poslušnost in sebičnost ali pa potrebe po pripadnosti, afilijaciji, po primerjanju, po tem, da ima prav, v strahu pred drugačnostjo, v nujnosti poenostavljanja prekompleksnega okolja, v potrebah po gotovosti in koherentnosti ipd. Domnevne osnove socialnega vedenja običajno niso dodatno utemeljene. Izjemo vsaj do neke mere morda predstavlja afilijativnost, za katero se zdi, da bi lahko predstavljala najbolj čisto socialnopsihološko potrebo.

#### AFILIATIVNOST

Afilijativnost (in gregarnost kot soroden pojem) v literaturi rado definirajo s tautologijo, češ človek je afilijativno (gregarno) bitje, ker očitno kaže trajno težnjo po druženju z drugimi ljudmi (npr. Wade, Tavris, 1996). Čeprav je sprva prevladovalo mnenje, da je gregarnost biološko dana potreba (npr. McDougall, 1908, v Rot, 1983 a), pa so pozneje začeli meniti, da gre za pridobljeno oz. s pogojevanjem oblikovano potrebo ali pa da je to enostavno dejstvo, ki ga niti ni potrebno posebej utemeljevati (Asch, 1952).

*Afilijativnost povezujejo s Schachterjem*

Afilijacijo ponavadi povezujejo z delom Stanleyja Schachterja, čeprav so pojem uporabljali že pred njim. Po Montmollinovi je o "potrebi po afilijaciji" govoril npr. H. A. Murrey (1938, 1953, v Montmollin, 1977).

"S tem izrazom je označil željo po biti z ljudmi v prijateljskem odnosu in se kaže v skrbi po vzpostavljanju, vzdrževanju in obnavljanju čustveno pozitivnih odnosov z drugimi osebami, posebej če so nam podobne ali nas imajo rade" (Montmollin, 1977; 162).

Krech s sodelavci pa opozarja, da je izraz uporabljal že Trotter, ki je leta 1920 kot enega od štirih, za človeka najpomembnejših instinktov, imenoval instinkt po druženju (Krech, Crutchfield in Ballachey, 1972; 93).

#### *Osnovne Schachterjeve predpostavke*

Izhodišče Schachterjevega razumevanja afiliativnosti je predpostavka, da sta negotovost in iskanje stika z drugimi ljudmi v tesni, odvisni zvezi, in sicer tako, da povečana negotovost povečuje prizadevanje za druženje. Afiliativnosti naj bi temeljila na dvojni motivaciji: na potrebi po neposrednem zmanjšanju bojazni in potrebi po socialni primerjavi, s čimer se je Schachter oprl na Festingerja.<sup>5</sup> Pri prvi potrebi gre za pričakovanje, da bo navzočnost drugih ljudi zmanjšala doživeto negotovost, pri potrebi po socialni primerjavi pa za to, da se z medsebojnim primerjanjem preverja ustreznost lastnega mnenja ali doživljanega čustva. Tako

"navzočnost drugih ljudi, ki so v enako ogrožujočem položaju, zmanjšuje bojazen ... in ustvarja ugodno razpoloženje. Posamezniku pa tudi pomaga, da si zna pojasniti neobičajne situacije, ki povzročajo bojazen " (Krech, Crutchfield in Ballachey, 1972).

Iz dveh osnovnih motivacij naj bi se oblikovale še tri: po kognitivni jasnosti, umiku in po zanikanju. Vendar te niso tako pomembne kot prvi dve. Povezanost bojazni in afiliativnosti naj bi bila po Schachterju značilna bolj za prvorojence in edince (Götz–Marchand, 1985).

#### *Empirična podpora afiliativnosti*

Med temeljne poskuse s področja afiliativnosti spada Schachterjev poskus iz leta 1962. [tudentke, ki so sodelovale kot poskusne osebe, je eksperimentator v beli halji in s stetoskopom obvestil, da raziskujejo učinke elektrošokov. Nekaterim je bil obljubljen močan in boleč, čeprav neškodljiv sunek, drugim pa le šibek in neboleč. V prvem primeru naj bi bila tako pri poskusnih osebah povzročena huda, v drugem pa blažja anksioznost. Po tem obvestilu so bile poskusne osebe naprošene, da počakajo še deset minut; na izbiro so imele, da čakajo same ali pa z drugimi. Skladno z eksperimentalno hipotezo se je za čakanje v skupini odločilo 62,5 odstotkov poskusnih oseb z močno bojaznijo ter 33,5 odstotkov tistih z blažjo (v Rot, 1983 a). Schachter je izsledke interpretiral s Festingerjevo teorijo socialnega

<sup>5</sup> Schachterjevo delo naj bi v resnici sploh ne bilo ukvarjanje z afiliativnostjo, pač pa le preverjanje Festingerjeve teorije socialnega primerjanja iz leta 1954 (prim. Turner, 1991). Primerjanje mnenj in sposobnosti je pozneje razširil še na področje čustev (Schachter, Singer, 1962).

primerjanja (Aronson in sod., 1990). Po njej se človek primerja le s podobnimi posamezniki in ne s komerkoli. To je bilo eksperimentalno tudi potrjeno, saj so bile poskusne osebe pripravljene čakati le s tistimi, ki jih je čakala enaka usoda, ne pa npr. s študenti, ki s poskusom niso imeli nobene zveze.

#### *Nekatera druga raziskovanja afiliativnosti*

Posebej poznejša dela drugih avtorjev so pokazala, da je potrebno stanje ogroženosti oz. negotovosti bolj natančno definirati. Tako sta npr. Sarnoff in Zimbardo prišla do sklepa, da pride do iskanja stika (afiliacija) takrat, kadar gre za strah, ne pa kadar gre za bojazen (Götz-Marchand, 1985; 21).<sup>6</sup> Podobno ugotavlja Teichmanova: kadar pride do specifične ogroženosti jaza, nastane težnja po izolaciji, medtem ko pri specifični in splošni fizični ogroženosti kot pri splošni ogroženosti jaza pride do iskanja stika (prav tam, str. 22). Ti dve ugotovitvi morda niti ne spodbijata splošne veljavnosti Schachterjeve teorije, ker je možno, da v stanju bojazni (anksioznosti) potreba po stiku z drugimi ljudmi prav tako obstaja, vendar pa je zaradi doživete ogroženosti samopodobe zavrta.

#### *Ali je afiliativnost sploh potreba*

Schachterjevo afiliativnost bi težko sprejeli kot človekovo osnovno potrebo, ki sama po sebi sproža socialno vedenje. Do iskanja stika z drugimi namreč pride le takrat, kadar je človeka strah ali kadar se čuti ogroženega. Afiliativnost je torej le sredstvo za zmanjševanje neprijetnega psihološkega stanja, ne pa potreba. Tako gleda na afiliativnost npr. Reykowski in ugotavlja, da je to "nehomogena potreba instrumentalnega pomena" (Reykowski, 1982). Afiliacija, kot instrumentalna kategorija bi lahko bila trajna človekova dejavnost, če bi bilo mogoče dokazati, da sta ogroženost in negotovost človekovi nujni in trajni lastnosti. Tega pa Schachter ne dokazuje, čeprav se v literaturi včasih v zvezi z njegovim imenom pojavlja izraz 'osnovna bojazen' kot človekova temeljna značilnost.

#### *Schachter se bolj ukvarjal s Festingerjevo teorijo socialnega primerjanja kot z afiliacijo*

<sup>6</sup> Oba izraza je potrebno razumeti v psihodinamskem pomenu. Strah pomeni psihološko neprijetno stanje, ki ima objektivno osnovo, medtem ko je bojazen stanje negotovosti brez stvarnega zunanjega razloga. Uporabna je tudi definicija Sherifa in Harveyja, ki jima bojazen pomeni le tista stanja, ki so vezana na ego (Sherif, 1967; 196). Ob tem je gotovo koristno opozoriti na to, da Nisbett in Schachter (1966), ko poročata o svojem eksperimentu, ne govorita o afiliativnosti, pač pa uporabljata izraz bolečina ("cognitive manipulation of pain").

Aronson in sod. (1990; str. 58) opozarjajo na to, da se je Schachter sam zavedal šibkosti dokaza afiliativnosti. Problem je bil v tem, da spremenljivka, ki naj bi v poskusu predstavljala afiliativnost, ni bila dovolj jasno opredeljena. Eksperiment bi bilo potrebno ponavljati toliko časa, da bi se ta spremenljivka izčistila in da bi bilo zanjo mogoče trditi, da v resnici predstavlja afiliativnost. Vendar pa se je Schachter kmalu preselil na druga raziskovalna področja in dokazoval predvsem to, da se vznemirjeni človek primerja z drugimi ljudmi, ki so v podobni situaciji. Te informacije mu nato pomagajo, da lahko presodi, kakšna je situacija, v kateri se nahaja, in kakšno ravnanje je v njej najbolj primerno. Schachter s poznejšimi poskusi, po mnenju Aronsona in sod., torej ni več raziskoval afiliativnosti in je ta ostala pomanjkljivo pojasnjena. Iz empirično potrjene človekove težnje po primerjanju (social – comparison processes) pa lahko le sklepamo na afiliativnost.

Schachterjevo delo na področju afiliativnosti ne dokazuje, da gre za osnovno človekovo socialno potrebo in ne kaže na to, da bi avtor to sploh poskušal doseči. Zdi se, da je vtis, ki ga v literaturi včasih dobimo, da je namreč afiliativnost osnovna človekovega socialnega vedenja, nekoliko pretiran. Morda bi bilo bolj prav, če bi izsledke Schachterjevih poskusov videli kot ponazoritev za eno od funkcij, ki jih ima socialna interakcija. V tem primeru bi namesto ugotovitve, da je človek afiliativno bitje, raje rekli, da je ena od funkcij socialne interakcije tudi zmanjševanje posameznikove negotovosti, kadar do nje pač pride.

#### FUNKCIJE NEKATERIH POMEMBNEJŠIH SOCIALNOPSIHOLOŠKIH POJAVOV

Ena od možnosti, kako razvozlati skrivnost socialne motivacije, je analiza osnovnejših socialnopsiholoških pojavov. Zanimivo je pogledati, kakšna motivacijska osnova jim je pripisana. Tu si bomo zelo na kratko ogledali le tri pojave: socialno resničnost, socialne norme in socialne predstave. Za vse lahko ugotovimo, da je njihova motivacijska osnova nejasna in da se avtorji pogosto sploh ne ukvarjajo z njo. Pač pa praviloma navajajo funkcije, ki naj bi jih imeli ti pojavi. Te seveda morajo biti v neposredni zvezi z motivacijo in iz njih bi moralo biti mogoče sklepati, na kakšni motivacijski osnovi temeljijo.

##### *Funkcija socialne resničnosti*

Festingerjev pojem socialne resničnosti je sicer dokaj nejasen, vendar pa kljub temu pogosto uporabljan. Prvotno naj bi po Festingerju pomenil komplementarni del fizične resničnosti, v kateri posameznik ne more samostojno preverjati veljavnosti različnih informacij tako kot v fizični. Sestavljena je iz podobnih pojavov, kot so prepričanja in mnenja, katerih veljavnosti

ni mogoče ugotavljati neposredno, pač pa s primerjanjem. Če večina misli ali presoja enako, potem je tako tudi prav in resnično.

Po Festingerjevi teoriji iz leta 1950 naj bi bila socialna resničnost ena od osnov skupinske enotnosti, ki zagotavlja subjektivno veljavnost prepričanj, mnenj in stališč članov skupine. Drugi temelj skupinske enotnosti naj bi bil v gibanju skupine proti postavljenemu cilju.

Če poskušamo iz tega izluščiti motivacijsko osnovo, lahko ugotovimo, da je ta v potrebni enotnosti skupine. Kar zadeva gibanje proti cilju, je to iz praktičnih razlogov popolnoma razumljivo. Če skupina ni dovolj enotna v izvajanju postavljenih pravil in igranju različnih vlog, potem seveda ne more biti učinkovita pri doseganju konkretnih ciljev. Vprašanje pa je, zakaj bi morala biti skupina enotna tudi v stališčih, sodbah ali prepričanjih. Festinger leta 1950 tega ni pojasnil, pač pa je leta 1954 uvedel gon (drive) po primerjanju mnenj in sposobnosti, ki naj bi obstajal v človekovem organizmu in ki naj bi v bistvu pojasnjeval nujno oblikovanje enotnosti v mišljenju večine skupinskih članov. Vendar pa domnevna potreba po primerjanju sama po sebi ni prepričljiva, saj še vedno ne odgovarja na vprašanje, zakaj je enotnost v mišljenju tako pomembna. Zato ni čudno, da se je ob potrebi po primerjanju pojavila še "želja po spoznanju resničnosti" oz. "potreba po imeti prav", ki ju srečamo zlasti pri informacijskem vplivanju Deutscha in Gerarda. Kakorkoli že vzamemo, vse tri našete potrebe niso prepričljive in zdi se, da predstavljajo predvsem zasilen odgovor na omenjeni vprašanji: zakaj ljudje v socialnih skupinah težimo k enotni socialni resničnosti, torej k enotnemu mišljenju.

### ***Funkcija socialnih norm***

Socialne norme nedvomno pomenijo enega osrednjih socialnopsiholoških pojavov, saj so s socialnimi vrednotami, iz katerih naj bi bile izpeljane, bolj ali manj neposredno povezane z vso celotno socialno psihologijo. Podrobneje jih bomo obravnavali pozneje, tu pa se bomo omejili le na skrčen pregled funkcij, ki jim jih pripisujejo različni avtorji. Večina avtorjev je prepričana, da socialne norme zagotavljajo stabilno in predvidljivo socialne okolje, kar za mnoge pomeni pravzaprav vzdrževanje socialne resničnosti (Rot, 1983 a; Knippenberg in Wilke, 1988; Turner, 1991). Enako funkcijo pripisujejo socialnim normam tisti avtorji, ki pravijo, da človek z njihovo pomočjo strukturira okolje, v katerem živi (Cartwright in Zander, 1968). Vsaj posredno govorijo o socialni resničnosti tudi vsi tisti, katerim socialne norme pomenijo sredstvo za preverjanje veljavnosti posameznikovega mišljenja (Krech, Crutchfield in Ballachey, 1972; Turner, 1991). Podobnega prepričanja je tudi M. Sherif, po

katerem naj bi se norme oblikovale vedno, ko se ljudje znajdemo v situacijah brez jasnih alternativ (Sherif, 1967).

Vse navedene funkcije socialnih norm v bistvu dokazujejo potrebnost socialne resničnosti, ne da bi jo tudi utemeljevale. Avtorji z njimi posredno izražajo prepričanje, da mora biti socialno okolje dovolj strukturirano, stabilno in predvidljivo, kar je mogoče doseči le z dovolj visoko stopnjo enotnosti in medsebojne usklajenosti posameznikov, ki ga sestavljajo. Toda tudi tukaj ostanemo brez odgovora na vprašanje, s čim je tako nujna enotnost pravzaprav utemeljena in zakaj človek brez socialne resničnosti ne bi mogel živeti.

### ***Funkcija socialnih predstav***

Socialne predstave so eden od sodobnejših predmetov raziskovanja v socialni psihologiji, ki bi glede na funkcije, ki so jim pripisane, moral biti tudi eden od osrednjih pojavov tega področja. Herzlichova npr. pravi, da je funkcija socialnih predstav v oblikovanju resničnosti (Herzlich, 1975; 382). Po Moscoviciju naj bi omogočale splošno orientacijo v fizičnem in socialnem prostoru (Farr, 1977; 492). Socialne predstave naj bi tudi zmanjševale posameznikovo negotovost na najmanjšo možno mero in omogočale komunikacijo (Potter, Litton, 1985 a; 84). Bile naj bi specifična karakteristika socialne skupine (Herzlich, 1975; 385), ki je osnova socialne identifikacije (Hewstone in sod., 1982).

Tudi socialne predstave so zelo podobne socialni resničnosti in vsaj del pripisanih funkcij je enak tistim, ki naj bi jih imele socialne norme. Ponovno lahko posredno pridemo do sklepa, da mora biti človekovo socialno okolje strukturirano in predvidljivo, s čimer se zmanjšuje posameznikova negotovost in kar omogoča socialno identiteto. Tako kot pri socialni resničnosti in socialnih normah tudi tukaj avtorji vsaj posredno izražajo prepričanje o nujnosti enotnega človekovega socialnega okolja, ne da bi pojasnili, zakaj je to tako pomembno.

### ***Funkcije pomembnejših socialnopsiholoških pojavov nam ne dajo zadovoljivih odgovorov***

Groba analiza funkcij nekaterih osnovnih socialnopsiholoških pojavov nam ne pomaga odgovoriti na vprašanje, kaj je pravzaprav sprožilo človekovega socialnega življenja. Vsi trije obravnavani pojavi sicer posredno kažejo na to, da utegne biti socialno okolje za človeka izjemnega, morda celo eksistenčnega pomena (omogočanje osnovne varnosti, identitete, komunikacije, zmanjševanje ogroženosti), vendar pa resničnost take možnosti ni z

ničimer utemeljena. Zakaj je človeku tako pomembna osnovna varnost, ki jo omogoča šele navzočnost drugih ljudi? Zakaj je tako pomembna socialna identiteta? Od kod se vzame ogroženost, ki jo lahko človek ustrezno zmanjša le v stiku z drugimi ljudmi? Na ta vprašanja nimamo odgovora in gotovo ni naključje, da je motivacijska osnova obravnavanih socialnopsiholoških pojavov tako meglena. Funkcije obravnavanih pojavov (nič drugače ni z drugimi podobnimi socialnopsihološkimi pojavi) nam predvsem ne povedo ali so socialna resničnost, socialne norme in socialne predstave za človeka eksistenčnega pomena ali pa gre le za drugotno oblikovane socialnopsihološke pojave, ki so za posameznika sicer zelo določujoči in pomembni, pa vendar le historičnega, torej drugotnega pomena.

#### SOCIALNA MOTIVACIJA IN TEORIJE SOCIALNEGA UČENJA

Kot socialnomotivacijske lahko razumemo tudi teorije socialnega učenja, saj pojasnjujejo, kako se pri človeku oblikuje socialno vedenje. Te teorije so zanimive tudi zaradi tega, ker so zaznamovale pomembna področja socialne psihologije. Med drugim predstavljajo osnovo različnim modelom socialne izmenjave, ki so jih oblikovali Thibaut in Kelley, Homans in Blau (Mikula, 1985). Gotovo pa jih lahko povežemo tudi s problemom socialne moči (kot sposobnostjo nagrajevanja ali kaznovanja) in sploh z vsako vrsto odnosov med posamezniki in skupinami, ki jih razumemo kot medsebojno nagrajevanje oz. kaznovanje ali usklajevanje s pogajanjmi. Tako je mogoče, da prav teorije učenja oz. teoretična osnova, na kateri temeljijo, v pomembni meri omogočajo vpogled v oblikovanje človekove socialnosti. Ogledali so bomo dve teoriji s tega področja, vendar le na kratko in le z vidika, ki nas tu zanima.

#### ***Bandurova teorija socialnega učenja***

Socialno vedenje je instrumentalnega pomena

Po Banduri je socialno vedenje instrumentalnega značaja in je sestavljeno iz: (1) vedenjskih standardov, (2) vedenjskega repertoarja in iz (3) motivacije. Vedenjski repertoar sestavljajo vedenjske predstave in motorična pripravljenost. Prvo pomeni vedenjska vodila, ki se oblikujejo predvsem z modelnim vedenjem in so naložena v spominu kot bolj ali manj zavestne predstave vedenjskih načinov (v Stalder J., 1985; 242). Motorična pripravljenost je oblikovana na osnovi lastne dejavnosti in povratnih informacij. Dejavnost se ponavlja, dokler ne ustreza vedenjski predstavi. Oseba se mora v konkretni situaciji odločiti za eno od vedenjskih oblik, ki so na voljo in za intenzivnost, s katero jo bo izpeljala. To pa je vprašanje motivacije (prav tam, str. 243).

Motivacija je izbiranje vedenjske oblike,  
ki naj pripelje do nagrade

Motivacija, katere naloga je predvsem sproženje in vzdrževanje vedenja ter po Banduri usmerja vedenje k nagradi, se pravi k okrepitvi (prav tam, str. 255), temelji na kognitivnih dejavnostih. "S pomočjo predstav o rezultatu vedenja lahko posamezniki ustvarjajo tekoče motivatorje vedenja" (Bandura, 1977). Za tega avtorja s tem postanejo posebej pomembna pričakovanja, ki naj bi s prevlado kognitivnih pogledov na vedenje dobivala v sodobni psihologiji vse bolj pomembno mesto (prav tam, str. 204). Na podlagi pričakovanj iz vedenjskega repertoarja izbere primerno vedenjsko obliko.

Motivacija temelji na pričakovanjih

Pričakovanja, na katerih temelji motivacija, ustrezajo trem področjem ojačevanja:

- Pričakovanja, ki so povezana s presojo lastne kompetentnosti: ta vrsta pričakovanj je razmeroma stabilna in neodvisna od situacije;
- Pričakovanja v zvezi z uspešnostjo dejavnosti: to je predvidevanje posledic ravnanja. Ta pričakovanja se stalno preizkušajo in vsaka nova izkušnja jih ustrezno spreminja. So torej relativno spremenljiva;
- Pričakovanja, ki imajo pomen samookrepitev: osnova za ta pričakovanja so standardi ali referenčne točke, s katerimi se presoja uspešnost. Doseženi standard pomeni okrepitev. Tudi standardi so razmeroma stabilni in neodvisni od situacij (Stalder, 1985, str. 242–244).

Pričakovanja so sekundarno pridobljena

Ta pričakovanja ali kognicije, ki uravnajo vedenje, so intrapsihične kategorije drugotnega značaja. Če jih gledamo skupaj, so dovolj stabilne, da človeka delno osamosvojijo od okolja in mu omogočijo nadziranje lastnega vedenja. Brez njih bi bil človek prepuščen le zunanjim dražljajem in "če bi bilo njegovo ravnanje odvisno samo od zunanjih kazni in/ali nagrad, bi bilo to podobno plapolanju zastave v vetru" (Stalder, 1985; 244). Seveda pa je ta osamosvojitvev le delna ali, bolje rečeno, le drugotna, je že rezultat učenja.

Banduri se zdijo posebej pomembna "pričakovanja do lastne učinkovitosti" ("self-efficacy"), ki naj bi po njegovi socialni teoriji učenja "nastajala na osnovi različnih informacij, ki jih prinašajo tako neposredne kot posredne izkušnje" (Bandura, 1977; 203). Te informacije

prihajajo iz štirih glavnih virov: iz lastne dejavnosti, modelnega učenja, s pomočjo navodil (persuazivna sugestija) ter na osnovi čustvenih stanj (Bandura, Adams, Beyer, 1977; 126). "Izbiranje oblike vedenja in tudi stopnja vloženega napora sta bolj odvisna od predstave o lastni učinkovitosti ("self-efficacy"), kot pa od samih potreb" (Bandura, 1977; 203).

Socialno vedenje je naučeno, socialna interakcija pa je okvir, v katerem poteka učenje

Pri Banduri sta v ospredju dva izraza: pričakovanje in ojačevanje. Pričakovanj gotovo ne moremo razumeti kot primarne psihološke potrebe, saj so po eni strani popolnoma jasno rezultat učenja, po drugi pa je tudi njihova funkcija le izbiranje primernih vedenjskih oblik med tistimi, ki so pač na voljo. Bandura sam pravi, da človeku pomagajo k delni osamosvojitvi od okolja. Avtor se sicer odmika od bolj ortodoksnih behaviorističnih modelov, vendar pa s tem seveda še ne zanika tudi osnovnih teoretičnih izhodišč te usmeritve, po katerih je osnovnega pomena vendarle ojačevanje tistega vedenja, s katerim se uspešno reducirajo osnovnejše potrebe. Zaradi tega motivacija pri Banduri v celoti in pričakovanja posebej ne pomenijo sprožila vedenja. So le oblikovalci in usmerjevalci, saj je vedenje nedvomno sproženo nekje drugje. Bandura pravi: "Brez standardov in vrednostnih interesov za določene dejavnosti bi bili ljudje nemotivirani, z dolgočaseni in njihovo zadovoljevanje bi bilo odvisno od trenutne zunanje stimulacije" (v Stalder, 1985; 254). Temeljnega pomena je torej tisto, kar mora biti zadovoljeno in kar je tudi sprožilo vedenja. To pa so, skladno z behaviorističnimi izhodišči, pač osnovne biološke potrebe.

S tem v zvezi je "socialna interakcija nujen pogoj za učenje, ki poteka z nagrajevanjem in kaznovanjem, z opazovanjem in komunikacijo" (Stalder, 1985; 268) in omogoča relativno osamosvajanje od okolja.

### ***Rotterjeva teorija socialnega učenja***

Rotterjeva socialna teorija učenja spada med interakcionistične teorije, saj je osebnost po njegovem mnenju rezultat interakcije osebe in okolja, prav tako pa je tudi posameznikov vedenjski repertoar oblikovan pod močnim vplivom socialnih dejavnikov okolja (Grabitz, 1985; 219).

Človekovo vedenje je usmerjeno k ciljem, ki prinašajo ugodje

Po tej teoriji je

"človekovo vedenje določeno z njegovimi cilji, je vedno usmerjeno. Posameznik se odziva s tistimi vedenjskimi oblikami, za katere se je naučil, da v določeni situaciji pripeljejo k največjemu ugodju" (satisfaction; Rotter, 1971; 58).

Pri tem je z vidika te teorije pomembno, da ni poudarek le na človekovem internalnem stanju, ampak tudi v njegovi sposobnosti oceniti situacijo in predvideti svoje vedenje v njej (prav tam, str. 59). Pomembna Rotterjeva predpostavka je torej ta, da je človekovo vedenje usmerjeno k cilju v tem smislu, da je naravnano k določenim delom svojega okolja, medtem ko se določenih izogiba. Ker je torej vedenje naravnano na učinek, je po Rotterju mogoče na potrebe sklepati iz vedenja samega in jih ni potrebno izpeljevati iz nagonov.

Osnova za nastanek socialnih potreb je  
zadovoljevanje bioloških potreb v zgodnjem otroštvu

Osnovo za učenje predstavljajo notranja, biološko utemeljena stanja: "Vsaka oseba postopoma povezuje določene ciljne objekte in notranje stanje (internal conditions) z nenaučeni ali prirojenimi stanji ugodja (inborn satisfactions)" (Rotter, 1971; 58). Rotterjeva teorija socialnega učenja vidi torej posameznikove potrebe kot naučene ali cepljene na biološko osnovo.

"Biološke (prirojene) potrebe so tiste, ki v glavnem oblikujejo vedenje v zgodnjem otroštvu. Izkušnje s socialnim okoljem, ki spremljajo zadovoljevanje teh potreb, ustvarijo popolnoma nove potrebe, psihične in socialne narave. Te nove, pridobljene potrebe se pozneje pokažejo pogosto kot močnejše od prvotnih, bioloških potreb" (v Grabitz, 1985; 220).

Večino naučenega psihološkega vedenja naj bi sestavljalo šest obsežnejših potreb, ki jih je sicer mogoče deliti še naprej. To so potrebe po priznanju in statusu, dominantnosti, neodvisnosti, zaščiti in odvisnosti, po ljubezni in sprejetosti ter po fizičnem udobju (Rotter, 1971; 60). Nekatere potrebe, ki jih v socialni psihologiji srečujemo pogosto (npr. potrebe po priznanju, sprejetosti in zaščiti) so po Rotterju torej jasno drugotnega značaja in le cepljene na osnovno biološko podlago.

***Teorije socialnega učenja podpirajo predstavo  
o človekovi biološki samozadostnosti***

Tako Bandurova kot Rotterjeva teorija socialnega učenja govorita o izrazito socialno oblikovanem človekovem vedenju. Vendar pa obe izhajata iz behavioristične tradicije in človekovo socialno vedenje je, ne glede na zapletenost njegovega oblikovanja, še vedno le drugotno, s pogojevanjem cepljeno na biološko osnovo. Osnovni oblikovalec socialnega vedenja so torej posredno še vedno osnovne biološke potrebe. Težko bi sicer trdili, da je prav v njih sprožilo človekovega socialnega vedenja, gotovo pa so osnova, na kateri se le to oblikuje.

Teorije socialnega učenja nam na vprašanja o socialni motivaciji ponujajo bolj jasen odgovor kot analiza funkcij nekaterih osnovnejših socialnopsiholoških pojavov. Človekova socialnost je sicer zapleten mehanizem, vendar v celoti cepljen na osnovnejšo biološko podlago. Z vidika teh teorij ni videti razlogov, s katerimi bi bilo mogoče utemeljevati njeno eksistenčno pomembnost. Človekova socialnost je kulturno oblikovana, saj je vsakokratno okolje tisto, ki določa specifična pričakovanja in potrebe. Socialna resničnost, socialne norme ali socialne predstave so potemtakem le specifična značilnost določenega socialnega okolja, ki bi lahko bila tudi drugačna. Torej so nujno historičnega, se pravi le relativnega pomena. Vprašanje seveda je, če bi se avtorji obravnavanih pojavov strinjali s tako razlago. Neposredno o tem ne pišejo, vtis pa je, da socialnemu okolju pripisujejo večji pomen, kot bi mu, gledano z vidika teorij socialnega učenja, pravzaprav šlo. Končno na neki način misli tako tudi Rotter, ko pravi, da sicer drugotno pridobljene potrebe tako psihične kot socialne narave lahko pozneje postanejo močnejše od prvotnih bioloških potreb. Glede na osnovne zakonitosti pogojevanja je vprašanje, kako se to pravzaprav sploh lahko zgodi.

#### SOCIALNA MOTIVACIJA V SODOBNEJ[IH MOTIVACIJSKIH TEORIJA

Tudi sodobnejše motivacijske teorije se ne oddaljujejo bistveno od klasičnega razlikovanja prvotnih bioloških in drugotnih socialnih potreb. Človek je še vedno biološko samozadosten, socialna oprema pa je pridobljena, oz. naučena. Kot primer sodobnejše motivacijske teorije bomo navedli Buckovo (1985) teorijo primarnih sistemov (*Prime theory*)

##### ***Buckova teorija primarnih sistemov (Prime theory)***

Avtorjevo (Buck, 1985) izhodišče je predpostavka, da je vsaka vrsta v svojem filogenetskem razvoju razvila sklop prvotnih motivacijsko emocionalnih sistemov, ki jih imenuje "primes". Njihova osnovna funkcija sta prilagoditev organizma na okolje in vzdrževanje homeostaze, kar družno zagotavlja eksistenco.

Primarni sistemi (primes) so razvrščeni hierarhično, in sicer tako, da so spodnji filogenetsko starejši:

1. Najosnovnejšo raven predstavljajo refleksi. To so zelo specifične vitalne funkcije, ki so osnova avtomatskim, brezpogojnim dejanjem.
1. Refleksom sledijo instinkti, ki pomenijo prirojene težnje po specifičnih dejanjih. To so utrjeni in zelo stereotipni vedenjski vzorci.
1. Sledijo jim osnovne potrebe (drives) po hrani, kisiku, vodi, izogibanju bolečini ipd. Te nimajo vgrajenih vedenjskih oblik, pač pa energetizirajo vedenje za iskanje ustreznih zadovoljitev. Določajo torej cilj, ne pa poti do njega. Od te ravni dalje se začne učenje.
1. Naslednji primarni sistem predstavljajo pridobljene potrebe (acquired drives), ki so oblikovane z učenjem na prejšnji ravni. To so sicer nevtralni dražljaji v okolju, ki so bili kondicionirani z ojačevalci in ki so tako sami dobili enak pomen (incentivi).
1. Sledijo jim primarni afekti kot motivacijski sistemi, najpogosteje povezani z emocijami. Vključujejo: srečo, žalost, strah, jezo, presenečenje in gnus. Zmožnost doživljanja primarnih afektov je prirojena in ni naučena.<sup>7</sup>
1. Motivacija za učinkovitost (effectance motivation). Tudi ta je intrinzična, bila naj bi osnova kognitivnega razvoja in omogočala naj bi učinkovito poseganje v okolje. Tudi ta primarni sistem naj bi temeljil na biološki osnovi, saj Buck npr. pravi: "Osnovni sistemi, ki so specialni po svojih ciljnih (special-purpose systems), so se razvili tako, da lahko opravljajo različne funkcije, in so povezani s specifičnimi biološkimi strukturami – nevrokemičnimi sistemi, ki jih lahko najdemo praviloma v živčnem sistemu" (prav tam, str. 392). Vsak sistem (prime) je povezan s fiziološkim sistemom in ima fiziološko osnovo (prav tam, str. 393).

Motivacija je potencial primarnih sistemov

Primarni sistemi so biološka kategorija, ki nadzira (sproža in usmerja) vedenje. Splošen izraz za vse potencialne sile primarnih sistemov je motivacija. Buck jo razume kot potencial, ki lahko ob ustreznih dražljajih sproži odgovore v primarnih sistemih. Je potencial, lasten strukturam primarnih sistemov in splošen izraz za vse sile, ki nadzirajo, sprožajo in usmerjajo vedenje. Koncept motivacije kot potencial ustreza pojmu potencialne energije v fiziki (prav tam, str 394).

<sup>7</sup> V izvirmiku: "At the next level are affects, which are the motivational systems most commonly associated with emotions. The primary affects include happiness, sadness, fear, anger, surprise, and disgust" (Buck, 1985; 391; poudarjeno je v izvirmiku)

Motivacijsko stanje se izraža z emocijami

Stanje na področju primarnih sistemov ali motivacija se nenehno izraža z emocijami in to na tri načine:

- neposredno po endokrinem, imunološkem in avtonomnem živčnem sistemu. Ta raven deluje po načelu homeostaze;
- navzven kot ekspresivno vedenje in
- navznoter kot kognitivna odčitava. Ta se lahko pojavi v dvojni obliki: kot sinkretična ali kot analitična kognicija. Prva je preprostejša in predstavlja le nekaj več kot golo senzacijo.

Motivacija in emocija sta tako dve plati istega pojava oz. dva različna vidika primarnih sistemov. Motivacija je vedenjski potencial, zasidran v nevrokemični strukturi, in ga lahko sproži določen dražljaj, emocija pa je sredstvo, s katerim se ta potencial ali njegova uresničitev izražata (prav tam, str. 396). Emocija je trajen proces, ki nenehno odseva stanje na motivacijskem področju.

Poleg primarnih obstaja še kognitivni sistem

Poleg primarnih sistemov obstaja še kognitivni sistem, ki ima analitično funkcijo in ki temelji na analitični kogniciji. Ta vključuje opisno védenje (knowledge by description), ki je posledica učenja in ki je pri človeku izrazito vezano na delovanje leve možganske hemisfere. Povezanost analitične kognicije s primarnimi sistemi omogoča incentivno motivacijo, predvidevanje in prilagajanje vedenja tako pri živalih kot pri ljudeh. Boljše analitične kognitivne sposobnosti pri človeku omogočajo večjo pestrost motivacijskih in emocionalnih pojavov (prav tam, str. 404). Posamezniku je tako omogočeno, da razume, razlaga ali ocenjuje dražljaje na osnovi izkušenj, trenutne situacije in emocionalnih izkušenj. Ko je dražljaj prepoznan in ocenjen, se lahko oblikuje učinkovito, k cilju usmerjeno vedenje (prav tam, str. 405).

Človek se loči od živali po jeziku

Interakcijo med primarnimi sistemi in kognitivno sfero najdemo tudi pri živalih. In kot pri človeku naj bi tudi pri njih učenje s kognitivnimi dejavniki vred omogočilo internalno reprezentacijo resničnosti, ki nato vpliva na motive in emocije. Pač pa se loči človek od živali po jeziku,

"s katerim je oblikovan kulturni vzorec vedenjskega nadzora, ki je funkcionalno neodvisen od biologije in ki je v bistvu različen od vsega, kar srečamo pri živalih. Sistemi jezikovnega nadzora omogočajo, da ljudje prenašajo osebne izkušnje, si jih izmenjujejo na ravni simbolov, in da preudarjajo o možnostih, ki jih ni mogoče izkusiti" (prav tam, str. 406). ... "Za razvoj in vzdrževanje sistemov jezikovnega nadzora je tudi potrebna neke vrste motivacija, ki pa je živali nimajo: to so potrebe po razumevanju in kognitivni konsistentnosti" (prav tam, str. 406).

Teorija primarnih sistemov  
ustreza teorijam socialnega učenja

Buckova teorija primarnih sistemov je nedvomno biološko utemeljena. Avtor neposredno ne govori o tem, ali je človekova eksistenca možna brez socialnih dejavnikov, je pa iz sheme primarnih sistemov razvidno, da je odgovor pritrdilen. Vsi primarni sistemi so namreč biološko utemeljeni; prva dva sta sploh prirojena (refleksi in instinkti), tretji (osnovni goni), čeprav sam brez priučenih vedenjskih oblik, pa omogoča učenje in ustvarjanje novih potreb. Vzoredni kognitivni sistem, ki ima prav tako biološko osnovo, samo povečuje učinkovitost vedenja. Skrivnostna ostaja motivacija po učinkovitosti, saj je avtor ne obrazloži, domneva pa, da ima tako kot drugi primarni sistemi, fiziološko osnovo.

Buckova teorija je zanimiva zaradi tega, ker je v svojem bistvu razširjena in sistematično obdelana teorija primarnih bioloških in sekundarnih, socialnih potreb, za katero se zdi, da v socialni psihologiji prevladuje. Zlasti dobro se ujema s teorijami socialnega učenja, kajti tudi pri njem je vse človekovo socialno vedenje drugotnega pomena: z učenjem je cepljeno na biološko osnovo. To samo po sebi pomeni, da je človekova biološka oprema za eksistenco potemtakem najverjetneje zadostna.

#### TRENTNO STANJE NA PODROČJU SOCIALNE MOTIVACIJE

V osemdesetih in devetdesetih letih se je naslov Socialna motivacija v Annual Review of Psychology pojavil kar štirikrat. Zdi se, da prav ti prispevki dobro kažejo na to, kakšno je trenutno stanje na področju socialne motivacije. O tej temi so pisali: N. Brody (1980), J. Reykowski (1982), T. S. Pittman in J. F. Heller (1987) in R. G. Geen (1991).

#### *N. Brody (1980)*

Fenomenološka in antifenomenološka smer

N. Brody (1980) sicer ne definira socialne motivacije, očitno pa je, da jo razume kot oblikovanje vedenja. Analizirane prispevke iz let 1977 in 1978 razdeli na dva osnovna pristopa: na fenomenološkega in antifenomenološkega. Med predstavnike prvega pristopa uvršča Banduro ("Teorija učinkovitega selfa"),<sup>8</sup> Duvala in Wicklunda ("Teorija objektivnega samozavedanja"), Weinerja ("Analiza afektov in kognicij") in Lazarusa ("Fenomenološka teorija emocij") ki s svojimi teorijami dokazujejo, da se človekovo vedenje spreminja skladno s tem, kako se subjektivno zaveda samega sebe in svoje dejavnosti. Človekovo socialno vedenje se potemtakem, skladno s to smerjo, oblikuje na osnovi dejavnosti kognitivnega področja, zato je odvisno od takih dejavnikov, kakršna sta npr. atribucija ali pa samozavest.

Za drugo skupino prispevkov, ki jih navaja Brody, pa je značilen antifenomenološki pristop in njegovi predstavniki naj bi bili: Nisbett in Wilson, Berkowitz, Zajonc, Markusova in še nekateri drugi. Ti avtorji, nasprotno od prve skupine, menijo, da vedenja ne oblikuje kognitivna sfera, pač pa motivacijska stanja, ki se jih človek morda sploh ne zaveda, tako da pogosto ne zna ustrezno pojasniti svojega vedenja, da ga pojasnjuje očitno napačno ali pa ga "osmisli" šele za nazaj.

Brody (1980) v svojem pregledu ne navaja avtorjev in teorij, ki bi neposredno razlagali in utemeljevali socialno motivacijo. V bistvu razdeli avtorje na dve skupini, glede na vlogo kognitivne sfere pri oblikovanju človekovega vedenja. Fenomenološka smer ugotavlja, da je vloga kognitivnih dejavnikov pri tem pomembna, antifenomenološka pa dokazuje nasprotno, da do vedenja najprej pride na neki drugi osnovi in pogosto sploh mimo zavedanja. Kognitivni dejavniki v takem primeru vedenje pojasnijo šele naknadno.

Brody je v zvezi s socialno motivacijo pesimist

Brodyjev zaključek pregleda socialne motivacije leta 1980 je pesimističen, kajti:

- področje socialne motivacije nima trdnega teoretičnega okvira;
- malo je del, ki bi se ukvarjala s tradicionalnim problemom vpliva motivacije na opravljanje kognitivnih nalog;

<sup>8</sup> "Self - efficacy theory": Bandura je s to teorijo 1977 popravil svojo teorijo socialnega učenja in v njej kognitivni spremenljivki določil osrednjo vlogo (Brody, 1980; 150).

- eksplozija raziskovanja na področju kognitivne psihologije je relativno ločena od raziskovanja motivacije; področje socialne motivacije se zdi izjemno razbito, teoretično nekoherentno in ločeno od drugih specialnih področij v psihologiji (Brody, 1980; 165).

### ***J. Reykowski (1982)***

Socialna motivacija pomeni usmerjenost vedenja k socialnemu objektu

J. Reykowski (1982) socialno motivacijo definira takole:

"Vse dokler je cilj ali ciljni objekt neke akcije socialna enota (social being), lahko govorimo o socialni motivaciji v pravem pomenu. Pojem socialne enote je zelo širok, saj vključuje osebe, socialne skupine, ustanove, socialne organizacije, simbolične sisteme itn" (Reykowski, 1982; 124).

Definicija je zanimiva zato, ker se ravna po cilju dejavnosti in ne po njenem izvoru. Skladno s tem se razume, da je "glavni predpogoj za socialno motivacijo vrednost, ki je pripisana socialnemu objektu" (prav tam, str. 125). Ta je lahko dvojna: instrumentalna ali pa obstaja sama po sebi.

Vrednost socialnega objekta je lahko instrumentalna

O instrumentalni vrednosti socialnega objekta govorimo takrat, kadar na neki način omogoča senzorno ali funkcionalno ugodje. Primer za to je lahko druga oseba, ob kateri doživljamo lastno potrditev. Ta oseba nima vrednosti sama po sebi, pač pa je naše vedenje usmerjeno k njej zaradi ugodja, ki ga čutimo ob njenih potrditvah. Ta oseba je tako le sredstvo za doseganje nečesa. V to kategorijo naj bi po Reykowskem spadala afiliativnost, ki po njegovem mnenju ne more biti homogena dispozicija. Iskanje socialnih stikov ni potreba sama po sebi, ampak vedno nečemu služi; je sredstvo, s katerim dosežemo določene cilje ali zadovoljujejemo določene potrebe. Reykowsky pravi, da je

"človek drugemu človeku izjemno pomemben objekt in da nas lahko komaj čudi, da je njegova težnja po druženju, skrbi, izkoriščanju, izrabljanju ter zlorabi najbolj običajna stvar v socialnem življenju. Tak odnos ima človek do vsega, kar mu predstavlja vrednost" (prav tam, str. 149).

Socialni objekti imajo lahko

vrednost tudi sami po sebi

Socialnim objektom je lahko vrednost pripisana tudi po vrednostnih kriterijih, ki veljajo v določenem prostoru. Socialni pojavi naj bi bili namreč razporejeni v posebno kognitivno mrežo in določeno mesto v njej jim prinaša pripadajočo vrednost. To je osnova za "prosocialno motivacijo", ki pomeni vedenje, do katerega ne prihaja zaradi predvidenih lastnih ugodnosti ali izgub, pač pa zaradi ugodnosti ali izgub, ki jih prizadeva zunanji socialni objekt (prav tam, str. 149). Povedano bolj preprosto, po Reykowskem sem spada tisto socialno vedenje, ki posamezniku ne prinaša neposrednih in osebnih koristi. Zanimivo je, da Reykowski v to kategorijo uvršča tudi Tajflovo kategorizacijo, posebej "minimalno skupinsko paradigmo"<sup>9</sup> kot pojav, ki ga ni mogoče razložiti s socialno motivacijo na instrumentalni osnovi. Človek se torej z drugimi posamezniki ne povezuje v skupine zaradi nekaterih osebnih koristi, pač pa zaradi povezovanja samega. Avtor kategorizacijo očitno razume kot motiv sam po sebi, torej brez posebne instrumentalne vrednosti. Tajfel (1975) pa pravi, da je funkcija kategorizacije poenostavljanje prekompleksnega okolja oz. da temelji na potrebi po socialnem primerjanju.

Socialna motivacija ne  
izhaja iz prirojenih potreb

Reykowski človekovo vedenje v bistvu razdeli na egocentrično in sociocentrično in za vsako obliko domneva drugačno motivacijsko osnovo. Zavrača tradicionalne poglede na socialno motivacijo, po katerih naj bi le-ta izhajala iz prirojenih socialnih potreb (nagonov ali motivov).

"Našli so številne dejavnike, ki pripomorejo k temu, da človek z drugimi ljudmi ravna po eni strani kot s sredstvi za zadovoljevanje lastnih potreb oz. kot s plenom, po drugi pa se je v imenu popolne pravičnosti pripravljen zanje tudi žrtvovati" (prav tam, str. 149). Ob tem še ugotovi, da "seveda manjka teorija, ki bi dobro razložila, kako so vse te težnje (ali motivi) organizirane znotraj

<sup>9</sup> "Minimalna skupinska paradigma" (v sodobni literaturi tudi "minimal groups" ali "minimal intergroup situation") je nadaljevanje Sherifovega preučevanja medskupinskih odnosov in pomeni, da se značilna medskupinska dinamika (dajanje prednosti svoji skupini in odklanjanje članov druge skupine) sproži že v minimalnih razmerah, ko ljudi po slučaju razdelimo (kategoriziramo) na poljubne skupine. Minimalni pogoji po Tajflu pomenijo, da ni nujno, da bi bili posamezniki ali skupine v neposrednem stiku, in da je članstvo v skupinah lahko anonimno (V Hinkle, Schopler, 1985). Ta ugotovitev dopušča torej možnost, da skupine ne nastajajo zgolj zaradi doseganja konkretnih ciljev posameznikov, ki zahtevajo medsebojno sodelovanje, ali pa zaradi že prej strukturiranega okolja, ki posameznikom članstvo enostavno določi, pač pa tudi zaradi nekaterih globljih zakonitosti človekovega socialnega vedenja, s katerimi sta povezana socialna kategorizacija in medskupinsko vedenje (Tajfel, Billig, Bundy, Flament, 1971). Eksperimentalno je ugotovitev dobro utemeljena, čeprav ne splošno sprejeta.

posameznika oz. v kakšnem medsebojnem odnosu so. Zdi se, da je do oblikovanja take teorije še dolga pot" (prav tam, str. 150).

***T. S. Pittman, J. F. Heller (1987)***

Glavna funkcija socialne motivacije  
je nadziranje izmenjave z okoljem

Popolnoma drugačen pristop k socialni motivaciji imata T. S. Pittman in J. F. Heller (1987). Na podlagi dotedanjih prispevkov s tega področja se jima, drugače kot pri drugih avtorjih, vendarle zdi mogoče oblikovati sprejemljivo splošno teorijo socialne motivacije. Kaj s tem točno razumeta, sicer ni popolnoma jasno, vendar je iz citatov mogoče razbrati, da utegne biti glavna funkcija socialne motivacije, po njunem mnenju predvsem nadzor nad okoljem oz. posameznikovo obvladovanje izmenjave z okoljem. To izhodiščno predpostavko utemeljujeta s kontrolno Carverjevo in Scheierjovo teorijo iz zgodnjih osemdesetih let.<sup>10</sup>

Kontrolna teorija predstavlja model kognitivnega mehanizma, ki usmerja posameznikova prizadevanja, da bi imel pod nadzorom rezultate svojega vedenja oz. da bi lahko dosegel zelene cilje (Pittman, Heller, 1987; 476). Te teorije sicer ni mogoče šteti za motivacijsko, pač pa naj bi pojasnjevala, kakšna je vloga kognitivnih dejavnikov pri oblikovanju socialnega vedenja. Ta mehanizem je potrebno videti kot kibernetični sistem, v katerem imajo povratne informacije odločilno vlogo. Posameznik na osnovi informacij iz okolja oblikuje svoje vedenje tako, da bi ga pripeljalo do zelenih ciljev. Z upoštevanjem povratnih informacij nato nadzira svojo uspešnost in vedenje po potrebi popravlja toliko časa, da so njegovi rezultati usklajeni z lastnimi referenčnimi kriteriji.

“S povratnimi informacijami zaokrožena celota je osnovno orodje, s katerim posameznik dosega in vzdržuje nadzor tako nad okoljem kot tudi nad svojim notranjim stanjem. Ta celota je funkcionalno enaka homeostatskim zakonitostim klasičnih motivacijskih teorij. Kibernetični sistem deluje namreč tako, da odpravlja razlike med notranjim stanjem, povzročenim z določenimi potrebami ali standardi, in med percepcijo danega okolja oz. preteklimi izkušnjami. Organizem torej na ta način išče tisto obliko vedenja, ki v danih okoliščinah najbolje zadovoljuje določene potrebe in že prej oblikovane kriterije primernosti. Posledice teh procesov, ki se uravnavajo sami po sebi, se popolnoma ujemajo z zgodnjimi motivacijskimi teorijami, kot so Festingerjeva kognitivna disonanca, Brehmova teorija psihološkega odpora, teorija pravičnosti Walsterja in sodelavcev ali pa teorije storilnosti (achievement)” (Pittman, Heller, 1987; 477).

<sup>10</sup> C. S. Carver, M. F. Scheier (1981): A control-system approach to behavioral self-regulation. *Rev. Pers. Soc. Psychol.*, 2: 189-216; C. S. Carver, M. F. Scheier (1982): Control theory: A useful conceptual framework for personality - social, clinical, and health psychology, *Psychol. Bull.* 92: 111-35.

Nadzora nad okoljem seveda ne gre razumeti v grobem pomenu besede. Posameznikov cilj namreč ni poljubno upravljanje okolja, pač pa zagotavljanje notranjega psihološkega ravnotežja, v odnosu do okolja pa tako stanje, ki omogoča učinkovito predvidevanje in s tem tudi načrtovanje vedenja. Oboje se dosega z inter- in intrapsihičnimi procesi, ki so seveda vezani na kognitivne mehanizme. Doseganje potrebnega ravnotežja je za fizično eksistenco nujno.

Kognitivni mehanizem je uravnotežen

Kognitivni mehanizem, katerega funkcija je zagotavljanje nadzora nad izmenjavo, sam po sebi teži po uravnoveženosti, kar dokazujejo teorije ravnotežja. Pittman in Heller se strinjata s tistimi, ki trdijo, da se tovrstna kognitivna dejavnost uravnava s povratnimi informacijami. Navajata dela različnih avtorjev, ki kažejo na to, da pomanjkljivo obvladovanje izmenjave z okoljem povzroči krepitev vedenja, ki vodi k izboljšanju nadzora nad okoljem. To so različne oblike vedenja, katerih cilj je ponovno ravnotežje, tako na inter- kot tudi na intraindividualni ravni.<sup>11</sup>

Kognitivni sistem je hierarhično urejen

Kognitivni sistem naj bi bil po Pittmanu in Hellerju (1987) hierarhično urejen; produkti višjih ravni imajo za nižje pomen standardov. Najvišjo raven naj bi predstavljal self oz. temu sorodni pojavi (samospoštovanje, samovrednotenje ipd.). O socialni motivaciji tako ne bilo mogoče govoriti brez upoštevanja delovanja selfa. Sicer pa naj bi na nižjih ravneh te hierarhije obstajala še vrsta prepričanj, vedenjskih standardov, referenčnih vrednot ipd., ki so med seboj uravnovežene, kot dokazujejo že omenjene teorije ravnotežja.<sup>12</sup> Kot vemo, se po teh teorijah porušeno ravnotežje obnavlja s spremembami vedenja, posameznih kognitivnih elementov (npr. stališč), s spremenjeno percepcijo in atribucijo ipd. Za delovanje tega sistema so izjemnega pomena seveda vzvratni mehanizmi.

Kognitivni sistem vedenje le oblikuje

Nadzor nad izmenjavo, kar naj bi bila glavna funkcija kognitivnega sistema, seveda ne pomeni sproženja vedenja, pač pa le njegovo oblikovanje. Vzdrževanje ravnotežja med

<sup>11</sup> Izčrpen pregled te problematike najdemo v prispevku G. Osnabrüggeja, D. Stahlberga in D. Freyja: Die Theorien der kognizierten Kontrolle; Theorien der Sozialpsychologie, ed. D. Frey, M. Irle, Band III: Motivations- und Informationsverarbeitungstheorien, Hans Huber, 1985.

<sup>12</sup> Kognitivni sistem s pripadajočimi elementi razumeta avtorja v klasičnem, širšem pomenu, tako da so vanj vključeni tudi taki elementi kakršne so npr. vrednote (prim. Codol, 1984; 240).

posameznimi kognitivnimi elementi (prepričanja, vrednote, standardi ipd.) ter percipiranim stanjem v okolju in sebi zahteva stalne popravke, ki se lahko kažejo v vedenju, spremembah kognitivnih elementov ali v spremenjeni percepciji in atribuciji. Funkcija tega mehanizma je torej zgolj medsebojno usklajevanje različnih elementov. Pri tem bi moral najpomembnejšo vlogo igrati self in z njim povezane kategorije, ker predstavlja najvišjo točko v hierarhiji kognitivnega sistema.

Vsaj del kognitivnih procesov ima motivacijsko osnovo

Pri kognitivnih procesih velja posebej omeniti, da njihova glavna naloga po Pittmanu in Hellerju ni spoznavanje in ugotavljanje dejstev, oz. objektivne resničnosti. Uravnoteženost kot glavni cilj delovanja tega mehanizma ima namreč prednost pred "resnico".<sup>13</sup> Avtorja se s tem v zvezi sklicujeta na mnoge druge avtorje (predvsem na Zajonca), ki ugotavljajo, da človek pogosto najprej postavi hipotezo, nato pa šele poišče zanjo ustrezno potrditev. Ali drugače: človek se najprej vede, svoje ravnanje pa osmisli (uravnoteži z vsemi vpletenimi kategorijami) šele naknadno. Pri tem zna biti tudi povsem nekritičen. To naj bi dokazovalo, da ima vsaj del kognitivnih procesov motivacijsko osnovo, da torej niso usmerjeni z razumom, pač pa z določenim motivacijskim stanjem.<sup>14</sup> V bistvu gre za problem odnosa med afektivnimi in kognitivnimi procesi. Avtorja sledita Zajoncu, ki za razliko od bolj razširjenega mnenja, da so kognitivni procesi tisti, ki sprožajo in določajo afekte, ugotavlja prav nasprotno, da so namreč razmeroma samostojni afektivni procesi bolj osnovni od kognitivnih, tako da slednji le "racionalno" urejajo tisto, kar so sprožili prvi (prim.: Fiske, Taylor, 1991). Na enako izhodišče smo naleteli že tudi pri Bucku (1985) in Brodyju (1980). Toda kakšen je odnos med kognitivnim in afektivnim sistemom?

Afektivni in kognitivni sistem sta različni, avtonomni in povezani enoti

Pittman in Heller (1987) najdeta odgovor na to vprašanje pri Zajoncu, Bucku (1985) in Tomkinsu (1981). Iz Zajončevih del v osemdesetih letih prevzemata trditev, da sta afektivni in kognitivni sklop sicer povezana, vendar pa različna in avtonomna sistema. Afektivni sistem deluje neodvisno in je pred kognitivnimi reakcijami.<sup>15</sup> Pri tem velja opozoriti, da Pittman in Heller uporabljata pojma afekt in motivacija kot sopomenki (Pittman, Heller,

<sup>13</sup> V bistvu gre tu za mehanizme ravnotežja, kakršne v svojih teorijah poznata npr. Heider (teorija ravnotežja) in Festinger (kognitivna disonanca).

<sup>14</sup> Avtorja čustvo in motivacijo razumeta zvečine kot sinonim ali pa vsaj kot zelo tesno povezani kategoriji.

<sup>15</sup> Zajonc R. B.: Feeling and thinking: Preferences need no inferences, *American Psychologist*, 35, 1980; Zajonc R. B.: On the Primacy of Affect, *American Psychologist*, 39, 1984.

1987; 476), tako da afektivni sistem lahko razumemo tudi kot motivacijski sistem, kar bi glede na njegovo sestavljenost lahko bilo sploh bolj logično.

Pittman in Heller razumevanje afektivnega (motivacijskega) sistema povzemata po Bucku (1985). Tako kot kognitivni sistem je hierarhično urejen tudi motivacijski: na dnu so osnovni biološki motivi (refleksi, instinkti in osnovne fiziološke potrebe), ki jim sledijo pridobljene potrebe (required drives) ter primarni afekti (sreča, žalost, strah, jeza, presenečenje in gnus) (prav tam, str. 476). Tu se torej proži vedenje, zato se afektivni sistem imenuje tudi motivacijski. Pittman in Heller sta od Bucka povzela tudi vlogo čustev: ta neposredno izražajo stanje motivacijskega sistema in energetizirajo vedenje (Pittman, Heller, 1987; 476). Motivacija in čustva<sup>16</sup> sta torej jasno povezana sistema.

Afektivni sistem vedenje sproži,  
kognitivni ga pa oblikuje

Osnovna motivacija (skupaj biološka in socialna), ki se izraža neposredno z različnimi čustvenimi stanji, s svojim pritiskom zahteva dejavnost in je obenem energetska osnova zanj. Na ta način sproženo vedenje pa nato oblikuje kognitivni aparat skladno s svojo normativno strukturo (prepričanja, vrednotami, selfom itd.) glede na intrapsihično stanje ter vsakokratno okolje. Z vzvratnimi mehanizmi se vedenje in intrapsihične vsebine popravljajo tako, da sta oba sistema čim bolj uravnotežena.

Osrednja misel teh dveh avtorjev je potemtakem, da obstojata dva hierarhična, na zakonitosti homeostaze organizirana sistema: afektivni (motivacijski) in kognitivni. Tesno sta povezana, kar omogoča "posameznikovo k nadzoru usmerjeno vedenje" (prav tam, str. 479). In človekovo socialno vedenje ni posledica take ali drugačne osnovne potrebe (npr. instinkta), pač pa rezultat kombiniranega delovanja dveh razmeroma samostojnih sistemov. V tej dinamiki so udeleženi dejavniki in zakonitosti, ki jih srečamo v sicer različnih mini motivacijskih teorijah, in v tem pomenu se kaže strinjati z avtorjema, ki pravita, da utegne ta model socialne motivacije povezati velik del raziskovanih psiholoških pojavov, ki se zdaj zdijo nepovezani (Pittman, Heller, 1987; 484).

<sup>16</sup> Afekt naj bi bil generični pojem za človekovo doživljajsko odzivanje, ki vključuje različne podkategorije kot npr. preference, vrednotenje, razpoloženja in čustva (preferences, evaluations, moods, emotions). Preference pomenijo razmeroma mile oblike sprejemanja ali nesprejemanja. Sem spada vrednotenje (npr. atrakcija, sprejemanje /liking/, predsodek ipd.) drugih oseb ali objektov. Tudi razpoloženja so trajnejša in predvsem bolj pozitivna ali negativna, niso pa tako usmerjena kot preference in vrednotenje. Čustva (emotions) so bolj celostni afekti in poznajo odtenke, ki jih prejšnje kategorije nimajo. So lahko močna občutenja, ki se lahko kažejo na fizični ravni, so lahko kratko- ali dolgotrajna, vendar običajno ne tako kot preference ali vrednotenja (prim. Fiske, Taylor, 1991; 410-411).

Osnovna značilnost Pittmana  
in Hellerja je celostni pristop

Teorija, ki jo Pittman in Heller povzemata po različnih avtorjih, v socialnopsihološki literaturi predstavlja novost in je gotovo vredna pozornosti. Posameznim klasičnim motivacijskim teorijam zamerita predvsem njihovo usmerjenost v preučevanje posameznih in izoliranih motivov, ki naj bi pojasnjevali prav tako posamezne psihološke procese (Pittman, Heller, 1987; 483). Torej odklanjata možnost, da bi za posamezne oblike človekovega socialnega vedenja obstajale potrebe (instinkti, goni ipd.), ki bi jih bilo mogoče preučevati ločeno. Prepričana sta, da je potrebno motivacijske procese, še posebej socialnopsihološke, obravnavati veliko bolj celostno.

“Veliko teoretično prednost pri preučevanju socialne motivacije ima pristop, ki loči dva sistema: tistega, ki vedenje sproži, in tistega, ki ga na osnovi povratnih učinkov oblikuje. Ločevanje dveh sistemov, ki skupaj določata motivacijske procese, omogoča premagovanje težav, ki so lastne mnogim 'mini motivacijskim' teorijam” (Pittman, Heller, 1987; 483).

Večina avtorjev, ki se ukvarjajo s problemom socialne motivacije, ostaja nekako v dveh skrajnostih. Ali pojasnjujejo človekovo socialno vedenje kot posledico neke osnovne, eksistenčno pomembne potrebe, ki največkrat ni določeneje pojasnjena (npr. afiliacija, osnovna bojazen, potreba po strukturi ipd.), ali pa s socialno motivacijo razumejo različne dejavnike, ki oblikujejo vedenje, ne da bi ga povzročali. Ti dve skrajnosti sta v predloženem modelu združeni, kar še posebej ugaja. Čeprav nekoliko megleno, je v tej shemi vendarle nakazana energetska osnova vedenja, s čimer se poskuša odgovoriti na vprašanje, zakaj se človek socialne vede in ne zgolj na kakšne načine. Ker pa Pittman in Heller izhajata iz takih teorij, kakršna je npr. Buckova (1985), v bistvu vendarle ostajata v okviru paradigme o človeku kot biološko samozadostnem bitju, s sekundarno cepljeno socialno opremo.

### ***Russel G. Geen (1991)***

R. G. Geen obravnava problem socialne motivacije v *Annual Review of Psychology* leta 1991 precej drugače kot njegovi predhodniki. Z njimi se strinja, da je pojem megljen, kar pa po njegovem mnenju, naj ne bi bila posledica slabega dela na tem področju, pač pa predvsem različnega in tudi zmedenega razumevanja tega pojma. Tako ni čudno, da v osemdesetih letih “motivacija ni bila priljubljen pojem med teoretiki s področja socialnega vedenja” (Geen, 1991; 377). Avtor ugotavlja, da pojma socialne motivacije niso kaj prida uporabljali

nitit tedaj, ko je v resnici šlo prav za to problematiko. Na motivacijske procese je bilo zaradi tega potrebno sklepati le posredno.

Socialna motivacija je razvidna iz nekaterih socialnopsiholoških pojavov

Avtor se vprašanja socialne motivacije loti z analizo nekaterih socialnopsiholoških pojavov in pričakuje, da lahko v njihovem ozadju najdemo človekove osnovne potrebe, na katerih temelji njegovo socialno vedenje. Socialne motivacije neposredno ne definira, pač pa postavi tri pogoje, ob katerih naj bi bilo mogoče določiti tiste socialne situacije, ki bi morale bolj ali manj neposredno pokazati človekove osnovne socialne potrebe. [lo naj bi za situacije, (1) ko je oseba v neposrednem stiku z drugimi posamezniki ali skupinami, (2) ko se učinki socialne navzočnosti kažejo posredno in (3) ko se učinek na posameznika izraža v njegovem intrapsihičnem stanju, kar lahko sproži ali okrepi določeno vedenje (Geen 1991; 378). Zanimiv je drugi pogoj, s katerim so izključene oblike neposrednega socialnega vplivanja, prepričevanje (persuazivnost), namerni poskusi spreminjanja stališč ipd. Postavljenim pogojem ustrezajo po Geenu socialna vzpodbuda (social facilitation), socialno izmikanje (social loafing) in socialna bojazen (social anxiety). Vsakega od teh pojavov na kratko analizira in poskuša ugotoviti, ali imajo skupne osnove.

#### *Socialna vzpodbuda<sup>17</sup>*

Gre za enega od tistih pojavov, s katerimi se socialna psihologija ukvarja že vse od svojih začetkov. Sredi šestdesetih let je zanimanje zanj obudil Zajonc, vrh pa so raziskovanja dosegla v sedemdesetih letih, ko je tudi prišlo do sprememb v razumevanju tega pojava. Najbolj preprosto ga lahko opišemo kot spremembo v vedenju, do katere pride zaradi resnične, namišljene ali implicitne navzočnosti drugih oseb. Doslej so se izoblikovali približno trije različni modeli razlage tega pojava. Skupna prvina vseh treh je vznemirjenje (arousal), do katerega pride zaradi navzočnosti drugih oseb.

Vznemirjenje okrepi  
prevladujoč odgovor

<sup>17</sup> Angleški izraz "social facilitation" je mogoče prevesti tudi kot socialna olajšava za razliko od socialne zavore (social inhibition; glej Ule, 1994). Geen pa tukaj uporablja izraz social facilitation kot nadredni pojem, ki vključuje tako izboljšanje kot tudi poslabšanje vedenja. Ker torej ne gre le za olajšavo, izraz prevajam kot socialno vzpodbudo.

V najstarejšem modelu je vznemirjenje intervenirajoči proces, ki povzroči fiziološko vznemirjenost in okrepi že oblikovane vedenjske načine (drive arousal hypothesis). Do socialne vzpodbude naj bi prišlo v dveh fazah. Za prvo je značilna vznemirjenost, ki je povzročena z navzočnostjo drugih oseb. Na ta način nastalo intrapsihično stanje je osnova za drugo fazo, v kateri pride do spremembe vedenja. Kašna bo ta sprememba, je odvisno od že prej oblikovanega vedenjskega načina, ki predstavlja prevladujoč (dominantni) odgovor. Če oseba neko dejavnost obvlada dokaj dobro, bo navzočnost drugih oseb njeno učinkovitost še povečala in narobe. Nasploh velja, da bo pri lažjih nalogah prišlo do socialne olajšave (social facilitation), pri bolj zapletenih pa do socialne zavore (social inhibition). Ta model pojasnjevanja socialne vzpodbude, ki ga je oblikoval predvsem Zajonc sredi šestdesetih let, torej domneva, da navzočnost drugih ljudi povzroči najprej vznemirjenje, nato pa okrepi že obstoječe vedenjske načine (v izvorniku drives) (prim. Hewstone in sod., 1988).

Navzočnost drugih ljudi povzroči  
zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja

Druga razlaga učinka socialne vzpodbude je sodobnejša. Po njej je "vznemirjenje še vedno pomembna intervenirajoča spremenljivka, vendar pa ne pomeni več toliko fiziološke vznemirjenosti, pač pa bolj averzivno afektivno stanje" (Geen, 1991; 382). To naj bi bilo povzročeno z globljo ležečo potrebo po ugodni samopredstavitvi (self-presentation need). Na osnovi te potrebe naj bi navzočnost drugih ljudi sprožila posameznikovo povečano zmedenost (distraction), negotovost oz. zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja (evaluation apprehension). Do takega ali drugačnega učinka socialne vzpodbude naj bi prišlo predvsem takrat, kadar za posameznika obstaja nevarnost negativnega vrednotenja (prav tam, str. 380). Bistvo tega modela je torej domnevna potreba po doseganju in vzdrževanju ugodne socialne potrditve. Navzočnost drugih ljudi, ki s svojimi povratnimi informacijami odločajo o kakovosti socialne identitete, lahko povzroči pri posamezniku bojazen, ta pa nato pomembno vpliva na oblikovanje vedenja.

Navzočnost drugih ljudi povzroči  
kognitivno preobremenjenost

Tretja možna razlaga učinkovanja socialne vzpodbude upošteva človekovo sposobnost predelovanja informacij. Po njej naj bi navzočnost drugih ljudi, povzročila kognitivno preobremenjenost in s tem zoženje pozornosti (prav tam, str. 382). "Domneva se, da z naraščanjem zahteve po pozornosti, upadajo zmogljivosti, ki so na voljo za druge procese, kot je npr. reševanje problemov" (prav tam). Omejena kognitivna obdelava informacij tako

povzroči, da so bolj zapletene naloge opravljene manj kakovostno. Osnova za vznemirjenost, ki lahko povzroči kognitivno preobremenjenost, pa so tudi tukaj zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja, negotovost ali povečana zmedenost (prav tam, str. 383).

### *Socialno izmikanje (social loafing)*

Pojav naj bi že v osemdestih letih prejšnjega stoletja odkril francoski agronom Ringelman. Ugotovil je, da se ljudje pri vlečenju vrvi manj trudijo, če to počnejo v skupini. Podatke o tem je objavil leta 1913 (Smith, Mackie, 1995). Pozneje se je s tem pojavom ukvarjal zlasti Latané s sodelavci. Osnovna zakonitost pojava je ugotovitev, da se z naraščanjem števila oseb v skupini zmanjšuje njihov individualni prispevek (Geen 1991; 384). Za pojav obstajajo tri možne razlage. (1) Najprej je možno, da posameznik svoj napor prilagaja percipirani dejavnosti drugih. Ker njihovo prizadevanje oceni kot manjše od svojega, ustrezno zmanjša svoje napore. (2) Druga možnost je, da gre za nalogo, ki je za posameznika dolgočasna, nezanimiva ali ki ga ne privlači iz kakšnega drugega razloga. Anonimnost mu omogoči da ustrezno zmanjša svoje napore, česar pa ne more narediti, kadar je njegov osebni prispevek jasno določljiv. Do socialnega izmikanja ne pride tudi, če se poveča stopnja vključenosti posameznika v skupinsko delo ali če ta posameznik eksperimentatorja doživlja kot možnega ocenjevalca njegovega dela. Zadnje lahko med člani skupine sproži celo tekmovanje. (3) Tretja možna razlaga domneva, da gre za situacije, v katerih ni jasnih kriterijev primerne vedenja. V poskusih, v katerih so poskrbeli za to, da so bili posameznim članom ti kriteriji dobro znani, do socialnega izmikanja ni prišlo.

Danes velja, da skupina sama po sebi še ne zmanjšuje posameznikove motivacije, pač pa omogoča, da se bolj izrazijo dejavniki, ki sicer zmanjšujejo posameznikovo pripravljenost za sodelovanje. Toda tudi ti dejavniki ne povzročijo socialnega izmikanja, če se posameznik čuti dovolj izpostavljenega, posebej če socialni kontekst povzroči zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja (evaluation apprehension).

### *Socialna bojazen (social anxiety)*

Samopredstavitev  
in oblikovanje vtisa

Socialno bojazen tesno povezujejo s samopredstavljanjem (self-presentation) in oblikovanjem vtisa (impression formation, impression management). *Samopredstavitev* naj bi po Baumeistru (1982) pomenila,

“da človek s svojim vedenjem poskuša drugim o sebi posredovati določene informacije. Pri tem ga vodita dva temeljna motiva: da bi jim ustregel in da bi pri njih ustvaril (vzdrževal ali spremenil) tak vtis o sebi, ki bi bil čim bližji svoji idealni podobi človeka v javnosti (public self)” (v Turner, 1991; 124).

Prvi motiv v bistvu pomeni manipulacijo z občinstvom z namenom, da se doseže neko neposredno socialno ali materialno korist. Drugi motiv pa je po Schlenkerju oblikovanje zelenega self-koncepta, kar je možno ob sprejetosti in potrjevanju pri drugih ljudeh. Socialna bojazen je povezana z drugim motivom (Geen, 1991; 393).

Tetlock in Manstead (1985) pa *oblikovanje vtisa* definirata takole:

"Ljudje smo izjemno občutljivi na to, kakšen pomen dobi v socialnem prostoru naše vedenje, in smo motivirani, da bi v medosebnih stikih ustvarili želeno identiteto".

Motivacija za doseganje ugodnega vtisa (impression-management process) naj bi bila po Learyju in Kowalskem v človekovem prizadevanju, da z medsebojnimi odnosi poskuša ohraniti lastno vrednost (self-esteem) in razviti ugodno osebno identiteto (v Geen, 1991; 390).

Socialna bojazen je posledica  
neuspešnega oblikovanja vtisa

“Socialna bojazen je zakoreninjena v procesu samopredstavljanja in predstavlja nezaželen stranski proizvod neuspelega oblikovanja vtisa” (Geen, 1991; 393). Ali drugače: socialna bojazen je

“stanje, do katerega pride, ko je neka oseba motivirana za to, da bi na prisotne (resnične ali namišljene) naredila določen vtis, vendar hkrati dvomi, da bi bilo to mogoče doseči” (Schlenker in Leary, 1982, v Geen, 1991; 390).

Socialna bojazen vpliva na vedenje predvsem zaviralno (Geen, 1991; 392). Njen učinek je še zlasti močan, kadar oseba pripiše vzroke zanjo notranjim, to je osebnim in ne zunanjim dejavnikom.

Samopredstavljanje po Geenu torej pomeni osnovno razsežnost človekovega socialnega življenja. Neuspeh na tem področju ima usodne posledice za človekovo samopodobo in socialno identiteto, to pa bistveno ogrozi kakovost njegovega socialnega ravnanja.

Motivacijska osnova  
samopredstavljanja

Z vidika socialne motivacije je zelo zanimiva domnevna motivacijska osnova tako pomembnega samopredstavljanja (self-presentation). Geen (1991) navaja štiri možnosti.

Strah pred smrtnostjo

Geen najprej navaja Greenberga in sodelavce, ki ugotavljajo, da kultura človeku omogoča zaščito pred občutkom lastne ranljivosti in strahom pred smrtjo. Je kot neke vrste drama, v kateri igra vsak svojo vlogo. Posameznik je motiviran, da jo dobro izvede, ker mu izpolnjevanje s kulturo določenih standardov zagotavlja ustrezen občutek zaščitenosti. Neuspeh v tem smislu prinaša izgubo tega občutka in strah pred izključenostjo. Zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja (evaluation apprehension) dobi tako eksistencialno pomembno razsežnostjo (Geen, 1991; 393).

Strah pred izključitvijo

Geen navaja, da so zelo podobno teorijo razvili Baumeister, Tice in Leary. Tudi ti avtorji poudarjajo pomen socialne bojazni. Po njihovem mnenju

“je socialna bojazen opozorilni znak. Njegov namen je preprečiti vedenje, ki bi posameznika v očeh skupnosti lahko naredilo neprilučnega oz. nekoristnega. Bojazen usmeri pozornost na neprimerno vedenje, ga prekinja in motivira osebo za iskanje drugačnih oblik ravnanja” (Geen, 1991; 394).

Pogajanja o resničnosti (negotiation of reality)

Med alternativne oblike ravnanja spada tudi velika izbira različnih kognitivnih strategij, s katerimi lahko človek vzdržuje svoje samovrednotenje (self-esteem). Avtor našteva vrsto takih strategij,<sup>18</sup> ki vse

“pomenijo procese, s katerimi se posameznik poskuša izogniti sramoti oz. kritiki za doživete ali pričakovane neuspehe, in sicer tako, da zanje poišče različne neosebne razloge. ... Vsi ti mehanizmi so motivirani s potrebo po izogibanju negativnim informacijam o selfu in vsi vključujejo prilagoditvene iluzije. Snyder in Higgins sta jih povezala v koncept pogajanj o resničnost. Posameznik vse procese, s katerimi poskuša obvladati situacijo, združi v neko svojo teorijo selfa, ki ima zaščitni in obrambni pomen” (Geen, 1991; 394).

<sup>18</sup> Geen tu našteva: self-serving attributional bias; excuse-making; symbolic self-completion; denial; self-handicapping.

Na ta način poskuša z okoljem "izbarantati" zase ugodno "resničnost", ki je v resnici iluzija z jasno funkcijo obrambnega mehanizma. "Resničnost" potemtakem pomeni specifično razlago in osmislitev stanj, dogodkov in njihovih povezav, ki je ugodna za vzdrževanje pozitivne samopodobe.

#### Beg pred selfom in dekonstrukcija

Geen na koncu navaja še Baumeistrovo ugotovitev, da ko ob doživeti socialni bojzani ni mogoče spremeniti vedenja, le ta postane problem sama po sebi in se ji človek poskuša izogniti za vsako ceno. Ena možnost je beg pred samozavedanjem, kar je omogočeno s kognitivnim razpadom, to je z blokiranjem smiselnega mišljenja. Baumeister je ta proces imenoval "kognitivna dekonstrukcija". Oseba se v takem primeru čezmerno usmeri zgolj v trenutno situacijo in razne malenkosti brez občutka za širše vidike. Za tako satnje sta značilni tudi pasivnost in ozkost v mišljenju (Geen, 1991; 394).

#### *Vsem trem pojavom je skupna osnovna potreba po pripadanju in potrditvi*

Geen v zaključku ugotavlja, da imajo vsi trije obravnavani pojavi, tako socialna vzpodbuda kot socialno izmikanje in socialna bojazen, skupni osnovni socialni motiv, ki je povezan z zaskrbljenostjo zaradi možnega vrednotenja (evaluation apprehension) in strahom pred neodobravanjem socialnega okolja. Vsi trije pojavi potemtakem dokazujejo človekovo veliko, že kar eksistenčno pomembno odvisnost od socialnega okolja, ki naj bi bila posledica

"bolj osnovne potrebe po pripadanju socialnim skupinam, ki so za posameznika pomembne, in potrditvi v njih. To je tisto, kar motivira posameznikovo samopredstavitev in povzroča averzivno afektivno vznemirjenje, ko sta vključenost in potrditev ogroženi" (Geen, 1991; 395).

Potreba po pripadanju in potrditvi je po avtorjevem mnenju osnova za druge socialne pojave in je tudi jasno povezana s konceptom selfa v vseh njegovih različicah (prav tam, str. 395). Geen pravi, da bi bila potreba po potrditvi morda lahko za koga v nasprotju z Atkinsonovim storilnostnim motivom. Vendar pa je prepričan, da so lahko s potrebo po socialni vključenosti sproženi tudi taki pojavi, kot so npr.: širjenje selfa (self enhancement), motivacija za rast (growth motivation) ali potreba po kompetentnosti (need for competence).

"Ljudje lahko razvijemo občutek osebne kompetentnosti s socialno koristnim in odobranim vedenjem, ki povečuje verjetnost sprejetosti in vključenosti. Na ta način dva jasno različna motiva lahko nastaneta iz enega samega bolj

osnovnega: to je potreba po vključenosti in socialni ustreznosti” (prav tam, str. 396).

*Socialna motivacija lahko  
postane bolj privlačna*

V osemdesetih letih so, kot ugotavlja avtor, “motivacijo in kognicije včasih razumeli kot dve alternativni možnosti za pojasnjevanje vedenja. Toda mogočna stena, ki je delila obe področji, je sedaj morda le premagana.” Avtorju se zdi, da področje socialne motivacije s tem postaja privlačnejše in je prepričan, da “nadaljevanje takega razvoja lahko naredi socialno motivacijo za obetavno temo devetdesetih let” (Geen, 1991; 396).

***Je nekaj teorij, ki so včasih  
uvrščene v socialno motivacijo***

Meja med splošno in socialno motivacijo je zelo zabrisana in je morda sploh ni mogoče jasneje določiti. Kakorkoli že, pod naslovom socialne motivacije se pri različnih avtorjih znajdejo zelo različne teorije in modeli. H. L. Petri (1991) tako uvršča k njej med drugim tudi konformiranje, poslušnost<sup>19</sup> in teorije kognitivnega ravnotežja (npr. Festingerjevo kognitivno disonanco). Rot (1983 a) med socialnimi motivi, ki so usmerjeni v povezovanje z drugimi ljudmi, našteva gregarni motiv, afilijacijo,<sup>20</sup> motiv po čustveni povezanosti, neodvisnosti in motiv po učinku oz. dosežku, s čimer sta se ukvarjala predvsem McClelland in Atkinson. Vse našteje teorije in modele, kot seveda še veliko drugih, ki so jim podobni, je mogoče razumeti predvsem kot razlage, na kakšne načine in pod kakšnimi vplivi se oblikuje človekovo socialno vedenje. Pri tem imamo praviloma vedno opraviti z dejavniki, ki so kulturno oblikovani in kot taki torej ne sprožijo socialnega vedenja, pač pa ga predvsem oblikujejo. To izrazito velja tako za konformiranje kot poslušnost pa tudi za McClellandov in Atkinsonov motiv po dosežku.<sup>21</sup> V kakšnem odnosu si utegnejo biti teorije kognitivnega ravnotežja s socialno motivacijo, bomo poskušali pokazati nekoliko pozneje.

**POVZETEK**

<sup>19</sup> Avtor za ponazoritev navaja znane Milgramove poskuse, v katerih sta pod vplivom avtoritete okroglo dve tretjini poskusnih oseb dali navidezni poskusni osebi smrtno nevaren elektrošok. Milgram sam pri tem ugotavlja, da je poslušnost kot oblika podrejanja avtoriteti osnovna strukturna prvina socialnega življenja (Milgram, 1985; 17).

<sup>20</sup> Po Rotu je razlika med gregarnostjo in afilijacijo predvsem ta, da prva izraža posameznikovo težnjo po pripadanju širšim socialnim skupnostim, druga pa težnjo po druženju z drugimi posamezniki (Rot, 1983a; 226). Po istem avtorju ni prav jasno, če gre za pridobljena ali prirojena motiva.

<sup>21</sup> Moč tega motiva naj bi bila npr. različna pri obeh spolih in odvisna od kulture. Zlasti protestantska vera naj bi bila povezana z močno potrebo po storilnosti. Ta naj bi bila po McClellandu tudi pomembno odvisna od otrokove vzgoje in torej zvečine pridobljena (prim. Rot, 1983a; Petri, 1991).

Uvodno vprašanje, povezano s problemom socialne motivacije, je bilo, če je socialnost za človeka eksistenčnega pomena. Od odgovora nanj je odvisno, če lahko pričakujemo trajne, ahistorične zakonitosti v človekovem socialnem vedenju ali pa gre le za kulturno oblikovane vedenjske načine, ki se spreminjajo s časom in prostorom. @e na začetku smo ugotovili, da ni nobenega dvoma, da ima socialno okolje na človekovo delovanje, tako na intra– kot na interindividualni ravni, izreden vpliv, ki ga preprosto ni mogoče zanemariti. Toda to dejstvo samo po sebi še ne pomeni, da je človek od socialnega okolja tudi eksistenčno odvisen, saj je mogoče utemeljeno dokazovati (npr. s teorijami socialnega učenja), da gre le za sekundarno povzročeno stanje.

Da bi si lahko bolj zanesljivo odgovorili na postavljeno vprašanje, bi morali najprej vedeti, ne le kaj človekovo socialno vedenje oblikuje, pač pa predvsem, kaj ga sproža. [ele s tem odgovorom je mogoče bolj natančno presojati, kakšen je za človeka pravi pomen socialnega okolja in v kakšnem odnosu sta si ti kategoriji. Ugotoviti moramo, da nas pregled področja socialne motivacije ni pripeljal do iskanega odgovora.

Za afiliativnost danes velja, da ni del instinktivne opreme, da pa njen domnevni socialni izvor ni ustrezno pojasnjen. Če sledimo Aronsonu in sod. (1990) Schachter niti ni imel namena dokazovati izvor te potrebe. [lo naj bi mu predvsem za potrjevanje Festingerjeve podmene o socialnem primerjanju (Turner, 1991), tako da se lahko strinjamo z Reykowskim (1982), ki pravi, da je afiliativnost predvsem instrumentalnega pomena, ne pa osnovna potreba sama po sebi. Teorije socialnega učenja skladno s svojo osnovno teoretično paradigmo dokazujejo, da je človekova socialnost sekundarno cepljena na osnovno biološko opremo. Od tega se bistveno ne oddaljujejo niti sodobnejše motivacijske teorije, kakršna je npr. Buckova (1985). Po tem modelu se možnost, da bi bila človekova socialnost eksistenčnega pomena, ne zdi verjetna.

Avtorji, ki so o socialni motivaciji pisali v osemdesetih in devetdesetih letih (Brody, 1980; Reykowski, 1982; Pittman, Heller, 1987; Geen, 1991) nimajo tako rekoč nič skupnega. Njihovo razumevanje socialne motivacije je dokaj različno. Za Reykowskega (1982) je to npr. tisti del človekovega vedenja, ki je usmerjen k socialnim objektom, za Brodyja pa (1980) značilen način njegovega oblikovanja (fenomenološki in antifenomenološki). Pittman in Heller (1987) zagovarjata celostni pristop, ki temelji na domnevi, da je sprožilo človekovega vedenja v biološki osnovi, da pa se oblikuje na socialni ravni. Ta model ni bistveno drugačen od teorij socialnega učenja.

Geen (1991), ki v obravnavanju socialne motivacije ostaja izrazito na individualnopsihološki ravni, domneva izvor človekovega socialnega vedenja v osnovni potrebi po pripadanju in potrditvi, zaradi česar naj bi bila socialna vključenost zanj eksistenčnega pomena. Empirični podatki, s katerimi utemeljuje svojo hipotezo, so bogati in tudi prepričljivi. Toda če že dokazujejo obstoj domnevne osnovne potrebe, še ne pojasnjujejo tudi njenega nastanka: predvsem ne pojasnjujejo, če je potreba prirojena ali pridobljena. Podobne težave imamo pri analizi nekaterih pomembnejših socialnopsiholoških pojavov. V ozadju socialne resničnosti, socialnih predstav in socialnih norm utegne biti v resnici človekova potreba po stabilnem in predvidljivem okolju oz. po njegovem strukturiranju. Vendar tudi v tem primeru ne izvemo, odkod bi se lahko taka potreba vzela. Zato tudi v primeru, da lahko sprejmemo tako potrebo po strukturiranju okolja kot potrebo po pripadanju in potrditvi, še vedno ne vemo, če to pomeni eksistenčno odvisnost.

Obravnavani modeli in teorije predvsem ne prinašajo dokazov za eksistenčno pomembnost človekove socialnosti. Prej bi v njih lahko prepoznali prav nasprotno naravnost, čeprav tudi ta ni nikjer eksplicitno zapisana: da je človek namreč biološko samozadosten. K temu nagibajo teorije socialnega učenja pa tudi sodobnejše teorije socialne motivacije, kakršna sta npr. Buckova ali pa iz nje izpeljan Pittmanov in Hellerjev model. V zvezi z Buckovim modelom bi bilo zanimivo vedeti, če prvi trije primarni sistemi (refleksi, instinkti in izpolnjene osnovne fiziološke potrebe) že lahko zagotovijo eksistenco. Morda je ne morejo zagotoviti, ker osnovne fiziološke potrebe (drives: po hrani, kisiku, vodi itd.) po Bucku nimajo vgrajenih vedenjskih oblik, pač pa le energetizirajo vedenje. Primerne oblike vedenja, s katerimi se lahko zadovoljijo omenjene potrebe, morajo torej biti posredovane šele sekundarno – namreč iz socialnega okolja. To bi lahko pomenilo vsaj delno eksistenčno odvisnost, vsaj kar zadeva prehranjevanje. Toda jasnega odgovora nimamo in tudi če bi to bilo res, bi bila človekova eksistenčna odvisnost od socialnega okolja vezana zgolj na način zadovoljevanja nekaterih fizioloških potreb, kot to predvidevajo teorije socialnega učenja. Zanimivo pa je, da v literaturi obstaja še en teoretični model, ki je v socialni psihologiji popolnoma neznan, vendar ga je mogoče razumeti kot socialno motivacijskega in z njim bolj prepričljivo dokazovati človekovo eksistenčno odvisnost od socialnega okolja. To je Piagetov (1971) model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, ki je predstavljen v knjigi *Biology and knowledge*. Izvirnik je v francoščini izšel leta 1967.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Jean Piaget: *Biologie et connaissance, Essai sur les relations entre les régulations organiques et les processus cognitifs*; Edition Gallimard, 1967.

### 3. PIAGETOV MODEL ODNOSA MED ORGANSKO REGULACIJO KOGNITIVNIMI PROCESI

Piaget v uvodu v knjigo *Biology and Knowledge* opozarja, da gre za teoretični prispevek, ki sicer ni utemeljen z ustreznim empiričnim gradivom, vendar pa temelji na njegovem življenjskem delu, ki pa je bilo tudi pomembno empirično zaznamovano. Predstavljeni model bi tako kazalo razumeti kot strnitev njegovega življenjskega znanstvenega dela na področju epistemologije.

*Vsak organizem je odprt sistem*

Piaget se sklicuje na Bertalanffyja (1968) in njegovo splošno sistemsko teorijo in pravi, da je vsak organizem odprt sistem, ki lahko obstaja samo ob nenehni izmenjavi z okoljem. Dejstvo, da je potrebno z lastno dejavnostjo v okolju najti in uporabiti določene snovi, prepoznati in se izogniti nevarnim situacijam ter se razmnoževati, pomeni, da je vsako živo bitje trajno odvisno od okolja in s tem tudi trajno ogroženo. Eksistenco si je namreč potrebno zagotavljati vedno znova s trajnim usklajevanjem potreb organizma z možnostmi zunaj njega. Usklajevanje je v rokah organizma in tudi ob genetsko posredovanih programih to ni nikoli le golo ponavljanje določenih dejavnosti. V tem smislu ravnanje nobenega organizma ni vnaprej popolnoma določeno. Vsak vsaj v minimalni meri svojo "ogroženost" razrešuje tako, da se pri iskanju eksistenčno potrebne skladnosti z okoljem sproti prilagaja, kar pomeni, da vsaj delno spreminja svoje ravnanje. Brez te sposobnosti bi vsaka večja sprememba v okolju pomenila konec eksistence za vse tiste organizme, ki bi bili preveč vedenjsko določeni. Tako prilagajanje ali v psihološkem izrazju tudi temeljno učenje, pomeni zmanjševanje ogroženosti ali "širjenje okolja". Ogroženost vsakega organizma v opisanem pomenu, je seveda stalna, ker ni mogoče doseči trajne skladnosti organizma z okoljem. To onemogočajo nujne spremembe tako zunaj kot znotraj organizma. Ogroženost razumemo kot objektivno grožnjo eksistenci sami. Zmanjšuje pa se s tako imenovanim "širjenjem okolja", ki ima osnovo v vitalnih pa tudi kognitivnih potrebah (Piaget; 1971; 350). [irjenje okolja predstavlja povečevanje nadzora nad okoljem in zmanjševanje odvisnosti od njega, kar pomeni "zapiranje" sistema in povečevanje možnosti za preživetje. Osnova te dejavnosti je avtoregulacija.

*Izmenjava z okoljem se uravnava z avtoregulacijo*

Avtoregulacija, ki nadzira izmenjavo z okoljem po načelu homeostaze, pomeni sklenjen krog vseh operacij, ki na osnovi informacij o organizmu in okolju omogočajo eksistenco. Ta vključuje in povezuje npr.: gibanje, zaznavanje, spremljanje povratnih informacij idr. Ta krog je sklenjen tako, da vsaka akcija v njem posredno ali neposredno vpliva na vse druge. Sklenjenost sistema omogoča homeostatsko načelo. Po Piagetovem kibernetičnem modelu delovanja organizmov je z avtoregulacijo vsakemu bitju zagotovljena sposobnost spreminjanja (prilagajanja) sama po sebi. Vsaka eksistenca je že tudi širjenje okolja, avtoregulacija pa bistvo življenja (Piaget, 1971; 26). V organizmih ni mogoče določiti posebej diferenciranega organa, ki bi opravljal to funkcijo. Piaget domneva, da je sedež avtoregulacije v nevrološkem sistemu (nervous system), ki je razvit iz ektoderma in ki je tudi osnova kognitivnega delovanja. "Nevrološki sistem je istočasno vir informacij o okolju in izvor dejavnega poseganja v okolje" (prav tam, str. 26). Iz tega je izpeljana glavna Piagetova hipoteza:

"Zdi se potemtakem, da so kognitivni procesi istočasno posledica organske avtoregulacije .... kot tudi njeni najvišji organi, kot centralna točka interakcije z okoljem" (prav tam, str. 26, poudarek je v izvirmiku).<sup>23</sup>

*Za širjenje okolja je pomembna kognitivna regulacija*

Da se okolje razširi, je potrebno dvoje. Najprej je potrebna boljša perceptualna kontrola, ki okolje razširi s tem, da preseže golo percepcijo hrane ali sovražnika v svoji neposredni bližini in ob neposrednem stiku. Vendar pa se ogroženost s tem seveda poveča ali, kot pravi Piaget, samo s takim širjenjem odprtega sistema ni mogoče zapreti.<sup>24</sup> Drugi pogoj za razširjenje okolja, da bi se sistem v večji meri zaprl, pa je izboljšanje kognitivne regulacije. To v bistvu pomeni, da se v avtoregulacijskem mehanizmu kopičijo in obdelujejo nove informacije (izkušnje), ki nato bolj ali manj vplivajo na bodočo izmenjavo z okoljem. Kognitivna regulacija je torej tisti del

<sup>23</sup> Avtoregulacija torej ni posebna potreba, vezana na določen organ. V tem pomenu je proces avtoregulacije "nematerialen". Zagotovljen je z vitalnimi funkcijami, ki eksistence ne morejo zagotoviti drugače kot s povezanostjo in usklajenostjo z okoljem. Seveda pa mora biti materializirana osnova za delovanje posameznih funkcij in tudi učinek avtoregulacije torej registriranje izkušenj in njihovega skladiščenja za bodočo dejavnost. V tem pomenu je nevrološki sistem nosilec avtoregulacije.

<sup>24</sup> Vsak organizem je seveda nujno odprt sistem. Brez trajne izmenjave z okoljem ne more obstajati. Taka odprtost pa je zanj ogrožujoča. Težnja po "zapiranju" sistema pomeni v bistvu težnjo po večjem nadzoru nad okoljem oziroma nad izmenjavo z njim. To ogroženost zmanjšuje in vsak organizem je s svojim vedenjem (učenjem) spontano naravnano v to smer. Seveda pa se ne more zares zapreti. To bi namreč pomenilo popolno neodvisnost od okolja, kar kajpada ni mogoče. Težnje po "zapiranju" okolja tudi ne moremo razumeti kot "potrebo po poenostavljanju prezapletenega okolja". Ogroženost se namreč povečuje zaradi izboljšane perceptualnega nadzora, ne pa zaradi prezapletenosti okolja samega po sebi.

avtoregulacijskega mehanizma, ki najbolj neposredno določa oblike vedenja. Te morajo seveda ustrezati ne le potrebam organizma, pač pa tudi možnostim v okolju. Izboljšanje kognitivne regulacije torej v bistvu pomeni izboljševanje "poznavanja" okolja, zato ga Piaget imenuje tudi védenje (knowledge). Njegova funkcija je nadziranje izmenjave z okoljem, s čimer se določa odnos med subjektom in posameznimi deli okolja. Seveda pa védenje ostaja neposredno povezano z biološkim problemom interakcije med organizmom in okoljem (Piaget, 1971, str. 99).

#### *Védenje ni odslíkava okolja*

Védenje pomeni vedenjski program, oblikovan na različnih ravneh, vedno najtesneje povezan z dejavnostjo organizma. Gre za sklop vedenjskih oblik, ki organizmu v danem okolju omogočajo podaljševanje eksistence. Kognitivna regulacija ali védenje omogoča spreminjanje vedenjskega programa na osnovi informacij o okolju, ki jih dobiva organizem. Osnova za spremembe je torej v nekem pomenu "spoznavanje" okolja. Toda ker to ni samostojen spoznavni mehanizem, pač pa le del celotne avtoregulacije, po Piagetu ni mogoče, da bi védenje lahko bilo čista kopija okolja. Vedno odseva tako resnično zunanost kot tudi posebnosti vsega avtoregulacijskega mehanizma (Piaget, 1971; 27), ki po svoje vplivajo na sprejemanje in obdelavo informacij.

Po Piagetu je védenje (knowledge) v svojem bistvu zato vedno konstrukcija (prav tam, str. 362). Objektivna percepcija ni mogoča, ker se vse informacije sprejemajo in predelujejo na osnovi asimilacije oz. akomodacije. Ta mehanizem vsako informacijo vedno tako ali drugače "priredi" ali "popači". Isto velja za temeljno učenje v okviru avtoregulacije, s katerim se védenje spreminja.

#### *Kognitivna regulacija je sestavljena iz treh vrst védenja*

Po Piagetu kognitivna regulacija obsega tri vrste védenja.

1. Najbolj preprosto obliko predstavlja instinkt, ki pomeni biološko, genetsko posredovano védenje in je omejeno ter precej neprilagodljivo. Zadovoljuje tri osnovne potrebe: hranjenje, zaščito pred sovražnikom in reprodukcijo, kar skupaj že zagotavlja preživetje.
1. Temu sledi "védenje o fizičnem svetu", ki vključuje vse individualne izkušnje, kakršne se tako ali drugače nabirajo v osebkcu. Ta oblika védenja je fenotipska

razširitev regulacije in predstavlja izkustveno védenje. Sem spada torej vsa individualna nadgradnja genetsko posredovane opreme, do katere pride v razvoju posameznega osebka.

1. Tretjo obliko predstavlja logično–matematično védenje ali logično–matematične strukture, ki predstavljajo osnovni regulacijski organ inteligentnosti (Piaget, 1971; 100).

*Védenje v okviru avtoregulacije  
nadzira izmenjavo z okoljem*

Funkcija kognitivne regulacije je nadziranje izmenjave z okoljem. To narašča s povečevanjem (diferenciacijo) védenja, s čimer se odprti biološki sistem zapira in odvisnost oz. ogroženost zmanjšuje. Organizem z bolj učinkovitim védenjem tudi bolj učinkovito obvladuje okolje in si lažje zagotavlja preživetje. Kognitivna regulacija ali védenje se ravna po načelih ekvilibracije in avtoregulacije ter pomeni razširitev osnovnih organskih struktur. To je širjenje golega biološkega programa, zapisanega v instinktu. Po Piagetu je vsako živo bitje sposobno elementarnega učenja, se pravi nadgrajevanja genetskega zapisa, tako da je vedenje vedno oblikovano z vso kombinacijo védenja. Delež posameznih vrst védenja v vsej kognitivni regulaciji je seveda pri različnih organizmih različen. Vedenje, ki je vsota vseh dejavnosti organizma in ki je oblikovano z védenjsko opremo, obenem vzvratno z avtoregulacijo tudi neprestano popravlja védenjski sklop.

*Kognitivna reaktivnost omogoča razvoj védenja*

Temelj pridobivanja védenja je kognitivna reaktivnost, ki v najbolj elementarni obliki sodeluje že pri uravnavanju fizioloških potreb, tako da pospešuje, krepi, umirja, kompenzira ali kako drugače nadzira fiziološke procese. Taka reaktivnost, ki jo lahko vidimo že v obliki nejasno diferenciranega refleksa ali tropizma, prav zato, ker je to regulacijski mehanizem, vsebuje možnost in celo nujnost neomejenega razvoja (prav tam, str. 352). Omogoča namreč korekcije in korekcijo korekcij in ni zgolj slepo izvajanje biološkega programa, pač pa njegovo nadgrajevanje. Kognitivna reaktivnost se kot posredovalna funkcija, že sama s svojo dejavnostjo nujno izboljšuje. Percepcija, osebka dejavnost in kognitivna regulacija predstavljajo sklenjen krog in kognitivna regulacija v njem seveda posredno vpliva vedno tudi sama nase. Nujno se spreminja, in to vedno v smeri povečevanja učinkovitosti.

*Z logično–matematičnimi strukturami pride do formalne logike*

@e osnovni biološki opremi je lastno, da poskuša izmenjavo z okoljem čimbolj razširiti vendar pa ta razširitev ne more zajeti vsega okolja, ker nujno ostaja v mejah materialne fiziološke asimilacije. Organizem na tej ravni je seveda sposoben razviti različne oblike novega vedenja in jih tudi shraniti v stabilnem stanju (Piaget, 1971; 363). Ne more pa narediti dveh pomembnih stvari: ni sposoben take konzervacije, ki bi omogočala uporabo iste oblike pri različnih vsebinah, kot tudi ne njihove neposredne izmenjave z drugimi organizmi. Vsakokratna fenotipska razširitev vedenja se lahko z genetskim zapisom prenese šele na potomce. Prav to dvojje pa omogočajo logično–matematične strukture kot posebna oblika vedenja, zaradi katere se človek bistveno loči od drugih živih bitij.

Logično–matematične strukture kot tretja oblika vedenja lahko presežejo omejitve materialne fiziološke asimilacije in omogočajo funkcionalno asimilacijo vsega okolja (prav tam, str. 363).

"S hipotetično–deduktivnimi operacijami, ki obsegajo kombinacije vseh predvidljivih možnosti, se lahko pojavi formalna logika kot organizirajoča struktura, uporabna na vsaki vsebini. To omogoča nastanek 'čiste' matematike kot konstrukcije, s katero se da organizirati vse ali pa nič, če je ločena od aplikacije" (prav tam, str. 358).

Z ločitvijo oblike od vsebine je omogočena in celo nujna operacionalna konzervacija inteligentnosti, ki je nujno uravnotežena (ekvilibrirana) in reverzibilna, saj jo to sploh šele omogoča (prav tam, str. 358) in je obenem tudi pogoj za "zapiranje strukture". Torej nastanejo z logiko oblikovane strukture, ki kot nekakšni univerzalni modeli obstajajo same po sebi, neodvisne od katerekoli situacije. "Spoznanje", da je A večji od C–ja, če je večji od B–ja in je ta večji od C–ja, je npr. uporabno v zelo različnih situacijah.

Asimilacija vsega okolja seveda ne pomeni objektivnega "spoznanja" ali "razumevanja" okolja, saj je vedenje po Piagetu vedno konstrukcija in ne točna odslikava zunanjega sveta. Logično–matematične strukture s sposobnostjo abstrakcije in generalizacije le omogočajo prenosljive in funkcionalno uporabne operacije. Človek si torej lahko pojasni dogajanje v okolju popolnoma subjektivno, tudi v nasprotju s fizičnimi dejstvi, in nato skladno s tem uravnava svoje ravnanje. Lahko je torej prepričan, da je letina odvisna od posebnih skrivnostnih, tudi nadnaravnih sil, katerih naklonjenost si je potrebno zagotoviti s skrbno izvedenimi obredi. Asimilacijo

vsega okolja lahko torej razumemo tudi kot njegovo osmislitev. Ta seveda ne zahteva spoznanja resničnega, objektivna stanja v okolju, pa vseeno prinaša občutek obvladovanja okolja oz. nadzora nad njim in omogoča uspešno izmenjavo z njim.

#### *Logično–matematične strukture so uravnotežene*

Kognitivna regulacija je, kot smo že navedli, sestavljena iz treh védenjskih kompleksov, od katerih predstavljajo logično–matematične strukture najvišjo raven, ki pa jo najdemo le pri človeku. Tudi za te strukture sta značilni načeli ekvibracije in avtoregulacije (Piaget, 1971; 317), saj sta njihovi nujni lastnosti koherentnost in notranja skladnost (prav tam, str. 100). Vendar pa je ravnotežje na tej ravni drugačno od vitalnega, kakršnega zagotavljata ostali dve obliki védenja. Uspeva tam, kjer vitalno ravnotežje odpoveduje in pomeni bistveno kakovostno preseganje osnovnega biološkega uravnavanja. Prejšnji stopnji pomenita kopičenje izkušenj, pri čemer vsaka nova struktura odpravlja predhodne. Tu pa pride do integracije, saj stare strukture postanejo del novih, s čimer jim je omogočen nenehen in neomejen razvoj.

Logično–matematične strukture so uravnotežene same po sebi in so istočasno stabilne in tudi dinamične, spremenljive in prenosljive. Medtem ko je za nižje ravni evolucijskega razvoja značilen proces stalnega rušenja in ponovnega vzpostavljanja ravnotežja, pa te strukture kljub stalnemu prenavljanju ostajajo ves čas uravnotežene.

#### *Pojav logično–matematičnih struktur se ujema z razpadom instinkta*

Pojav logično–matematičnih kognitivnih struktur, ki tako bistveno presegajo podedovane, genetsko določene modele učenja, se po Piagetu ujema s tako imenovanim "razpadom instinkta".<sup>25</sup> Pri antropoidih in človeku to pomeni skoraj popolno izginitvev instinkta, kar se zdi, še posebej za psihologijo, zelo pomemben pojav. Pri tem ne gre le za to, da bi inteligentnost nadomestila izčrpane oblike, ampak za veliko več. Z razpadom instinkta izgine hereditarno posredovan program in oblikujeta se dve novi vrsti kognitivne avtoregulacije: logično–matematične strukture in eksperimentalno védenje (prav tam, str. 365).<sup>26</sup> Ti dve obliki v praktični

<sup>25</sup> Piaget (1971) uporablja izraz "the final bursting of the instinct".

<sup>26</sup> V izvirmiku: "The dual formation of logico-mathematical structures and experimental knowledge" (Piaget, 1971, str. 365).

intelligentnosti antropoidov še nista diferencirani, pomenita pa popolno nadomestilo za izgubljeno genetsko posredovano regulacijo (prav tam, str. 365).

Instinkti ne izginejo popolnoma, pač pa izgine predvsem njihov osrednji del, to je programska regulacija. Intelligentnost tako nadomesti le programski del genetske regulacije, medtem ko preostali del instinktivne opreme ostane: način organizacije (zapiranje strukture, ekvilibracija, asimilacija ...) in nujnost individualne eksploracije (prav tam, str. 367).<sup>27</sup> Z razpadom instinkta, s čimer je mišljen seveda predvsem njegov osrednji, programski del, se začne "nova kognitivna evolucija, in to prav od začetka" (prav tam). Intelligentnost mora zagotoviti nove konstrukcije, nekatere z reflektivnimi abstrakcijami, druge pa z asimilacijo eksperimentalnih ugotovitev v operacionalne sheme (prav tam). Materialna in energetska izmenjava z okoljem pa je zagotovljena s fiziološko organizacijo (prav tam, str. 364).

*Ločevanje oblike in vsebine pri logično–matematičnih strukturah  
omogoča medosebno kognitivno izmenjavo*

Ločevanja vsebine in oblike pri logično–matematično strukturah daje za socialno psihologijo izjemno pomembno možnost, namreč to, da je najbolj generalizirane oblike mišljenja (to so tiste, ki se lahko ločijo od vsebine) možno neposredno prenesti na druge posameznike. Z medsebojno kognitivno izmenjavo postane regulacija interindividualna, njeni rezultati pa posledica skupnega delovanja. Védensjske strukture niso več vezane na en sam subjekt, pač pa se s komunikacijo prenašajo s posameznika na posameznika. S tem postane zelo pomemben jezik, brez katerega kaj takega ne bi bilo mogoče.

Enako pomembno vlogo pripisuje jeziku Vygotski, saj prav tako ugotavlja, da je prednost človekove kognitivne dejavnosti v sposobnosti simbolnega mišljenja, generalizacije oz. abstrakcije (Vygotski, 1986), s čimer je dana osnova jeziku:

"Generalizacija postane možna s komunikacijo. Višje oblike psihološke komunikacije, ki so značilne za človeka, so možne, ker človek reflektira resničnost z generaliziranimi koncepti" (prav tam, str. 8),

<sup>27</sup> V izvirniku: "... all that is left of instinct is the source of its organization and its resultants of individual exploration and research" (Piaget, 1971, str. 367).

pri čemer je vsaka beseda oz. fonem že generalizacija. Z učinkovito komunikacijo sta omogočeni izjemno hitro kopičenje izkušenj in prenašanje informacij na druge osebe ter nove generacije.

Po Piagetu je tako prirojen, razmeroma tog vedenjski repertoar v obliki instinktov nadomeščen s plastičnim, prilagodljivim "védenjem", "znanjem". Tudi živalim so lastne neke oblike védenja (knowledge), posebnost človeškega védenja (human knowledge) pa je, da je ne le individualno, pač pa tudi kolektivno. Njegova posebnost je v možnosti neposrednega medosebnega prenašanja (socializacija), za razliko od prirojenega, ki poteka po genetskem zapisu.

#### *Družba je posamezniku nadrejena enota*

S pojavom logično–matematičnih struktur dobi socialna interakcija prav posebno in eksistenčno pomembno vlogo. Novi tip regulacije, ki jo omogočajo te strukture in s katerim je nadomeščeno instinktivno védenje, je socialni konstrukt, ki nastane z medsebojno izmenjavo. To ni posameznikov produkt in mu ni posredovan organsko. S pojavom inteligentnosti podpora hereditarnega aparata ni več potrebna, kajti ta aparat nadomeščajo veliko bolj učinkovite in dinamične oblike socialnega védenja. S tem postane pomembna medosebna to je socialna interakcija. V tem pomenu igra socialna skupina enako vlogo kot "populacija" v genetiki. Družba postane posamezniku nadrejena enota (supreme unit, Piaget, 1971; 368) in veliki človek je preprosto presečišče ali sinteza idej, ki so rezultat trajnega medsebojnega sodelovanja. Socialno okolje je tisto, ki nadomešča prejšnjo genetsko zasnovano in posredovano vedenjsko regulacijo. Posameznik na ta način postane bistveno odvisen od svojega socialnega okolja: socialno okolje ima že oblikovane vedenjske načine, ki zagotavljajo eksistenčno pomemben nadzor nad okoljem, znajdenje v njem in njegovo obvladovanje. Do takih eksistenčno pomembnih odgovorov posameznik ne more priti sam. Interindividualna regulacija je nujna za oblikovanje decentraliziranega epistemološkega subjekta (prav tam, str. 361). Sedež novega védenja ni v posamezniku, pač pa v socialnem prostoru, katerega del je.

#### *Piagetovo razumevanje socialno motivacije je specifično*

Piaget o socialni motivaciji ne govori neposredno. Njegov model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi strukturami lahko razumemo kot utemeljitev eksistenčnega pomena socialnega okolja za človeka. V tem pomenu ga je mogoče

razumeti tudi kot model socialne motivacije. Piagetov pogled na motivacijo je nekoliko drugačen, kot smo sicer navajeni. Za biološko eksistenco po tem avtorju niso pomembne zgolj tako imenovane primarne fiziološke potrebe (po hrani, kisiku, tekočini itd.), ampak vrsta povezanih mehanizmov, od katerih ima vsak svojo specifično funkcijo, ki je za eksistenco nujna, ne pa sama po sebi tudi zadostna. Zaradi tega jih ni mogoče razvrstiti hierarhično, ker so vsi brezpogojno nujni. Za preživetje je potreben npr. perceptivni aparat, gibalni, energetski pa tudi kognitivni, ki predstavlja vedenjsko opremo. Brez dihanja, prehranjevanja in zadovoljevanja drugih primarnih fizioloških potreb seveda ni življenja, vendar ga te potrebe same po sebi tudi še ne zagotavljajo. Toda eksistenca prav tako ni možna, če ne sodelujejo tudi drugi deli avtoregulacijskega sistema, med njimi tudi kognitivna regulacija.

Tak motivacijski model (podobno razumejo motivacijo tudi Pittman in Heller, 1987; Buck, 1985, in Tomkins, 1981) je v psihologiji presenetljivo malo upoštevan; presenetljivo zaradi tega, ker je ravno z njim mogoče utemeljevati eksistenčno nujnost socialne interakcije, česar s klasično in daleč preveč poenostavljeno delitvijo vseh potreb na primarne ter sekundarne, ni mogoče. V tej shemi dobijo v okviru kognitivne regulacije posebno mesto logično–matematične strukture kot tretja oblika vedenja, značilna za človeka. Rezultate tega dela avtoregulacijskega mehanizma lahko imenujemo tudi vedenjski repertoar, saj predstavlja zbirko vedenjskih načinov, katerih funkcija je čimboljša prilagoditev okolju in ki so prilagojeni razumevanju oz. osmišljanju okolja. Prav tako lahko to kategorijo, zlasti v njeni interindividualni dimenziji, razumemo kot strukturo okolja, ki je v socialnopsihološki literaturi pogosto omenjana kot temelj različnih socialnopsiholoških pojavov.

#### *Vedenjski repertoar in struktura okolja*

Smotrno vedenje, s katerim se ohranja eksistenco, je možno, če ima okolje za subjekt "strukturo". To pomeni, da se je živo bitje sposobno odzivati na različne dele okolja s specifičnimi vedenjskimi oblikami, ki jim ustrezajo in s katerimi se podaljšuje eksistenca (v najbolj preprosti obliki je to že odločitev za akcijo ali proti njej). Vedenjski repertoar ali struktura okolja organizmu torej pove, kako naj v določenih razmerah ravna. V okolju "brez strukture" ni življenja, saj bi to pomenilo, da organizem v okolju ni sposoben zaznati različnih stanj in se specifično odzivati nanja.

"Struktura okolja" v tem primeru torej ne pomeni resnične, objektivno obstoječe strukture okolja, pač pa "strukturo okolja" v organizmu. V primerjavi z resnično je

lahko ta izjemno poenostavljena, tako da se organizem specifično odziva na komaj nekaj od vseh sestavin fizičnega okolja. Če rečemo, da je struktura okolja posredovana z instinktivno opremo, potem s tem mislimo, da v organizmu obstaja genetsko posredovan zapis, na katera stanja v okolju in kako naj se organizem odziva, da bi lahko uspešno podaljševal svojo eksistenco. In če rečemo, da človek sam v skupini strukturira svoje okolje, to pomeni, da ga sam osmišlja in različnim situacijam določa primerne vedenjske načine. Bistvo Piagetovega modela je v tem, da socialno strukturiranje okolja človeku ne omogoča le bolj učinkovitega ravnanja ali boljšega zadovoljevanja fizioloških potreb, pač pa je za eksistenco predpogoj. Vedenjski repertoar kot socialno oblikovana struktura okolja je eksistenčnega pomena namreč zato, ker je del avtoregulacijskega sistema, s katerim se uravnava izmenjava z okoljem. In če bi ga izločili, eksistenca ne bi bila več mogoča, ker bi to pomenilo razpad vse avtoregulacije. Povedano drugače, brez vedenjskega repertoarja npr. ni mogoče zadovoljevati fizioloških potreb. Človekova posebnost pa je ta, da je instinktivna oprema, ki sicer opravlja funkcijo vedenjskega repertoarja ali strukture okolja, nadomeščena s skupinskimi socialnimi konstrukti. In ti so prav tako eksistenčno pomembni, kot je pri drugih bitjih instinktivna oprema. Zato je človek z vidika osnovne socialne motivacije potemtakem eksistenčno odvisen od svojega socialnega okolja.

*Človekovo socialne vedenje sproža odsotnost  
biološko posredovane vedenjske opreme*

Piagetov model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi je odgovor na vprašanje, kje je pravzaprav sprožilo človekovega socialnega vedenja. Če je vedenjski program eksistenčno nujen, potem je človekova eksistenca odvisna ne le od biološke osnove, ampak tudi od socialne interakcije, saj je ta tista, ki ta program oblikuje in vzdržuje. Njegove značilnosti so tiste, ki sprožajo socialno vedenje. To nam omogoča natančneje določiti odnos med posameznikom in skupino. @e samo ugotovitev, da je pri človeku za biološko eksistenco potrebna tudi socialna interakcija, pa obenem pomeni, da dihotomizacija vsaj v določenem delu socialnega vedenja med tema prvinama ni možna.

#### 4. STRUKTURNI MODEL OKOLJA

*Človekovo socialne vedenje sproža odsotnost  
biološko posredovanega vedenja*

Iz Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi izhaja, da socialnega vedenja ne sproža kakšen poseben nagon, instinkt ali potreba, pač pa ga sprožata odsotnost biološko posredovanega vedenjskega repertoarja in njegov socialno oblikovan nadomestek, ki ga bomo imenovali strukturni model okolja.<sup>28</sup> Njegov nosilec je socialni prostor, ki to funkcijo opravlja s socialno interakcijo. Vedenjski modeli se oblikujejo, ohranjajo in spreminjajo v določenem socialnem prostoru, pri čemer sodelujejo vsi posamezniki in vse generacije, povezane s socialno interakcijo.

*Potrebi po strukturiranju okolja in odpravljanju negotovosti sta osnovnega pomena*

Pogosto navajani potrebi po strukturiranju okolja in odpravljanju negotovosti, ki naj bi bili temeljni za pojave, kot so npr.: socialne norme, socialna resničnost ali socialne predstave, lahko skladno s Piagetovim modelom razumemo kot resnično osnovni in eksistenčno pomembni. Prva v bistvu pomeni nujnost nadomeščanja pomanjkljive biološke opreme, druga pa je posledica značilnosti socialno oblikovane opreme, ki nadomešča pomanjkljivo instinktivno opremo. Strukturni model okolja ali socialna resničnost, ki omogoča potrebno orientacijo v okolju, je namreč socialni konstrukt, katerega veljavnost temelji na socialnem soglasju. Uporabnost posameznikove osnovne, eksistenčno pomembne vedenjske opreme je s tem trajno v rokah vseh posameznikov, ki sestavljajo določen socialni prostor, saj je osnovni kriterij za veljavnost "resničnosti" njihovo dovolj enotno vedenje. Ogroženo socialno soglasje pomeni ogroženo resničnost, v kateri poteka življenje. Posameznik je zaradi tovrstne odvisnosti od socialnega okolja v svojem socialnem bistvu temeljno negotov in tudi izredno občutljiv na svoje socialno okolje.

*Dihotomizacija posameznika in socialnega okolja v določeni dimenziji socialne interakcije ni mogoča*

Človek je po Piagetovem modelu konstituiran s kombinacijo biološkega in socialnega, pri čemer slednje prispeva eksistenčno pomemben vedenjski repertoar. Socialno okolje v tem pomenu ne vpliva na človeka, ampak ga enako kot biološka oprema ustvarja oz. določa. Zato dihotomizacija posameznika in socialnega okolja, s tega

<sup>28</sup> Kot sopomenko za strukturni model okolja bomo včasih uporabili tudi pojem socialna resničnost. Ta v tem smislu pomeni vsoto tistih socialnopsiholoških pojavov, katerih funkcija je strukturiranje okolja in ki imajo enake lastnosti kot strukturni model okolja.

vidika, ni možna, kot tudi ne med njim in njegovo biološko osnovo. Pri tem nas seveda ne more zavesti dejstvo, da lahko posameznik dobljeno socialno opremo do določene mere naknadno spreminja in individualizira. Bistvenega in eksistenčno pomena je osnovna socialna oprema, dobljena v zgodnjem obdobju socializacije. Pravi pomen socialnega okolja in vzdrževanja strukturnega modela ali socialne resničnosti pa je mogoče videti predvsem v filogenetski razsežnosti, v kateri je enota preučevanja socialni prostor sam in ne posamezniki v njem.

*Osnovna funkcija socialne interakcije je strukturiranje okolja*

S Piagetovim modelom postane človekova eksistenčna odvisnost od socialne interakcije teoretično utemeljena in s tem tudi bolj jasna, kot nam jo kaže analiza različnih socialnopsiholoških pojavov, kot so npr. socialne norme, socialne predstave ali socialna resničnost. Z njim lahko določimo osnovno funkcijo socialne interakcije, ki mora biti v strukturiranju okolja. To vključuje tudi vzdrževanje potrebnih socialnih konstruktov ter njihovo prenašanje na nove člane (socializacija). Omenjena funkcija se nanaša seveda zgolj na procese, s katerimi se oblikujejo, vzdržujejo, prenašajo in tudi spreminjajo socialni konstrukti. Ne določa pa njihove vsebine. Z drugimi besedami, vsak socialni prostor mora strukturirati svoje okolje z določenimi vrednotami, normami, prepričanji, predstavami in podobnimi pojavi. Pri tem pa ni pomembna njihova konkretna vsebina. Ta je lahko zelo različna in v vsakem primeru historičnega značaja. Ahistorični so le procesi, ki oblikujejo in spreminjajo take konstrukte.

*Socialna interakcija ima še druge funkcije*

Omenjena osnovna funkcija socialne interakcije pa zagotovo ni edina. Upoštevati je potrebno vsaj še popolnoma praktično vrednost združevanja posameznikov v socialne skupine, kar omogoča večjo učinkovitost na različnih področjih človekove dejavnosti. Pri tem se lahko razvijejo zelo zapletene organizacijske oblike socialnega sožitja, od katerih postanejo posamezniki sčasoma lahko tudi zelo odvisni. To se zgodi zlasti takrat, kadar socialni sistem zahteva veliko diferenciacijo članov, tako da posamezniki obvladajo le specifične operacije, nujne za delovanje celote. V takem primeru je posameznik lahko tudi eksistenčno odvisen od socialne interakcije. Toda ta odvisnost je kot posledica diferenciranosti socialnega sistema le drugotna, čeprav lahko socialno okolje v takem primeru dobi popoln nadzor nad posameznikom. V socialnih sistemih, ki so močno diferencirani, je seveda tudi možno, da je vsa skupina

povsem odvisna od določenega posameznika ali podsistema. Vendar pa posameznika v vseh takih primerih kljub še tako pomembni odvisnosti, še vedno zlahka dihotomiziramo od socialnega okolja in konkretno presojamo obliko in intenzivnost njegove odvisnosti. Vendar to ni tisto, kar posameznika eksistenčno določa, ne glede na to, da utegne pomembno oblikovati njegovo vedenje – pogosto tudi proti njegovi volji ali celo mimo njegovega zavedanja. V obeh primerih lahko ugotovimo posameznikovo odvisnost od socialne interakcije. Toda v enem primeru gre za primarno, eksistenčno odvisnost v tem pomenu, da se posameznik s socialno interakcijo kot socialno bitje šele konstituira, zaradi česar obeh prvin ni mogoče razločiti, v drugem pa je odvisnost sekundarna in dihotomizacija očitna.

*Socialna interakcija ima vsaj dve osnovni funkciji*

Socialna interakcija ima potemtakem vsaj dve različni osnovni funkciji:<sup>29</sup> prva je oblikovanje, vzdrževanje in spreminjanje strukture okolja, druga pa je medsebojno usklajevanje posameznikov pri različnih dejavnostih. Tu bomo prvo imenovali primarna funkcija socialne interakcije, drugo pa sekundarna funkcija socialne interakcije. Zadnja, ki v bistvu pomeni usklajevanje posameznikov pri dogovorjenih opravilih, je zaradi svoje konkretности gotovo bolj vidna od prve, ki pa je osnovnejša in eksistenčno veliko bolj pomembna.

Delitev socialne interakcije na dva različna sklopa pravzaprav ni neznana. Tako npr. Festinger (1950) loči skupinsko gibanje proti cilju in socialno resničnost kot dve obliki skupinske uniformnosti. Montmollinova pa na isti osnovi deli socialno vplivanje: en del tega pojava temelji na psiholoških potrebah, drugi pa na usklajevanju posameznikov v storilnostnih situacijah (G. De Montmollin, 1977). Pri obeh modelih je torej en del socialne interakcije namenjen izpolnjevanju osnovnih psiholoških potreb. Nobeden od naštetih modelov pa ne utemeljuje eksistenčne nujnosti te funkcije; Festinger je sicer pozneje uvedel gon (drive) po primerjanju, ki pa ni najbolj prepričljiv. Vendar se zdi, da lahko s Piagetovim modelom odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi lažje utemeljujemo dve funkcionalno pomembno različni področji socialne interakcije.

*V socialni psihologiji prevladuje implicitna teorija*

*o človekovi biološki samozadostnosti*

<sup>29</sup> Dve različni osnovni funkciji socialne interakcije je potrebno razumeti seveda v splošnem pomenu, torej kot dva sklopa funkcij, ki utegneta biti sestavljena iz različnih podfunkcij.

Analiza definicij različnih socialnopsiholoških pojavov in še posebej motivacijskih modelov pokaže, da v literaturi prevladuje drugačen miselni model kakršen je Piagetov in po katerem je človek biološko samozadostno bitje s sekundarno cepljeno socialnostjo. To prepričanje teoretično ni utemeljeno, zdi pa se, da kljub temu pomembno določa vse področje. Lahko bi rekli, da predstavlja implicitno teorijo o človekovi naravi (primerjaj: Semin, 1986; Duveen, Lloyd, 1986 a).

Po tej predstavi je človek biološko determinirano in socialno oblikovano bitje. Socialna interakcija (skupina, socialno okolje) je dejavnik, ki posamezniku omogoča večjo učinkovitost, večjo in boljše zaščito, večjo prilagojenost fizičnemu okolju, učinkovitejše poseganja vanj itd. V tem pomenu je socialno okolje tisto, ki človeka kot biološko bitje resnično le nadgradi, s čimer lahko dobi nad njim precejšno moč, saj ima v rokah vse ključne za boljše, "civilizirano" življenje; kdor ga hoče, se mora podrediti njegovim zahtevam. Vsakega posameznika je potem res nujno "socializirati". Toda to pomeni predvsem usposabljanje za učinkovito delovanje v določenem socialnem okolju z določenimi vrednotami, normami, navadami, šegami ipd. Nima pa to neposredne zveze z zagotavljanjem same eksistence, saj naj bi ta bila v tem miselnem modelu implicitno zagotovljena že z osnovno biološko opremo.

Po tem modelu je posameznik dvojno odvisen od socialnega okolja. Najprej je odvisen zato, ker sam v zgodnjem otroštvu ni sposoben preživeti, potem pa tudi zato, ker ga lahko samo "civiliziranost" dvigne nad impulzivno primitivnost njegove biološke narave. S tem postane učinkovitejši, toda žrtvovati mora svojo individualno pristnost. Socializacija na ta način dobi pomen bolj ali manj upravičenega nasilja nad posameznikovo spontanostjo in enkratnostjo, saj zahteva prevzemanje določene vedenjske opreme kot pogoj, da je sprejet v družbo. Ker so konkretne oblike zahtevanega socialnega vedenja v različnih kulturah različne, se zdijo seveda relativne in potemtakem "sumljive". Prav njihova relativnost vzbuja pogosto dvom o njihovi nujnosti in jim daje pečat nečesa primitivnega, pretirano omejujočega in nasploh vprašljivega.<sup>30</sup> Bistvo takega miselnega modela je to, da je vsaka oblika socialne

<sup>30</sup> Na ta način lahko razumemo Sherifov "koncept", ki pomeni prevladujoč način mišljenja, izpolnjen tudi s predsodki in napačnimi znanji, in ki naj bi bil po avtorjevem mnenju v prihodnosti nadomeščen z znanstvenimi spoznanji (Sherif, 1967). Tudi Moscovici in Farr (1984) vidita socialne predstave kot izboljšavo konsenzualnega univerzuma na osnovi reificiranega, t. j. znanstvenega. Konkretno norme ali vrednote se pogosto smešijo kot nekaj iracionalnega, nepotrebne in za posameznikovo individualost ter pristnost tudi omejujočega.

organizacije samo ena od možnosti, kako po eni strani čim bolj učinkovito obvladati svoje fizično okolje, po drugi pa tudi lastno impulzivno vedenje, ki izhaja neposredno iz biološke opreme in ki je zato nevarna socialnemu sožitju. Odpovedovanje in ukrotenje drugega sta pogoj za udobnost in učinkovitost prvega. Krivičnost in nasilnost take "kupčije" pa se zdi posebej velika zaradi otrokove nemoči v obdobju, ko mu je socialnost enostavno vsiljena: preden lahko sam odloča o "sklenitvi pogodbe", je ta že podpisana in tudi izvajana. Temu miselnemu modelu popolnoma ustreza delitev človekovih potreb na primarne (biološke) in sekundarne (socialne).<sup>31</sup>

*Implicitna predpostavka človekove biološke  
eksistenčne samozadostnosti sama po sebi pomeni  
dihotomizacijo posameznika in socialnega okolja*

V okviru navedene implicitne teorije ostajajo mnogi problemi socialne psihologije nerešljivi, ker je iz nje izključena bistvena prvina: socialna interakcija ni upoštevana kot eksistenčno pomemben dejavnik – z istim pomenom, kot ga imajo t. i. primarne biološke potrebe. To seveda potegne za seboj "dejstvo", da je socialno in biološko med seboj dihotomizirano, kot je posameznik dihotomiziran od socialne interakcije. To pa se ne ujema prav dobro s številnimi podatki s področja socialne psihologije, ki kažejo izjemno posameznikovo odvisnost od socialnega okolja, in sicer s/z: socialno percepcijo, atribucijo, kognitivno disonanco, socialno resničnostjo, socialnimi predstavami, socialnimi vrednotami in normami itd. [e zlasti pa se ta miselni model ne ujema s tako pogosto omenjenimi človekovimi osnovnimi potrebami, kot so potreba po strukturiranju okolja, kategorizaciji, socialnem primerjanju in še po čem podobnim.

*Tri osnovne Piagetove trditve*

Osnovno vprašanje, ki smo si ga postavili v zvezi z vprašanjem socialne motivacije, je, v kakšnem odnosu sta posameznik in socialno okolje. Če je to za človeka eksistenčnega pomena, seveda v formativnem pomenu, ne le drugotno, potem lahko pričakujemo, da obstajajo trajne in ahistorične zakonitosti človekovega socialnega življenja. Če pa je človek biološko samozadostno bitje, potem je socialnost le drugotno cepljena, v vsaki kulturi drugačna in ni videti razlogov za to, da obstajajo trajne in splošne socialnopsihološke zakonitosti. To, kar je v vseh kulturah enako, so

<sup>31</sup> V ta miselni model spada npr. Rousseaujeva ideja o "naravnem človeku" oz. "dobrem divjaku".

lahko le zakonitosti učenja, kot jih razumejo npr. teorije socialnega učenja, ker temeljijo na enakih fizioloških in nevroloških osnovah. Prevladujoča implicitna teorija o človeku kot primarno biološko določenem bitju, s sekundarno cepljeno socialnostjo ustreza seveda drugi možnosti. Dihotomiziranost posameznika in socialnega okolja je torej očitna, ne glede na to, da posameznik drugotno lahko postane od svojega okolja tudi eksistenčno odvisen. To je drugotnega pomena in če je tako, ahistoričnih zakonitosti socialnega vedenja ne moremo pričakovati.

Piagetov model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi je navedeni implicitni teoriji nasproten. Kot izhodišče so v njem pomembne tri trditve, ki se zdijo teoretično dovolj utemeljene, da jih lahko razumemo kot temeljne predpostavke za nadaljne presojanje, kakšnega pomena je za človeka njegovo socialno okolje.

1. Vsako živo bitje potrebuje za preživetje vedenjski program, ki je del avtoregulacijskega kroga in omogoča v okolju take dejavnosti, da se z njimi lahko vzdržuje eksistenca (seveda s še drugimi, za preživetje nujno potrebnimi mehanizmi).
1. Biološko zagotovljen vedenjski program za človekovo eksistenco ni zadosten (pomankljiva instinktivna oprema ali po Piagetu 'razpad instinkta'). Primanjkljaj je nadomeščen s socialno oblikovanimi skupinskimi konstrukti, ki jih posameznik med socializacijo prejme iz svojega okolja. Ker nadomeščajo eksistenčno pomemben del biološke opreme, so sami eksistenčno prav tako pomembni.
1. Človekove zelo kakovostne kognitivne sposobnosti omogočajo nastajanje in prenašanje generaliziranih oblik vedenjskega repertoarja (védenja). Na ta način lahko nastanejo zelo zapleteni in obsežni védenjski kompleti, kakršnih posamezniki v svojem ontogenetskem razvoju ne morejo razviti.

Veljavnost teh trditev pomeni tudi nedvoumen odgovor na vprašanje, kolikšna je pomembnost socialne interakcije za človeka: ta je od nje eksistenčno odvisen. Tega ne bi mogli trditi, če bi šlo zgolj za to, da je socialno vedenje s pogojevanjem cepljeno na biološko osnovo. Tu gre za nekaj več: konkretni vedenjski vzorci, ki so sicer res pridobljeni drugotno, kljub temu izpolnjujejo vitalno pomembno funkcijo in to je tisto, kar jim daje trdnost in stabilnost.

*Piagetov model in definicija  
socialne psihologije*

Vse kaže, da navedeno prevladujočo implicitno teorijo o biološko samozadostnem človeku najdemo tudi v klasični definiciji socialne psihologije G. Allporta, po kateri naj bi ta stroka preučevala vpliv socialnih dejavnikov na intrapsihične procese. Ugotovimo lahko, da se ta definicija ne ujemajo najbolj z obravnavanim Piagetovim modelom. Posameznik je namreč z njo implicitno ločen od socialnega okolja, ki skladno z definicijo intrapsihičnih procesov ne določa, ampak nanje le vpliva. Skrita predpostavka torej pravi, da intrapsihični procesi obstajajo sami po sebi in da potekajo po nekih sebi lastnih, najverjetneje organsko utemeljenih zakonitostih, na katere ima lahko socialno okolje le tak ali drugačen vpliv. Po Piagetu taka dihotomizacija ne bi smela biti možna, saj je posameznika in njegovo socialno okolje potrebno videti kot celoto. Avtor sam pravi, da se

"danes na odnos med socialno skupino in posamezniki gleda kot na relacijsko celoto, v kateri predstavljajo individualne operacije in kooperacija neločljivo celoto, in sicer tako, da so zakonitosti splošnega usklajevanja akcij v svojem funkcionalnem nucleusu skupne tako inter- kot intraindividualnim akcijam ter operacijam" (Piaget, 1971; 98).

Intrapsihični procesi, predvsem kognitivna dejavnost, torej ne morejo biti samostojna kategorija, na katero bi imeli zunanji socialni dejavniki le tak ali drugačen vpliv. Skladno s Piagetovim modelom morajo biti ti procesi tesno povezani s procesi, ki potekajo v širšem socialnem okolju in katerih funkcija je vzdrževanje socialno oblikovane védenjske opreme. Individualni biološki primanjkljaj je tako nadomeščen s skupinskimi konstrukti.

To gotovo ne pomeni, da je človekova kognitivna dejavnost povsem določena s socialnim okoljem. Toda če Piagetov model drži, taka ugotovitev mora veljati vsaj za del teh procesov oz. za osnovo, na kateri potekajo. To osnovo predstavljajo vsi tisti socialnopsihološki dejavniki, ki imajo funkcijo strukturiranja okolja in ki na tej osnovi zaznamujejo ves avtoregulacijski sklop, torej tudi intrapsihično dinamiko. Mislimo na socialne vrednote, norme, prepričanja, stereotipe, predsodke, socialne predstave ipd.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> Tu se zdi zanimivo opozoriti na Codola, ki pravi, da je nedopustno, da se je prvotni širši pomen kognicij v psihologiji skrčil predvsem na intelektualne operacije. "V resnici označuje kognicija prvotno veliko širši pojav in označuje vse aktivnosti, s katerimi mentalni aparat klasificira informacije v ustrezne védenjske kategorije" (J.P. Codol, 1984; 240; poudarjeno je v izvirmiku). In tako je potrebno na vseh stopnjah kognitivne obdelave informacij - pri selekciji, transformaciji, organizaciji - upoštevati mnenja in stališča, čustva, atribucijo, vrednote itd. "Vedeti moramo, da vsak posameznik integrira,

Vendar je to še le polovica zgodbe. Eksistenčno pomembni socialni konstrukti, ki strukturirajo okolje in človeku tako omogočajo existenco v njem, so seveda skupinski pojavi, ki se vzdržujejo s socialnim soglasjem. To pomeni, da jih posamezniki ne morejo zgolj uporabljati za svoje individualne potrebe, pač pa jih morajo tudi vzdrževati. To zahteva povezavo med posameznikom in socialnim okoljem tudi v nasprotni smeri: ne le da naštetih pojavi določajo del intrapsihične dinamike, tudi ta mora vzvratno po vedenju, ki ga oblikuje, vzdrževati, utrjevati in v določenih okoliščinah tudi spreminjati taiste pojave. Tako npr. določena socialna vrednota na značilen način odseva v posameznikovem predelovanju informacij, njegovem sklepanju, odločanju, percepciji, atribuciji ipd. Vedenje, ki se oblikuje na tej osnovi seveda vzvratno isto socialno vrednoto utrjuje ali spreminja.

Pomembno se zdi poudariti, da socialna oprema, s katero se strukturira okolje, ne obstaja zunaj samostojnega in biološko samozadostnega posameznika, od koder bi le vplivala na njegovo intrapsihično dinamiko. V resnici jo mora ta posameznik sprejeti kot bistveni in nepogrešljivi del lastnega avtoregulacijskega sistema. Zato ta skupinska vedenjska oprema ne more nanj le vplivati, pač pa ga, seveda le v določeni meri, določa. Vzdrževati jo mora sam, in sicer z drugimi člani socialnega prostora vred. Tako je povezava med posameznikom in tistimi pojavi v socialnem okolju, ki imajo funkcijo strukturiranja okolja, nujno obojesmerna.

Če sprejmemo Piagetov model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, definicija socialne psihologije G. Allporta v vseh svojih izpeljankah drži samo napol. Velja namreč le za tisti del socialne interakcije, katerega funkcija je usklajevanje posameznikov za povečevanje učinkovitosti v konkretnih akcijah (sekundarna raven socialne interakcije), vprašljiva pa postane, ko gre za pojave, katerih funkcija je strukturiranje okolja.

*Zakaj ne vemo, kakšen je odnos  
med posameznikom in socialnim okoljem*

Omenili smo že, da je eden od pomembnih nerešenih problemov sodobne socialne psihologije prav odnos med posameznikom in socialnim okoljem.<sup>33</sup> Razlog za to

---

prevzema, spreminja in ustvarja svoje socialno oblikovano vedenje v vsakem trenutku glede na kulture in skupine, ki jim pripada" (prav tam, str. 240).

<sup>33</sup> Primerjaj: The British Journal of Social Psychology, Vol. 25, September 1986.

utegne biti prav v prevladujoči implicitni teoriji o človeku kot biološko samozadostnem bitju, z drugotno cepljeno socialno opremo, ki jo je mogoče zaznati tudi v Allportovi definiciji socialne psihologije. Prav mogoče je torej, da je napaka v tem, da sta v klasičnem miselnem modelu obe prvini implicitno zmotno dihotomizirani, zaradi česar seveda ni mogoče ugotoviti, kakšen je odnos med njima. To utegne biti tudi razlog, da tudi različne sodobne smeri v socialni psihologiji tega problema ne rešujejo zadovoljivo.<sup>34</sup> Tako socialne predstave kot socialni konstrukcionizem ali pa societalna psihologija nimajo zadovoljivega odgovora na vprašanje, s čim je utemeljena človekova socialnost. Čeprav vse te smeri poudarjajo, za razliko od klasične socialne psihologije, velik pomen socialnega okolja, vse kaže, da implicitno vendarle izhajajo iz predpostavke o človekovi biološki samozadostnosti. Tako sicer lahko srečamo trditve, da dihotomizacija posameznika in socialnega okolja ni mogoča, da je individualnost fikcija ali pa da socialne predstave niso kognicije v glavah, pač pa med njimi (Moscovici, 1990), ki pa praviloma ostajajo brez ustreznih utemeljitev. Zanimivo pa je, da se sodobna socialna psihologija s preučevanja posameznika vendarle v vedno večji meri usmerja na pojave socialnega prostora. Nova smer, ki je v tem pomenu še izrazitejša, kot so socialne predstave ali socialni konstrukcionizem, je societalna psihologija (Himmelweit, Gaskell, 1990).

*Če lahko implicitno teorijo o človekovi biološki samozadostnosti zavrnemo, postane problem odnosa med posameznikom in socialnim okoljem razrešljiv*

Situacija se bistveno spremeni, če zavrnemo predpostavko o človekovi biološko zagotovljeni eksistenčni zadostnosti in namesto tega sprejmemo za izhodišče Piagetovo predpostavko o človekovi pomanjkljivi biološki opremljenosti, s čimer postane človekova eksistenca možna samo s socialno interakcijo. V tem hipu postane dihotomizacija človeka in socialnega okolja nemogoča, vprašanje, kdo je komu pod- ali nadrejen, pa nesmiselno. Tudi problem socialnih potreb ali socialne motivacije se pokaže v popolnoma drugi luči. V bistvu sicer ostanejo veljavne vse v literaturi navedene socialne potrebe take, kakršne so, toda spremeni se pomen socialne interakcije v generičnem pomenu. Ta, gledano celostno, ni več zgolj sredstvo za izboljšanje eksistence, ampak predvsem predpogoj zanjo. Vse njene konkretne oblike so sicer historične, torej kulturno oblikovane in spremenljive, toda, kot smo že rekli, pomembna je njena funkcija, ne vsebina. Samo njena dinamična razsežnost s procesi,

<sup>34</sup> Primerjaj: J. Bečaj (1995): Socialna realnost, socialne predstave, socialni konstrukcionizem - v čem je razlika med njimi? *Anthropos*, 5 - 6, str. 5 - 28.

ki omogočajo oblikovanje in vzdrževanje strukture okolja, je ahistorična, trajna in spontana in zagotavlja prav take zakonitosti socialnega življenja. In v tej razsežnosti dihotomizacija posameznikov ni možna, ker vzdrževanje te funkcije socialne interakcije zahteva dovolj veliko enotnost socialnega okolja. Pri tem je morda potrebno opozoriti, da enotnost ne pomeni le preproste vsote enakih posameznikov z enakimi vrednotami, predstavami ali normami. Enotno socialno polje predstavlja organsko celoto, ki je šele nosilec eksistenčno pomembne funkcije. Lastnik in nosilec strukturnega modela okolja je skupina, ne pa posameznik.

*Ali lahko zakonitosti skupinske dinamike  
izpeljemo iz individualne psihologije*

Ugotovitev, da dihotomizacija posameznika in socialnega okolja v določeni razsežnosti ni mogoča, nam odpira še en zanimiv vidik. Procesi, s katerimi se oblikuje, vzdržuje, spreminja in prenaša strukturni model danega socialnega okolja, imajo svoj temelj v posamezniku, bolj natančno v njegovi pomanjkljivi vedenjski opremi, ki je dopolnjena s strukturnim modelom okolja, ki pa je skupinska last. Tako dobimo silno zanimivo zvezanost posameznikov s socialnim sistemom. Skupinski konstrukt, ki posamezniku šele omogoča eksistenco, nastane zaradi individualnega primanjkljaja, ki sam po sebi pomeni grožnjo eksistenci. Rešitev, potrebna za življenje, je skupen konstrukt, h kateremu pa posamezniki ne pristopajo vsak s svojo osebno rešitvijo, na osnovi katere bi nato potekala pogajanja in barantanja. Proces se začne s praznino, ki jo je potrebno napolniti. Uspešnost tega početja sploh ne more biti vprašljiva, ker dilema strukturni model da ali ne sploh ni možna. To bi namreč bila izbira med življenjem ali smrtjo. Enako se tudi novorojenček ne ubada z vprašanjem, ali naj diha ali ne. Vendar pa v našem primeru učinkovita, samostojna, individualna akcija ni možna. V filogenetski razsežnosti je nastajanje strukturnega modela okolja kolektivno polnenje ogrožujoče praznine. Rezultat tega početja je nekaj, kar je obenem skupno in individualno. In tako enega kot drugega sploh ni, če za to ne obstaja dovolj močna splošna podpora (konsenz). Zato posameznika v tej razsežnosti tudi ni mogoče ločiti od socialnega okolja, ker je njegova sicer individualna za eksistenco nujna oprema, veljavna in uporabna zgolj ob ustrezni ustrezni socialni podpori. Povedano drugače: ta oprema je dobra le, če imajo tudi drugi člani istega socialnega sistema enako ali vsaj zelo podobno opremo. Brez tega med njimi niti ne bi bila možna učinkovita komunikacija. Torej je taka oprema individualna samo na videz, saj eksistence ne more zagotoviti, če ni obenem skupinska kategorija!

Procesi, ki zagotavljajo potreben obstoj prvin strukturnega modela okolja, imajo tako svojo osnovo v pomanjkljivi človekovi vedenjski opremi, ki je značilna za vsakega posameznika posebej. To so obenem osnovni skupinskodinamični (torej neindividualni, intersihični) procesi, s katerimi se vzdržujejo vrednote, norme, prepričanja, tradicije, obredi šege, stereotipi, predsodki, socialne predstave in drugi podobni skupinski pojavi. Gre za procese, kot so npr. normalizacija, konformiranje ali inovacija. Toda v opisanem pomenu, lahko veljajo zgolj za tisti del skupinskega življenja, ki ga je mogoče uvrstiti v socialno resničnost, če jo razumemo kot sopomenko za model, s katerim se strukturira okolje. O tem bomo govorili podrobneje pozneje.

Splošne zakonitosti socialnega vedenja in socialnopsiholoških pojavov s tem postanejo izvedljive iz posameznika in ni potrebno iskati zakonitosti na "kolektivni" ravni, ki bi obstajale same po sebi. Prav tako za razlago človekovega socialnega vedenja niso potrebni posebni socialni instinkti, potrebe ali goni.

*Z razumevanjem sociodinamike  
strukturnega modela okolja so težave*

Opisano dinamiko odnosa med posameznikom in socialnim okoljem, kot smo ga tu opisali, je potrebno videti predvsem v filogenetski razsežnosti in tudi zgolj v okviru primarne funkcije socialne interakcije (strukturiranje okolja). V vsakdanjem življenju, ki se nam kaže predvsem na sekundarni ravni socialne interakcije (torej združevanje ljudi v skupine iz različnih praktičnih namenov), lahko posameznika in skupino seveda brez težav ločimo. Prav tako lahko večino medsebojnih stikov razumemo kot različne oblike socialne izmenjave, torej kot medsebojna pogajanja in barantanja. Verjetno lahko domnevamo, da je zelo težko priti do dinamike primarne ravni socialne interakcije in da je zdaj sploh ne razumemo kaj prida. Podobne težave imamo s kulturo socialnih sistemov (organizacijska kultura). Tudi v tem primeru se tako rekoč vsi avtorji strinjajo, da gre za zelo pomemben pojav, da pa osnovnih prepričanj in vrednot, ki naj bi sestavljali tovrstno kulturo, ne znamo niti zanesljivo teoretično utemeljiti, kaj šele zadovoljivo izmeriti (prim.: Trice, Beyer, 1993; Schneider, 1990). Avtorji se strinjajo, da je osrednji del kulture socialnega sistema prikrit in večji del sploh nezaveden, zato ni čudno, da ga ljudje ne znamo navesti, čeprav naj bi določal

prav osnove našega vedenja v socialnih sistemih.<sup>35</sup> Pri modelu, s katerim se strukturira okolje (strukturni model okolja), gre najverjetneje za isti pojav, le da imamo opraviti z veliko širšim socialnim prostorom, ki mu povrh vsega niti ne znamo jasno določiti meja. In če imamo težave že z razumevanjem in določanjem kulture neke ustanove, potem je razumljivo, kakšne težave imamo šele s tako obširno kategorijo, kot je npr. določena nacionalna kultura.

#### ZNAČILNOSTI PRIMARNE RAVNI SOCIALNE INTERAKCIJE

*Strukturni model okolja mora okolje osmisliti  
in določiti primernost vedenja v njem*

Ker nas tu zanimajo predvsem osnove socialne psihologije, ki jih ni mogoče razumeti brez ustrezne pojasnitve socialne motivacije, bomo poudarili le pomen njene primarne funkcije, katere cilj je strukturiranje okolja. Pričakujemo lahko, da bodo morali pojavi, ki sestavljajo strukturni model, opraviti predvsem dve funkciji: prva je osmišljanje (pojasnjevanje) okolja, druga pa določanje primernosti vedenja v njem. Funkciji morata biti seveda tesno povezani, tako da način osmislitve okolja sam po sebi že določa tudi primernost vedenja. Osmislitev okolja pomeni, da imamo na voljo "učinkovito strukturo, ki usklajuje posameznika in njegove cilje, motive ter potrebe z okoljem" (Fiske, 1993; 156). To v bistvu pomeni, da ima okolje za tega posameznika svojo strukturo, tako da se v njem lahko dobro znajde. Osmislitev okolja nam potemtakem pomeni njegovo kategorizacijo, določitev pomena posameznim kategorijam, ki skupaj sestavljajo strukturo in njihovo domnevno vzročno povezanost.<sup>36</sup>

*Socialna interakcija kot  
"socialna genetska baza"*

Povedali smo že, da je za oblikovanje strukturnega modela okolja kot nadomestila za biološko posredovano vedenjsko opremo odločilnega pomena človekov kakovostni

<sup>35</sup> Eden od problemov empiričnega raziskovanja kulture socialnih sistemov ta, da ljudje svojemu vedenju pripisujemo drugačne razloge, kot veljajo v resnici. Z drugimi besedami: ljudje formalno prisegamo na ene vrednote, medtem ko se v resnici, ne da bi se tega zavedali, ravnamo po drugih.

<sup>36</sup> Sem lahko uvrstimo seveda tudi Tajflov kategorizacijo, ki pomeni procese, s katerimi se okolje razdeli na kategorije: osebe, objekte in dogodke, ki so si z vidika ravnanja, namer ali naravnosti posameznika enaki oz. podobni. Po tem avtorju je kategorizacija pogoj "sine qua non tako za preživetje posameznika kot socialne skupine" (Tajfel, 1975; 347). Brez takega procesa v resnici "ne bi bilo adekvatnih reakcij na dražljaje iz okolja, niti na cilju usmerjenega ravnanja" (prav tam).

kognitivni aparat, ki s sposobnostjo simbolnega, abstraktnega mišljenja dobi svoj pravi smisel šele s socialno interakcijo. S komunikacijo je namreč mogoče povezati veliko posameznikov in njihove individualne zmogljivosti. To samo po sebi tudi zagotavlja možnost in celo nujnost skupinskega oblikovanja strukturnega modela okolja. Kot pravi Piaget, socialno okolje s tem dobi pomen "genetske baze" (Piaget, 1971; 368).

Kako si lahko socialno interakcijo predstavljamo kot socialno genetsko bazo? Njena dinamična zgradba verjetno ne more biti bistveno drugačna od biološke, saj je končno tam problem odnosa med posameznim in skupnim enak. Tudi tam je posameznikova vedenjska oprema zgolj ena od možnih konkretnih kombinacij, ki jih genetski material in biološki program omogočata oz. dovoljujeta pri razmnoževanju. Je samo ena od vseh možnosti ali ena prvina razreda, ki mu pripada. Kot tak seveda ne more biti noben posameznik popoln predstavnik svoje vrste in tudi ne nosilec biološke genetike sam po sebi. Z drugimi besedami, vsak posameznik predstavlja določeno, v vsaj minimalni meri enkratno kombinacijo od vseh možnih, nikakor pa ne vseh možnosti, ki obstajajo v populaciji. Obstank in razvoj vrste na ta način nista odvisna od nobenega posameznega člana, ki z drugimi sestavlja vrsto, čeprav vsak posameznik, ki ima potomce, pri tem sodeluje in potemtakem tudi vpliva. "Nosilec" genetike, s katero je določena vrsta biološko določena, ni v nobenem od posameznikov, ampak v njihovem mnoštvu in kombinacijah, ki jih to omogoča. Te kombinacije, brez katerih ni nadaljevanja vrste, zagotavljajo stabilnost pojavljanja glavnih značilnosti in določajo možno hitrost njihovega spreminjanja. Verjetnost, da bi se neka nova lastnost pojavila v večjem številu kombinacij, je omejena s časom, ki je potreben za kombinacije, se pravi z določenim številom generacij in s številom posameznikov, ki sodelujejo (izjema so lahko seveda različni sistematični dejavniki, kot npr. radioaktivno sevanje ali pa nagle podnebne spremembe). S tem je zagotovljena po eni strani stabilnost glavnih značilnosti neke vrste, po drugi pa tudi možnost sprememb, ki pa v normalnih razmerah načeloma ne morejo biti nikoli hitre. Bolj kot je fizično okolje določenim lastnostim naklonjeno, pogosteje se bodo pojavljale v kombinacijah in narobe.

V bistvu enak mehanizem lahko pričakujemo tudi na področju "socialne genetike". Tudi tukaj je sedež strukturiranega okolja v množtvu in ne v posameznikih. Ti predstavljajo posamezne različice osnovnega skupinskega modela, ki se v medsebojni interakciji prenaša, kombinira in spreminja. Eksistenčno nujna vedenjska oprema ima zato svoj sedež v skupini in ne v posamezniku. In prav v tem pomenu bi kazalo

razumeti različne strukturne modele okolja kot nadosebne. Vsak posameznik seveda ima svojo individualno različico skupinskega konstrukta, ki pa je le ena od možnih kombinacij in je prvina razreda, ki ga imenujemo "socialna resničnost določenega kulturnega prostora". Socialna interakcija pa je tista, ki prostor povezuje in omogoča procese oblikovanja, vzdrževanja, spreminjanja in s tem seveda tudi prenašanja. To je njena bistvena funkcija.

*Vsak socialni stik je na neki način  
povezan s strukturnim modelom okolja*

K izpolnjevanju te funkcije pripomore vsak socialni stik, bodisi posreden bodisi neposreden, dvo- ali enosmeren, namišljen ali resničen. Če ne drugače, je vsak socialni stik pomemben v tem pomenu, da utrjuje, torej potrjuje določeno vedenje, način komunikacije, mišljenja, vedenja, čutenja, izražanja ipd. Vsi socialni stiki in sicer brez izjeme, imajo tako svoj skupni imenovalec, svojo skupno funkcijo, to je oblikovanje, vzdrževanje, spreminjanje in prenašanje strukturnega modela okolja (vzdrževanje socialne resničnosti). Rekli smo že, da bomo ta del socialne interakcije, ki je eksistenčno brezpogojno nujen, imenovali primarna socialna interakcija.

*Strukturni model okolja lahko nastane  
le v razmeroma zaprtem socialnem prostoru*

Logično lahko domnevamo, da lahko tak model nastane le v vsaj delno zaprtem socialnem prostoru, sestavljenim iz določenega števila bolj ali manj stalno navzočih posameznikov, ki s svojo dejavnostjo in reaktivnostjo, povezani s komunikacijo, "zapirajo" socialni sistem tako, da se model znotraj njega lahko sploh oblikuje. Vedenje vsakega posameznika ima za skupinski model pomen povratne informacije le, če je socialni prostor omejen. V bistvu gre torej za isti mehanizem, kakršnega Piaget omenja pri posameznem osebk. Avtoregulacijski sklop, ki uravnava in nadzira izmenjavo z okoljem, mora biti razmeroma zaprt, torej sam v sebi sklenjen, da lahko zagotovi eksistenco. Z drugimi besedami, organizem mora dobiti povratne informacije o učinku svojega vedenja, da lahko na tej osnovi sploh pride do potrebnih popravkov, ki šele omogočajo sprotno prilagajanje osebk okolju. Védenski del avtoregulacijskega sklopa mora biti po Piagetu enako uravnotežen kot ves mehanizem. Pri človeku to velja za logično matematične strukture in njihove produkte. Njihova uravnoteženost pa seveda ni možna, če niso same v sebi sklenjene,

torej tako povezane v celoto, da vsak del vpliva na vse druge. Ker gre pri človeku za tipične skupinske, to je socialne produkte, katerih nosilec ni posameznik ampak socialni prostor, mora biti torej tudi ta razmeroma zaprt. Iz tega izhaja, da je socialna interakcija v vseh oblikah vzdrževanja določenega strukturnega modela funkcionalna le, če je krožna, t. j. sklenjena sama v sebi. To pomeni, da človek ne more živeti v neomejeno velikih sistemih oz. da vsak velik sistem vedno razpade na manjše, ki imajo svoje posebnosti. Največja možna skupina je verjetno "kultura", ki predstavlja relativno dobro zaprt sistem (jezik, vera, vrednotni sistemi, stereotipi, običaji, navade ipd.). V tem bi lahko videli eno od osnov nujnega socialnega razslojevanja, katerega posledica je nastajanje socialnih (pod)sistemov, ki so funkcionalno primerni za oblikovanje in vzdrževanje posebnih strukturnih modelov okolja. Zdi se, da se to zelo dobro povezuje s Tajfel – Turnerjevo teorijo socialne identitete v medkupinskem vedenju (primerjaj: Tajfel, Turner, 1986). Osnova posameznikove identifikacije, ki sama po sebi pomeni razosebljenje, so po tej teoriji ravno socialne norme in podobne značilnosti določene skupine oz. njena socialna resničnost.

#### *Lastnosti strukturnega modela okolja*

Iz vsega tega, zlasti seveda iz treh osnovnih Piagetovih trditev, lahko logično izpeljemo nekaj ugotovitev, ki morajo veljati za strukturni model okolja.

1. Strukturni model okolja lahko nastane, se ohranja in spreminja samo v skupini (socialnem sistemu). Zato je njegov nosilec skupina in ga v tem pomenu razumemo kot nadosebni pojav.
1. Osnovna funkcija strukturnega modela okolja je strukturiranje okolja, tako da je posamezniku v njem omogočeno vedenje, s katerim se vzdržuje eksistenca. Model kot vedenjski repertoar v tem pomenu zadovoljuje osnovno potrebo po varnosti, ker omogoča predvidevanje, načrtovanje, torej potreben nadzor nad izmenjavo z okoljem.
1. Da bi model lahko izpolnil svojo funkcijo, mora vsebovati dva sklopa informacij. Prvega predstavlja kategorizacija okolja, ki jo razumemo kot njegovo osmislitev, se pravi značilno povezanost diferenciranih prvin. Funkcija drugega sklopa je oblikovanje vedenja in predstavlja vedenjsko regulacijo. Oboje zaradi nadosebnosti zahteva zadostno interindividualno skladnost.

1. Modeli so lahko po vsebini zelo različni. V okviru, ki ga predstavlja fizična resničnost sama po sebi, so možne različne osmislitve in različno vedenje.<sup>37</sup> Gledano funkcionalno, z vidika primarne socialne interakcije, med "primitivnimi" in "znanstvenimi" modeli ni razlike.
1. Iz splošnih zakonitosti, ki veljajo za vedenjski repertoar po Piagetu, in tudi iz prejšnje točke izhaja, da so obravnavani modeli spremenljivi.
1. Strukturni model okolja, brez katerega v okolju ni možna učinkovita orientacija (t. j. eksistenca), mora biti ob spremenljivosti tudi vsaj razmeroma stabilen, saj članom sistema sicer ne more zagotoviti potrebne varnosti.
1. Stabilnost ne more biti zagotovljena z objektivno določljivo referenčno točko. Ta je lahko samo v socialni interakciji kot nosilcu modela. Osnova stabilnosti je tako lahko le v socialnem soglasju in vsaj delni internaliziranosti. Na tem temelji tudi interindividualna skladnost.
1. Ker je referenčna točka za preverjanje strukturnega modela (socialne resničnosti) v socialnem soglasju in ni objektivno določljiva, je model trajno ogrožen, mesebojno primerjanje pa nujno (v tem lahko vidimo osnovo za človekovo "temeljno anksioznost").
1. Vsak posameznik je vezan na strukturni model okolja s svojim motivacijskim aparatom. Zaradi tega se večina v določenem okolju trajno in spontano odziva na vse, kar je neposredno povezano z modelom (socialno resničnostjo).
1. Odkloni pomenijo ogrožanje resničnosti, ker je ta utemeljena in zavarovana zgolj s socialnim soglasjem. Zato se nanje spontano odziva večina članov.
1. Ker noben socialni sistem ni enoten, ker je torej vedno sestavljen iz več podsistemov, je vsak posameznik nujno prerez oz. kombinacija določenih podsistemov (multiplo članstvo). Vsak posameznik zaradi biološke enkratnosti in tudi zaradi nujno posebne zgodnje socializacije v določenem socialnem prostoru predstavlja nekoliko drugačno kombinacijo vseh možnih prvin strukturnega modela okolja. S tem so trajno zagotovljene vedno nove individualne kombinacije, med katerimi se nujno pojavljajo tudi take, ki imajo za skupni strukturni model okolja pomen inovacije.
1. Ker so logično matematične strukture osnova socialno oblikovanega vedenjskega repertoarja, mora ta po svoji zgradbi biti prav tako uravnotežen, zaprt in s tem reverzibilen. To pomeni, da morajo biti različne prvine, ki

<sup>37</sup> Dobra ilustracija za to je socialni konstrukcionizem (npr. knjiga The social construction of the person, ki sta jo uredila Gergen in Davis (1985))

sestavljajo strukturni model okolja, na kognitivni<sup>38</sup> ravni med seboj usklajene. [ele po tem so omogočena predvidevanja, sklepanje, razumevanje ipd., skratka učinkovito oblikovanje vedenja. Konflikt med prvinami strukturnega modela ogroža posameznikovo funkcioniranje, ker ogroža resničnost, v kateri poteka življenje. Tu lahko vidimo osnovo za Festingerjeve kognitivne disonance.

1. Kot na individualni ravni morajo tudi na skupinski obstajati procesi, katerih funkcija je vzdrževanje zgoraj predvidenih mehanizmov. Z njimi se na osnovi splošnega strukturnega modela okolja trajno usklajujejo vse individualne posebnosti. Ravnotežje v njem mora biti vzdrževano z ustreznimi avtoregulativnimi procesi. Ker strukturni model okolja predstavlja resničnost zunaj katere življenje ni možno, morajo biti ti procesi samodejni in trajni.
1. Uravnoteženost (ekvilibriranost) strukturnega modela okolja je mogoče doseči samo v razmeroma zaprtem socialnem prostoru, ki omogoča vzratno povezavo vseh procesov v enotno dinamično celoto. Socialni prostori s specifičnimi strukturnimi modeli okolja (s posebno socialno resničnostjo) morajo biti zaradi tega vsaj razmeroma zaprti. Največji tovrstni socialni sistem utegne biti kultura.
1. Socialnopsihološki pojavi, ki jih je mogoče prepoznati kot sestavine modela strukturiranja okolja, predstavljajo zaradi svoje eksistenčne pomembnosti temelj vseh socialnopsiholoških pojavov.

*Socialnopsihološki pojavi, ki imajo enake lastnosti kot strukturni model okolja, so temelj človekovega socialnega življenja*

Glavne značilnosti strukturnega modela okolja so potemtakem relativna stabilnost, podkrepjena s socialnim soglasjem, nadindividualnost in samodejna dinamika, s katero se vzdržuje. Te lastnosti smo izpeljali iz treh Piagetovih predpostavk, na katerih temelji njegov model odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, s katerim je utemeljena človekova eksistenčna odvisnost od socialnega okolja. Prav te lastnosti so v socialnopsihološki literaturi pripisane pojavom, kot so: socialne vrednote, socialne norme, socialna resničnost, socialne predstave in še nekatere. Tovrstne pojave lahko torej štejejo za posamezne dele strukturnega modela okolja, ki morajo biti, tako kot model sam, za človekovo eksistenco bistvenega pomena, ker namesto manjkajoče biološke vedenjske opreme omogočajo eksistenčno potrebno

<sup>38</sup> Skladno s Codolom razumemo kognicije v širšem pomenu, kot "vse aktivnosti, s katerimi mentalni aparat klasificira informacije v ustrezne vedenjske kategorije" (J. P. Codol, 1984, 240).

orientacijo v okolju. Taka ugotovitev za socialno psihologijo pravzaprav ni nova, saj so socialnopsihološkimi pojavom z naštetimi lastnostmi strukturnega modela okolja običajno pripisane funkcije, kot npr. strukturiranje okolja, zmanjševanje anksioznosti, zagotavljanje osnovne varnosti, omogočanje komunikacije in identitete ipd. Vse te funkcije so take, da lahko te pojave štejemo za eksistenčno pomembne. Sicer bi namreč lahko rekli, da človek lahko živi v nestrukturiranem okolju, da lahko prenaša anksioznost, da ne potrebuje osnovne varnosti, socialne identitete ipd. Pomembnost naštetih pojavov je v literaturi torej znana, ni pa utemeljena. Tako ne izvemo, zakaj sta strukturiranje okolja ali pa osnovna varnost tako pomembni kategoriji.

Uporaba Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi v socialno psihologijo pravzaprav ne prinaša nič posebej novega, če imamo pred očmi značilnosti osnovnih socialnopsiholoških pojavov. Njihov pomen je bolj ali manj dobro znan. Pač pa ta model pomaga razkriti skrivnost človekove socialnosti, predvsem eksistenčno pomembnost socialnega okolja za posameznika. Na tej osnovi lahko funkcijo naštetih pojavov vidimo seveda v bolj jasni luči in predvsem lahko utemeljimo, zakaj so socialnopsihološki pojavi z enakimi lastnostmi, kot jih ima strukturni model okolja, za človekovo socialno življenje temeljnega pomena in zakaj so enakega pomena tudi vsi procesi, s katerimi se vzdržujejo ti pojavi.

V nadaljevanju bomo obravnavali predvsem dve osnovni področji socialne psihologije. Najprej bomo govorili o socialnih normah, ki so tipičen predstavnik pojavov, ki sestavljajo strukturni model okolja. Primernejše bi bile sicer socialne vrednote (kot skupinski pojav), vendar so te v socialni psihologiji začudo izredno slabo obdelane. Drugo področje, ki ga bomo obravnavali, pa bo socialno vplivanje, pri čemer nas bodo zanimale predvsem tiste oblike, ki so vezane na samodejno dinamiko vzdrževanja strukturnega modela okolja, torej na primarno raven socialne interakcije.

## 5. N O R M E

### UVOD

Kar je Berkowitz ugotovil za socialno motivacijo, namreč da bi težko našli dva tako nejasna pojma, kot sta "socialno"<sup>39</sup> in "motivacija", prav gotovo velja v polni meri tudi za socialno normo. Težko bi našli dva avtorja, ki ta pojem razumeta popolnoma enako. Težave se

<sup>39</sup> O tem, da je pojem 'socialno' nejasen tudi še danes, piše npr. Moscovici (1990).

začnejo že kar pri poimenovanju pojava. Različni avtorji tako govorijo o socialnih normah (Sherif, 1936; Turner, 1991), le o normah (Thibaut, Kelley, 1959), skupinskih normah (Rot, 1983 b; Krech, Crutchfield, Ballachey 1972), skupinskih standardih (Cartwright, Zander, 1968) ali pa o pravilih (Howit in sod., 1989) in socialnih pravilih (Asch, 1952). Socialna norma največkrat pomeni vedenjsko pravilo makrosocialne ravni in se jo v tem pomenu praviloma razume kot sestavni del kulture. Za male skupine pa so bolj v uporabi izrazi kot skupinska norma ali skupinski standard, čeprav se tudi tega ločevanja ne držijo prav vsi avtorji.<sup>40</sup>

Kljub izraznim in tudi drugim nejasnostim, o katerih bomo govorili pozneje, pa skoraj ne najdemo avtorja, ki (socialnih) norm ne bi tako ali drugače omenjal kot enega od najpomembnejših pojavov v socialni psihologiji. Med starejšimi avtorji je bil Sherif tisti, ki je oblikovanje socialne norme razumel kot osrednji problem raziskovanja nastajajoče socialne psihologije (Sherif, 1967). V današnjem času pa npr. Turner misli, da bi utegnila biti norma ključni pojem za razumevanje socialnega vplivanja, pri čemer ugotavlja, da o tem pojavu še nimamo jasne znanstvene teorije (Turner, 1991, 2). Približno enakega mnenja je Giovanna Petrillo, ki tudi misli, da je socialna psihologija socialno normo preveč zanemarila, tako da se bo morala z njo v prihodnje bolj temeljito ukvarjati (Petrillo, 1994, 222).

Norma se med različnimi oblikami socialnega vplivanja najbolj povezuje s konformiranjem, saj skoraj ni avtorja, ki ne bi neposredno povezoval teh dveh pojmov: konformnost posameznika praviloma vedno pomeni skladnost z določeno skupinsko normo. Poleg tega se (socialno) normo bolj ali manj neposredno povezuje tudi s pojavi, kot so npr.: socialna percepcija, socialna atribucija, kognitivna disonanca, normativno vplivanje, socialno vplivanje, normalizacija, konformiranje, inovacija, in še posebej s socialno resničnostjo.

Po vsem tem sodeč, bi morala biti socialna norma v resnici eden od temeljnih socialnopsiholoških pojavov, zato je resnično nenavadno, da o njej nimamo celostnega teoretičnega modela. Težko si je razložiti, zakaj je tako. Prvi razlog je gotovo zapletenost pojava samega. Eksperimentalno preučevanje socialnih norm v laboratoriju, kot so to poskušali Sherif in še nekateri avtorji za njim, se zdi problematično. Njihovo preučevanje v resničnih življenjskih situacijah pa je izredno oteženo, če ne z drugim, že z dejstvom, da se norme pojavljajo v tako bogatih kombinacijah z različnimi drugimi dejavniki, da jih

<sup>40</sup> Težava je npr. ta, da se poleg socialnih tudi skupinske norme rado povezuje tako s socialno resničnostjo kot tudi s strukturiranjem okolja, čeprav oboje spada bolj na makro- kot pa mikrosocialno raven. Tu bomo uporabljali pojem (socialna) norma v primerih, pri katerih gre za splošna vedenjska pravila, veljavna v širšem socialnem prostoru. Kadar bo govor o pravilih, ki so specifična in ki veljajo le v manjših skupinah, bomo uporabili izraz skupinska norma.

preprosto nismo sposobni imeti pod zadostnim nadzorom. Dodatno oteževalno okoliščino pri tem predstavlja pomanjkanje diferencialnih definicij med socialno normo in sorodnimi pojavi, kot so npr. socialne vrednote na eni in prepričanja na drugi strani. Končno tudi ne znamo potegniti jasne črte med socialnimi in skupinskimi normami.

Drugi razlog za to, da nimamo jasnega teoretičnega modela socialne norme, pa je verjetno ta, da ni pojasnjena njena motivacijska osnova. Ker ne vemo natančno, zakaj in v kolikšni meri je človek odvisen od svojega socialnega okolja, posledično tudi ne moremo vedeti, kakšna je potemtakem resnična funkcija socialnih norm. Tudi tu smo na istem kot pri socialni motivaciji: dejansko vsi avtorji opažajo in poudarjajo velik pomen socialnih norm za človekovo socialno vedenje, ne utemeljujejo pa v zadostni meri, kje so razlogi za to.

Kljub vsem zadregam in pomanjkljivostim, ki so povezane z normami, bomo ta pojav vseeno obravnavali bolj natančno. Razlog za to je predvsem potreba, da si pogloblje ogledamo enega od socialnopsiholoških pojavov, ki sestavlja strukturni model okolja oz. ki spada v socialno resničnost. Norme so brez dvoma eden od takih pojavov, saj so lastnosti, ki so jim največkrat pripisane, enake lastnostim strukturnega modela okolja, kot smo jih izpeljali iz Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi. Norme so običajno nadosebne, relativno stabilne, podprte s socialnim soglasjem in prostovoljno sprejete. Bolj primerna ilustracija za strukturni model okolja bi verjetno bile socialne vrednote, vendar so te na žalost v socialni psihologiji obdelane še precej slabše kot socialne norme. Ker nimamo enotne teorije o tem pojavu, ga pa avtorji razumejo precej različno, bomo na začetku naredili pregled najbolj značilnih pogledov nanj.

## DEFINICIJE SOCIALNIH NORM

### **Muzafer Sherif (1967)**

*Socialne norme so v ospredju  
zanimanja socialne psihologije*

Med avtorji, ki so se prvi začeli ukvarjati s problemom socialne norme in ki so v njej videli enega od osrednjih problemov socialne psihologije, je na prvem mestu gotovo Muzafer Sherif. Uvod v poglavje o oblikovanju socialnih norm začenja takole:

"V konkretni življenjski situaciji najdemo norme povsod, kjer naletimo na organizirano družbo, tako primitivno kot bolj razvito .... Za specifične primere 'socialnih norm' bomo šteli navade, tradicije, standarde, pravila, vrednote, modo in vse druge kriterije za vedenje, ki so standardizirani z interakcijo posameznikov ... Te norme služijo kot osrednje orientacijske točke v izkušnjah posameznika in so vodilo za njegovo dejavnost. Ni nujno, da bi bila potreba po teh točkah zavestna, norma pogosto učinkuje brez tega" (Sherif, 1967, 136).<sup>41</sup>

Uravnoteženi sistem norm pomeni po avtorju stabilnost socialnega sistema, ki pa mora biti občasno nujno omajana, kar sproži procese, ki na koncu spet pripeljejo do "oblikovanja in pojava stabilnih setov norm, ki imajo pomen standardov" (prav tam, str. 137). Norme niso povsem točno določeno vedenje in tudi ne pomenijo povprečnega vedenja. Norma tako

"ne označuje zgolj pričakovanega vedenja, pač pa določen obseg sprejemljivega vedenja, ki je omejen z odstopajočimi dejanji. Obseg sprejemljivega vedenja se spreminja in je v obratnem razmerju s pomembnostjo norme za skupinsko identiteto, integriteto in njenimi glavnimi cilji" (prav tam, str. 379).

To pomeni, da bolj kot je norma pomembna, bolj jasno je določena in manjša so dovoljena odstopanja.

*Socialne norme  
spadajo v sociologijo*

Sherif razume socialne norme torej zelo široko, kot serijo različnih splošno sprejetih standardov od navad pa do tradicije, ki določajo vedenje v danem kulturno socialnem prostoru. Socialna norma je po Sherifu pojav makrosocialne ravni in spada v sociologijo:

"Socialna norma je sociološki koncept, ki označuje pričakovano ali celo idealno obliko vedenja, na katero lahko sklepamo po podobnostih v vedenju članov skupine in v njihovih reakcijah na odklone" (Sherif citira Freedmana in sod., prav tam, str. 60).

Tudi normativni sistem za Sherifa ni psihološki pojav, čeprav brez dvoma bistveno določa človekovo vedenje (prav tam, str. 57) in je skupaj z vrednotami del nematerialne kulture (prav tam, str. 59). V individualni psihologiji socialno normo nadomešča socialno stališče, ki naj bi se oblikovalo z 'internalizacijo' ali 'interiorizacijo' socialne norme (prav tam, str. 60).

*Socialna norma ima korenine  
v individualni psihologiji*

<sup>41</sup> Ta del teksta predstavlja ponatis članka, ki je bil objavljen leta 1936 (M. Sherif: The Psychology of Social Norms, Harper and Brothers, 1936)!

Sherifovo razumevanje norm se zdi nekoliko nenavadno. Popolnoma jasno namreč zapiše, da je osnovna raziskovalna naloga socialne psihologije pojasniti proces nastajanja norm, medtem ko naj bi norma sama po sebi spadala v sociologijo. To se zdi čudno tudi zato, ker individualne in kolektivne ravni, vsaj s stališča psihologije, ne ločuje tako ostro kot npr. Durkheim. Pravi namreč, da

"ni dveh vrst psihologije, od katerih bi se ena ukvarjala le z individualnimi procesi in druga s kolektivnimi. Psihologija oblikovanja socialnih norm, kot produkta interakcije med posamezniki, ima svoj temelj v osnovni psihologiji posameznika in ta je enaka v vseh kulturah" (prav tam, str. 60).

Norme se namreč oblikujejo takrat, ko se človek znajde v situaciji, za katero nima na razpolago jasnih vedenjskih pravil. Interakcija posameznikov, ki so se znašli v takem položaju, je tista, ki oblikuje nove norme, in ta osnovna psihološka zakonitost je po Sherifu enaka v vseh kulturah. Ob takem razumevanju nastajanja norm zveni ugotovitev, da se naj psihologija ne ukvarja s pojavi makrosocialne ravni, češ da človekovi izdelki na njej zaživijo svoje življenje in kot taki zato spadajo v okvir preučevanja drugih strok, nekoliko nenavadno.

*Ali so socialne norem odvisne od socialnega soglasja*

V Sherifovi definiciji socialne norme je vredna pozornosti trditev, da so norme "standardizirane z interakcijo posameznikov". Ali to pomeni, da s socialno normo razume le tista vedenjska pravila, ki so podprta s socialnim soglasjem? Razlikovanje pravil s socialnim soglasjem in brez njega ni nepomembno, saj v skupinah lahko srečamo obe vrsti pravil, ki pa imata drugačne sociodinamske značilnosti. Pravila brez konsenza so lahko npr. ukazi avtoritete ali pa odredbe različnih institucij, ki pa jih je brez konsenzualne podpore praviloma mogoče uveljaviti le s tako ali drugačno obliko prisile. Sherif o tem ne govori izrecno, lahko pa posredno sklepamo, da med norme uvršča le tista vedenjska pravila, ki imajo konsenz, ker postavlja pogoj, da so standardizirana z interakcijo. Vendar pa na drugih mestih najdemo tudi formulacije, ki s tem niso skladne, tako da tak sklep, čeprav se zdi logičen, ni prav zanesljiv.

**Solomon Asch (1952)**

*Asch govori o pravilih, ne o normah*

Med starejšimi avtorji je v zvezi z normami zanimiv tudi Solomon Asch (1952). Nekaj posebnega je že zaradi strokovnega izrazja. V tekstu svoje Socialne psihologije iz leta 1952

namreč ne govori o normah, pač pa o pravilih (rules), čeprav omenja tudi norme, vendar le v pregledu pojmov na koncu knjige. Glede na to, kako pravila razume in opisuje, bi lahko sklepali, da predstavljajo morda nadredni pojem, ki vključuje tudi norme, vendar o tem eksplicitno ne piše. Na možnost, da so pravila nadredna kategorija, lahko sklepamo po tem, kako jih avtor deli. Asch namreč loči pravila glede na to, kdo jih postavlja: večina ali pa neki drug posameznik. Pri drugih avtorjih ne srečamo take delitve. Običajno norme razumemo kot tista vedenjska pravila, ki se jih drži večina članov. Norma praviloma nikoli ne pomeni posameznikove zahteve, ki jo postavlja drugemu posamezniku ali skupini. Če avtor torej misli na vsakišna pravila, ki urejajo medsebojne odnose, se zdi uporaba "pravila" namesto "norme" kar ustrežna. Ni pa jasno, zakaj so pravila v pregledu pojmov na koncu knjige označena kot norme.

#### *Funkcija pravil je preprečevanje kaosa*

Asch vidi osnovo za nastajanje pravil v uresničevanju človekovih interesov:

“Dejstvo je, da imajo človeška bitja interese, ki so lahko med seboj v harmoniji ali pa si nasprotujejo. Prav tako človek tudi druge ljudi prepoznava kot nosilce določenih interesov” (Asch, 1952, 350).

Da bi se te interese lahko zadovoljilo, je potrebno doseči ustrezno medsebojno skladnost. To zagotavljajo pravila. Brez njih bi vladal kaos, do katerega bi prišlo, ker je vsak posameznik izvor intenzivne, spreminjajoče se energije (prav tam). Če bi se ta energija sproščala spontano (ne glede na druge ljudi ali zgolj pod vplivom trenutne situacije), bi seveda prišlo do zmede. Funkcija pravil je torej vzpostavljanje osnovnega reda, omogočanje predvidevanja (prav tam) oziroma usklajevanje različnih posameznikov (prav tam, str. 351).

#### *Pravila vedno pomenijo omejevanje*

Po Aschu pravila z vidika posameznika vedno pomenijo omejevanje in sicer z različno intenziteto (prav tam, str. 352). Iz tega izhaja, da posamezniki sledijo pravilom predvsem iz strahu pred posledicami njihovih kršitev. Toda to vendarle ne pomeni, da bi bilo mogoče pravila izenačevati s prisilo. Asch v zvezi s tem poudarja, da strah očitno ne more biti bistvenega pomena prav pri vseh pravilih, saj ni na razpolago toliko policije, da bi jih lahko vzdrževala. Večina se drži vsaj nekaterih pravil sama od sebe, ker obstaja soglasje, da se je pravil pač potrebno držati.

"Malo je ljudi, ki bi se čutili ogrožene v svoji svobodi, ko morajo poslati otroke na cepljenje ali v šolo. Če je socialni red usklajen z lastnimi potrebami in cilji, potem so pravila resnično naša. Samo takrat, ko se socialni red obrne proti našim interesom, dobijo pravila pomen pritiska in nasilja" (prav tam, str. 352).

Pravilo torej vedno pomeni omejevanje, toda če je v skladu z lastnimi interesi, potem ga posameznik vendarle ne doživlja kot takega. Seveda pa so to, kot pravi Asch, le najbolj splošne lastnosti pravil in se je treba zavedati, da so v resnici pravila lahko zelo različna in pestra.

Aschevo razumevanje pravil (in vsaj deloma zagotovo tudi norm, kot jih razumejo drugi avtorji) je zelo podobno Freudovim pogledom na človekovo socialnost. Moscovici, ko govori o psihologiji množice, povzema po Freudu, da sta stabilnosti institucij najbolj nevarni dve osnovni človekovi antisocialni tendenci: narcisizem in težnja po neposrednem zadovoljevanju (Moscovici, 1985 b, 247). Vsako pravilo, ki določa socialno vedenje in brez katerega ni stabilnega socialnega okolja, je zato v svojem bistvu vedno, vsaj v določenem obsegu, omejevanje izpolnjevanja posameznikov želja in potreb. Vendar pa so človeku istočasno tudi koristna in potrebna, ker šele omogočajo življenje v skupnosti. Zdi se, da je Asch pravila razume prav na ta način.

Tako gledanje je v osnovi biologistično, vendar pa ni v nasprotju s Piagetovim modelom odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi. To, kar smo izpeljali iz Piageta, se nanaša zgolj na nadomeščanje pomanjkljive biološke opreme, katere glavna funkcija je strukturiranje okolja. To pa seveda ne izključuje preostalih biološko utemeljenih impulzov, ki jih po Freudu navaja Moscovici. Ascheva pravila torej ne strukturirajo okolja, pač pa v resnici preprečujejo zmedo, do katere bi prišlo, če bi posamezniki sledili zgolj svojim osebnim impulzom. Aschevo izhodišče je implicitno postavljen osnovni konflikt med posamezniki v interakciji, do katerega prihaja zaradi izključujočih se individualnih potreb. Prav zato je vsako pravilo v svojem bistvu, tudi takrat, ko je sprejeto, še vedno omejevanje in potemtakem tudi nasilje. To pa ne more držati za tisti del vedenjskih pravil, katerih funkcija je eksistenčno pomembno strukturiranje okolja. Zato lahko sklepamo, da Ascheva pravila ne pomenijo strukturiranja okolja.

#### **John W. Thibaut in Harold H. Kelley (1959)**

Med avtorje, ki so se največ ukvarjali s problemom norm, gotovo spadata Thibaut in Kelley. V svoji knjigi *The Social Psychology of Groups* (1959) poskušata oblikovati splošni teoretični model socialne psihologije in pri tem igra norma pomembno vlogo.

### *Definicija norme*

Za Thibauta in Kelleyja so

norme v prvi vrsti pravila o vedenju. Vsaki osebi povedo, kaj se od nje v določenih situacijah zahteva. ... Norme so tudi stabilne, tako da posameznik ve, ne le kaj se od njega pričakuje danes, ampak tudi kaj se bo od njega pričakovalo jutri. Dalje, norme temeljijo na soglasju ali konsenzu, ki reducira nujnost stalnega nadzora, pri čemer je odgovornost za nadziranje širše razdeljena. Krepitev norm pogosto vključuje sklicevanje na neosebne vrednote ali na druge nadosebne dejavnike, s čimer se zmanjša odpor, do katerega bi prišlo, če bi podrejanje imelo pomen vdaje močnejši osebi. Te vrednote imajo v skupini pogosto splošno podporo. Njihovo izpolnjevanje zato članom prinaša neke vrste nagrajevanja, potreba po zunanjem nadzoru pa se zmanjša" (prav tam, str. 134–5, poudarki so v izvorniku).

### *Norme temeljijo na prostovoljnosti*

Thibaut ni Kelley (1959) opozarjata, da ima izraz norma v literaturi različne pomene. Ob tem se jima zdi potrebno poudariti, da bi morala biti ena od osnovnih lastnosti norm njihova prostovoljnost:

Norma je vedenjsko pravilo, ki je sprejeto vsaj do neke mere s strani obeh članov diade. Pravila,<sup>42</sup> ki ga postavlja eden od članov in ga poskuša vsiliti drugemu, ta pa se upira, ne moremo imenovati norma, vsaj ne v diadnem odnosu. V velikih skupinah po drugi strani ni nujno, da bi pravilo sprejemali prav vsi člani. Zadostuje sprejetost s strani primerne večine" (Thibaut, Kelley, 1959, 129).<sup>43</sup>

### *Kako norme nastanejo*

Izhodišče razlage, kako nastajajo norme, je za Thibauta in Kelleyja preprosto: posameznik brez povezovanja in sodelovanja z drugimi ljudmi ne more obstajati, saj lahko le na ta način ustrezno zadovolji svoje osnovne potrebe. V interakcijo nas torej žene lastna motivacija oz. medsebojna odvisnost. Tisto, kar iščemo pri drugih ljudeh in kar zadovoljuje naše potrebe, so določene oblike njihovega vedenja: lahko nam naredijo različne usluge, nam kaj podarijo, nas poslušajo, sodelujejo z nami, nam pomagajo, svetujejo ipd. Seveda pa tudi sami premoremo zbirko različnih vedenjskih oblik, ki so lahko zanimive za druge. Lahko bi rekli, da ima vsak človek svojo zbirko vedenjskih oblik, ki so za druge ljudi bolj ali manj privlačne in ki je z

<sup>42</sup> Avtorja na tem mestu uporabita izraz "rule" in ne "norma".

<sup>43</sup> Avtorja ne navajata točnega razmerja. Večina naj bi bila primerna, v izvorniku "sizable number".

njimi mogoče trgovati. Osnovni cilj je zadovoljitev lastnih potreb, česar pa ni mogoče narediti, če partnerju obenem ne ponudimo česa, kar je dovolj zanimivo zanj oz. njegove potrebe. V diadnem odnosu, ki se šele vzpostavlja, se tako najdeta posameznika, vsak s svojimi potrebami in vsak s svojim vedenjskim repertoarjem. Da bi svoje potrebe čim bolj zadovoljila, morata ugotoviti, če sta njuna vedenjska repertoarja dovolj skladna. To ni enostavno, saj posamezne vedenjske oblike, ki jih ponuja ena stran, za drugo niso vedno ugodne. Raznolikost vedenja, ki jo ima nekdo na razpolago, in neizpolnjene potrebe partnerja določijo skupaj stopnjo njegove moči, s katero v procesu socialne izmenjave nastopa. V vsakem primeru mora v odnos nekaj investirati, da bi iz njega nekaj tudi dobil. Med partnerjema tako pride do izmenjave (v okviru teorij socialne izmenjave se govori o "barantanju" ali "pogajanjih"), ki naj pripelje do optimalne kombinacije obeh vedenjskih repertoarjev. Ta proces imenujeta Thibaut in Kelley sinhronizacija.

Na začetku poteka vedenje obeh strani po načelu poskusov in napak. Med seboj se ocenjujeta, preverjata različne kombinacije in na ta način odkrivata, kateri vedenjski načini so združljivi in kateri ne, kateri izhodi so ugodni in kateri niso. S procesom raziskovanja, ki ni značilen zgolj za začetek oblikovanja odnosa, se partnerja približujeta najboljši možni kombinaciji. Če zadovoljive kombinacije ni ali če eden od partnerjev najde boljšo drugo možnost, po vsej verjetnosti ne bo prišlo do oblikovanja odnosa. Če odkrijeta tako kombinacijo, se pojavi težnja po njenem ponavljanju. Vedenje diade postane navada (se habitualizira) in norma je oblikovana.

*Norma je utrjena kombinacija  
dveh vedenjskih repertoarjev*

Norma za Thibauta in Kelleyja torej ni nič drugega kot utrjena vedenjska kombinacija dveh ljudi. Če težnja po ponavljanju obstaja na obeh straneh (ni potrebno, da bi bila verbalizirana), potem lahko govorimo o soglasju, kar to pomeni, da norma obstaja (prav tam, str. 128). Zunanjemu opazovalcu se to pokaže na naslednji način:

1. vedenje ima svoja pravila (se ponavlja na enak način);
1. če pride do kršenja pravil, se prizadeti sklicuje nanja in poskuša obnoviti njihovo veljavnost;
1. kršitelj vedenja verjetno čuti vsaj nekaj dolžnosti, da ravna skladno s soglasjem.

Po takem dogovoru se težnja po nadaljnjem raziskovanju novih možnih kombinacij zmanjša. [ele ponavljajoči neugodni izhod za enega ali oba partnerja pomeni zahtevo po spremembi.

Razumevanje norme se pri Thibautu in Kelleyju (1959) ujema z razumevanjem socialnega odnosa. Tudi o tem je namreč mogoče govoriti šele ob ponavljajoči se interakciji (prav tam, str. 120).

Norma je po Thibautu in Kelleyju torej "zamrznjena" kombinacija medsebojnega vplivanja, ki se je v preteklosti izkazala za učinkovito in ki se prenaša kot prototip vedenja za določene situacije. V ozadju so zelo praktični razlogi: stalno sprotno dogovarjanje bi zahtevalo ogromno časa, poleg tega pa se z večanjem števila udeležencev povečuje tudi možnost različnih zapletov. Zato je nujno, da norme postanejo kompleksne in da je na neki način zagotovljena tudi potrebna konformnost.

*Norma je nadomestilo za osebno vplivanje  
in ima pomen tretje osebe*

Usklajevanje vedenjskih repertoarjev je seveda oblika socialnega vplivanja. Skladno s teorijami socialne izmenjave vsaka od pogajalskih strani poskuša na osnovi moči, ki jo ima na razpolago, čim bolj povečati svoje ugodnosti ob čim manjših stroških. Oblikovana norma je po Thibautu in Kelleyju v bistvu soglasje glede medsebojnega razmerja moči. Ko je enkrat doseženo, se pogajanja končajo in obe strani sta dolžni upoštevati sprejeto pravilo, ki dobi pomen tretje osebe (Thibaut, Kelley, 1959, 129). Norma postane neosebna kategorija ali nadosebni dejavnik (prav tam, str. 134). Prizadeta stran ob kršitvah dogovora ne začenja novih pogajanj, pač pa se sklicuje na normo, ki v tem pomenu nadomesti medsebojno vplivanje. Medsebojno vzpodbujanje k upoštevanju norme se opravičuje prej s sklicevanjem na nadosebne vrednote ("Naredi to za skupino" ali "Naredi tako, ker je tako prav"), kot pa na osebne interese ("Naredi to zaradi mene" ali "Če boš ustregel ti meni, bom tudi jaz tebi") (prav tam, str. 129).

*Norme se tudi prenašajo*

Norme pa ne nastajajo zgolj v diadnih odnosih, pač pa se tudi prenašajo tako iz diade v diado (Thibaut, Kelley, 1959, 140) kot tudi v druge skupine in seveda na nove generacije. Norma, ki nastane znotraj diadnega odnosa, šele sčasoma dobi pomen "tretje osebe" ali nadosebne kategorije, če se prenaša na nove generacije, pa ima tak pomen že od vsega začetka. Predstavlja objektivno danost, ki se ji je potrebno podrediti. Prenajanje norm je potrebno že zaradi ekonomičnosti, da pogajanj ni potrebno začeti vedno znova od začetka. S prevzemanjem že oblikovanih in preverjeno učinkovitih pravil se družba izogne možnim napakam, ki bi lahko nastale pri njihovem ponovnem nastajanju. Njihovo prenašanje na nove

generacije po Thibautu in Kelleyu zagotavlja tudi stabilnost socialnega prostora, čeprav po drugi strani lahko pomeni tudi togost tako vsebine kot stila odnosa (prav tam, str. 61).

*Norme so tesno povezane s konformiranjem*

Tako kot večina avtorjev tudi Thibaut in Kelley norme tesno povezujeta s konformiranjem, ki zagotavlja ravnanje, skladno z normami:

"Norme obstajajo takrat, ko obstaja: (1) soglasje ali konsenz glede tega, kako se naj oz. kako se člani skupine ne smejo vesti, in (2) ko obstajajo socialni procesi, ki zagotavljajo s tem skladno ravnanje" (prav tam, str. 239).

Avtorja predvidevata tri vrste procesov, s pomočjo katerih se posameznika konformira. Prvi predstavlja oblikovanje pravila, drugi zagotavlja nadzor nad posameznikovim vedenjem, tretji pa pomeni kaznovanje za odklone (prav tam, str. 240–241).

***Značilnosti Thibautovega in Kelleyjevega pristopa k razumevanju norm***

*Norma pomeni razrešitev konfliktna situacije.*

Pri Thibautu in Kelleyju vzbujata v zvezi z obravnavanjem norm pozornost predvsem njuno razumevanje socialne motivacije. Človekove osnovne potrebe so namreč po njunem mnenju nekaj še tako nedorečenega in neznanega, da se z njimi sploh nima smisla ukvarjati (Thibaut, Kelley, 1959, 5). Pač pa domnevata, da človek, ne glede na to, kakšne so pravzaprav lahko njegove potrebe, le te izpolni le s pomočjo socialne interakcije. S tem socialni stiki oz. socialna izmenjava, tako se vsaj zdi, dobijo pomen eksistenčne nuje, čeprav ta ni posebej utemeljena. S problemi socialne izmenjave se potemtakem Thibaut in Kelley ukvarjata na zelo praktičen način, pri čemer funkcija socialne izmenjave dovolj jasno kaže na to, da je zanj bistvo socialnih odnosov v konfliktu. Norma je namreč posledica medsebojnih pogajanj, pri katerih vsaka stran na osnovi svoje socialne moči poskuša iztržiti čim boljši rezultat. Norma glede na svoj izvor tako predstavlja zamrznjeno razmerje moči dveh ali več partnerjev. Prav v tem pomenu je njena nadosebnost predvsem nadomestilo za osebno vplivanje ali z drugimi besedami sredstvo, s katerim se izognemo vedno novim pogajanjem in s katerim vzdržujemo doseženo razrešitev osnovnega konfliktnega odnosa.

S to ugotovitvijo se ujemajo trditve, ki jih avtorja navajata v zvezi z normami:

- Vrednote in norme so bolj konsistentne pri osebah z večjo močjo.
- Oseba, ki v skupinski strukturi ne zaseda pomembnega položaja, mora v večji meri spreminjati svoja stališča in vrednote, če hoče z interakcijo priti do potrebna ojačanj.
- Če ena oseba izrablja svojo moč, druga zmanjša svojo pripravljenost za sinhronizacijo.
- Norma omogoča, da izmenjava poteka v skladu z različno močjo obeh partnerjev.
- Norma ali zahteva po določenem vedenju je neosebna, zato ji je lažje slediti.
- Norma daje moč podrejenemu in odvisnemu partnerju v tem pomenu, da se lahko sklicuje nanjo, kadar močnejši prestopi meje dovoljenega (Thibaut, Kelley, 1959, 130–34).

Iz navedenega je jasno razvidno, da je socialna izmenjava (torej socialna interakcija!) za Thibauta in Kelleyja (1959) konfliktna situacija, do katere prihaja zaradi različnih potreb in različne stopnje moči sodelujočih partnerjev. Norma s tem postane sredstvo za "civiliziranje" odnosov (razreševanje konfliktnih situacij), za doseganje pravičnosti, ki naj obema stranema omogoči "pošten" izid pogajanj.

#### *Norma nima pomena strukturiranja okolja*

Thibaut in Kelley (1959) navajata Festingerjev koncept socialne resničnosti (prav tam, str. 155), v katera naj bi spadale tudi norme oz. mnenja in prepričanja, katerih veljavnosti ni mogoče ustrezno preveriti v fizičnem okolju. Vendar pa je ta pojem razumljen predvsem v zelo praktičnem pomenu in ga ni mogoče razumeti kot sopomenko za strukturni model okolja. Z drugimi besedami: norme in tudi socialna resničnost naredijo okolje in dogajanje v njem predvidljivo v tem pomenu, da se lahko zanesemo, da bodo jutri veljala enaka pravila, kot veljajo danes in kot so veljala včeraj. Nimajo pa pomena strukturiranja okolja v eksistenčnem pomenu, se pravi, da bi norme ali socialna resničnost bile potrebne za človekovo eksistenco. Da norme za Thibauta in Kelleyja nimajo take funkcije, je razumljivo, saj se nista ukvarjala s problemom socialne motivacije. Brez tega pa njihove eksistenčno pomembne funkcije seveda ni mogoče videti.

Da norme po Thibautu in Kelleyju v resnici vendarle nimajo funkcije strukturiranja okolja, poudarjamo zaradi tega, ker bi lahko zgolj na osnovi pripisanih značilnosti kdo sodil tudi drugače. Norme po Thibautu in Kelleyju so namreč neosebne, temeljijo na socialnem soglasju, so stabilne in so lahko tudi vsaj delno internalizirane. Po teh lastnostih bi jih torej lahko uvrstili v strukturni model okolja, vendar pa teoretična izhodišča Thibauta in Kelleyja tega ne opravičujejo. Na vsak način pa je zanimivo, da avtorja normam pripišeta vse bistvene

lastnosti, ki veljajo sicer za strukturni model okolja, čeprav izhajata iz prepričanja, da je osnova socialne interakcije konflikt.

*Proces nastajanja norm je enak konstrukciji  
socialne resničnosti po Bergerju in Luckmannu*

Zanimivo je tudi, da je proces oblikovanja norm, kakršnega navajata Thibaut in Kelley (1959), popolnoma enak procesu, s katerim po Bergerju in Luckmannu (1973) nastaja družbeni konstrukt resničnosti. Strokovno izrazje je sicer različno,<sup>44</sup> gre pa za isti problem. Nekaj, kar nastane v konkretnem socialnem odnosu in kar ima popolnoma praktičen pomen, s prenašanjem sčasoma dobi videz resničnega, dobrega in pravičnega. Ta primerjava je zanimiva zato, ker Thibaut in Kelley pri obravnavanju norme bolj ali manj ostajata le v diadnem odnosu, medtem ko se Berger in Luckmann ukvarjata predvsem z makrosocialno ravni. To dopušča misel, da se obe ravni človekovega socialnega življenja morda le ne razlikujeta tako pomembno, kot sta to včasih domnevala npr. Durkheim pa tudi Sherif.

**David Krech, Richard S. Crutchfield in Egerton L. Ballachey (1972)<sup>45</sup>**

*Socialne norme so del implicitne kulture*

Krech, Crutchfield in Ballachey obravnavajo socialne norme v okviru kulture. Ta po njihovem mnenju predstavlja

"način ravnanja in vedenja, tudi v zvezi z materialno naravo, ki ga je družba sprejela kot tradicionalni način reševanja različnih problemov svojih članov" (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972, 386).

Kultura se deli na implicitno in eksplicitno. Prva, ki je nadrednega pomena, predstavlja "celoto kulturnih prepričanj, vrednot, norm in premis in je osnova za presojo ustreznosti vedenja in za oblikovanje eksplicitne kulture" (prav tam, str. 385). V psihološkem jeziku bi jo lahko označili kot "modalna spoznanja, potrebe, značilnosti medsebojnega vedenja in družbena stališča" (prav tam, str. 354). Implicitna kultura, ki je sicer antropološki pojem, se ne kaže neposredno, pač pa po eksplicitni, ki pomeni njeno konkretno podobo ali "tipična pravila vedenja neke družbe", ki jih člani dovolj enotno verbalizirajo (prav tam, str. 350). To pomeni, da na socialne

<sup>44</sup> Berger in Luckman (1973) npr. uporabljata ozraze "tipifikacija" in "habitualizacija komunikacije", "objektivizacija", "institucionalizacija" ali pa npr. "reifkacija".

<sup>45</sup> Izvirnik je izšel leta 1962: Krech, Crutchfield, Ballachey, Individual in Society, University of California.

norme pravzaprav le sklepamo na osnovi konkretnega vedenja ljudi.<sup>46</sup> Socialna norma kot del skrivnostne in zabrisane implicitne kulture je tako neke vrste abstrakcija, ki se vsakokrat pokaže v različni konkretni podobi in je po Krechu, Crutchfieldu in Ballacheyju predvsem statistična kategorija in ni nujno, da bi jo lahko v čisti obliki opazovali pri kateremkoli posamezniku. Tako gledanje na kulturo in norme je presentljivo podobno sodobnemu razumevanju kulture socialnih sistemov (Trice, Beyer, 1993; Schneider, 1990). V obeh primerih gre za to, da zunanja podoba socialnega vedenja ni enaka osnovi, iz katere izhaja, ampak jo samo na tak ali drugačen način odseva. Bistveni razlogi določenega konkretnega socialnega vedenja, ki ga lahko opazujemo, so skriti nekje v ozadju in lahko nanje le sklepamo. Pri kulturi socialnih sistemov naj bi bila tako skrito jedro "ideologija" (Trice, Beyer, 1993) oz. sklop osnovnih vrednot, prepričanj in norm, ki se jih člani socialnega sistema pogosto sploh ne zavedajo in ki jih zato tudi ne znajo navesti (Reichers, Schneider, v Schneider, 1990).

*Poleg socialnih obstajajo še skupinske norme*

Poleg socialnih norm, ki spadajo na makrosocialno raven (kultura), pa Krech, Crutchfield in Ballachey govorijo posebej še o skupinskih normah, ki jih najdemo v različnih manjših skupinah in organizacijah. Manjše socialne sisteme razumejo v bistvu enako kot velike. Tudi tukaj naj bi člani skupine

"v medsebojni interakciji izoblikovali skupinsko ideologijo, ki po svoji strukturi ustreza implicitni kulturi makrosocialne ravni, saj je ta prav tako sestavljena iz skupnih prepričanj, vrednot in norm" (prav tam, str. 408).

Skupinska prepričanja, ki se težko spreminjajo, so sestavljena iz skupnih idej, znanj in navodil, ki so potrebna za doseganje skupinskih ciljev. Do izenačenosti članov, kar zadeva skupinska prepričanja, pride po mnenju avtorjev zaradi štirih razlogov: 1) ker to zahteva zadovoljevanje skupinskih potreb; 2) ker se ljudje raje družimo s tistimi, ki mislijo podobno; 3) ker sledimo avtoritetam (vodjem) in prevzemamo od njih njihov način mišljenja; 4) ker so člani skupine iz takih ali drugačnih razlogov izpostavljeni istim, izbranim informacijam (propaganda, vzgoja ipd.) (prav tam, str. 408).

Skupinske vrednote so prepričanja o primernosti ali neprimernosti, zaželenosti ali nezaželenosti objektov in akcij. Iz njih nato nastajajo skupinske norme, ki natančneje določajo, katera ravnanja so v določenih okoliščinah primerna in katera ne. Z normami so podrobneje

<sup>46</sup> Na enako domnevo smo naleteli že pri Sherifu (1967, 60).

določene tudi nagrade za njihovo upoštevanje in kazni za kršenje. Nekatere norme so splošne, druge specifične in veljajo le za določene člane skupine. Različne norme tudi niso enako pomembne:

"Norme, ki uravnavajo vedenje, ki je neposredno povezano z bistvenimi cilji skupine, se uporabljajo strožje kot druge. Strogo se je treba npr. držati norm, ki uravnavajo proizvodnjo delovnih skupin v industriji; kazen za izdajo v mafijskih družinah je lahko smrt" (prav tam, str. 411).

#### *Norme so del socialne resničnosti*

Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) povezujejo norme s Festingerjevim modelom skupinske enotnosti iz leta 1950. Norme naj bi se tako oblikovale zaradi tega, ker mora biti skupina, ki hoče učinkovito reševati svoje probleme, dovolj enotna. To obenem omogoča tudi jasno identiteto. Poleg tega pa naj bi bile norme nujne tudi zaradi tega, ker ima človek potrebo po preverjanju pravilnosti svojega mišljenja. To pa je mogoče doseči le v okviru socialne resničnosti s kriteriji, ki določajo, kaj je res, prav in primerno (prav tam, str. 411). Sklepamo lahko, da omenjeni Festingerjev model avtorjem predstavlja motivacijsko osnovo skupinskih norm.

#### *Skupinske norme so nadosebne*

V zvezi z ideologijo skupine, v katero spadajo skupinske norme, je morda vredno omeniti še t. i. "institucionalno fikcijo", ki po Krechu, Crutchfieldu in Ballacheyju predstavlja splošno prepričanje članov, da je skupina nekaj več kot vsota posameznikov in da presega njihove individualnosti. S tem seveda tudi skupinska ideologija v celoti kot tudi njeni posamezni sestavni deli, npr. skupinske norme, dobijo pomen nadosebne kategorije. Avtorji tu upoštevajo Heiderjevo razumevanje vrednot, iz katerih naj bi se oblikovale norme:

"Obstaja tendenca, da posameznik vidi vrednote neodvisno od svojih potreb - kot brezosebne in objektivne zahteve, ki jih postavlja skupina, tako da imajo zanj nadosebno veljavnost" (prav tam, str. 410, podrčtal J. B.).

#### *Med mikro in makrosocialno ravni ni pomembnih razlik*

Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) z uporabo različnih izrazov torej ločijo makrosocialno raven od malih skupin in organizacij. Vendar pa med tema kategorijama ne vidijo kakšnih posebnih razlik. Obe ravni imata enako strukturo in dinamiko. Implicitni kulturi ustreza

skupinska ideologija z enakimi lastnostmi in z enakimi sestavnimi deli. Razlika je ta, da je "socialna resničnost" male skupine specifična in bolj konkretno povezana s prav tako specifičnimi skupinskimi cilji.

### **Edwin P. Hollander (1971)**

#### *Norme so del kulture*

Hollander (1971) govori o normah v poglavju z naslovom Kultura kot izvor socialnega vplivanja. Socialne norme niso osrednja točka avtorjevega zanimanja, je pa dovolj očitno, da mu pomenijo vedenjska pravila, ki se s socialno interakcijo oblikujejo v določeni kulturi. Njihova funkcija je zagotavljanje enotnosti prostora oz. njegove socialne resničnosti. Kultura predstavlja splošen in skupen (torej nadoseben) model odnosov in ravnanj in je sestavljena predvsem iz vrednot, stališč in socialnih norm. Zadnje so

"... močno razširjene oblike kulturno odobranega vedenja v različnih vrstah situacij in od večine posameznikov se pričakuje, da se jih bo držala. Po tradiciji spada sem zelo širok razred pojavov, kot so: ljudska modrost (folkway), običaji, konvencije, zapovedi in tabuji" (prav tam, str. 327).

#### *Vedenje določajo predvsem stališča in vrednote.*

Hollander obravnava socialne norme le kot pojav makrosocialne ravni. Posameznikovo vedenje naj bi bilo oblikovano predvsem z različnimi kulturnimi dejavniki, ki jim je posameznik izpostavljen. Poleg norm naj bi mednje spadala še stališča in vrednote. Zadnje je

"v najširšem pomenu ... potrebno videti kot psihološke predstave, ki nastanejo v posamezniku pod vplivom družbe in kulture. V dokajšni meri so neločljivo povezane s socialnim kontekstom, ki jih ustvarja, vzdržuje in v določenih okoliščinah tudi zahteva" (prav tam, str. 147).

S socializacijo se vrednote individualizirajo in postanejo individualna stališča, ki odsevajo tudi posameznikove specifične lastne izkušnje. Hollander se tu sklicuje na Rokeacha. Stališča ne smejo biti bistveno različna od kulturno oblikovanih pričakovanj, ker bi bil posameznik sicer izpostavljen določenim sankcijam (problem konformiranja oz. odklonskega vedenja).<sup>47</sup> Tako

<sup>47</sup> Na to Hollanderjevo ugotovitev se zdi koristno posebej opozoriti, ker označuje splošen problem odnosa med individualnim in skupinskim. Če je namreč učinkovitost (funkcionalnost) vrednot odvisna od njihovega socialnega soglasja in če so stališča (ali kakšna druga, podobna kategorija, kot bi lahko bile socialne norme) le njihove specifične, individualizirane oblike, potem seveda mora biti množstvo

stališča kot vrednote določajo, kaj je pričakovano in kaj je zaželeno. Oboje lahko torej štejem za motivacijsko perceptualno stanje, ki usmerja akcijo" (prav tam, str. 150). Vrednote so po tem avtorju torej vedenjski usmerjevalci višje vrste in predstavljajo nekakšno mrežo trdnih točk, okrog katerih se oblikujejo stališča.

#### *Norme so konkretizirane vrednote*

Hollander, kot še veliko drugih avtorjev, socialne norme razume kot podredno, bolj specifično kategorijo kulturno oblikovanih vrednot. Če je funkcija teh, da strukturirajo tako fizično kot socialno okolje, potem socialne norme znotraj take strukture bolj natančno določajo vloge posameznikov in s tem skladno primernost vedenja v različnih situacijah. Socialne norme podobno kot pri Sherifu tudi pri Hollanderju potemtakem pomenijo konkretna pravila socialnega vedenja, kakršna predstavljajo kulturno oblikovani običaji, obredi, konvencije pa tudi zapovedi in tabuji.

#### **Dorwin Cartwright in Alvin Zander (1968)**

##### *Obstajajo skupinski standardi in socialne norme*

Cartwright in Zander (1968) obravnavata problem norm v poglavju z naslovom Medsebojno vzpodbujanje<sup>48</sup> h konformnosti v skupinah. V nasprotju s Hollanderjem ju zanima večinoma le mikrosocialna raven, torej male skupine. Skladno s tem tudi ločita dve različni vrsti vedenjskih pravil. Ko govorita o malih skupinah (kot so npr. delovne skupine) uporabljata izraz skupinski standard (lahko bi rekli tudi skupinska norma), ko pa mislita na širše socialno okolje, govorita o "socialnih normah". Pojma prostorsko nista ločena, saj vedenje članov malih skupin poleg skupinskih standardov določajo tudi socialne norme (Cartwright, Zander, 1968, 141). To razlikovanje ni nepomembno, ga pa avtorja žal ne obdelata podrobneje. V literaturi namreč pogosto srečamo uporabljen izraz "norma" tako v pomenu skupinskega kot kulturnega

---

specifičnih individualnih kategorij med seboj še vedno toliko enotnih, da ima nadredna, splošna in skupna kategorija, iz katere izhajajo, še vedno zadostno konsenzualno podporo. Obseg možne individualizacije je potemtakem določen s potrebnim konsenzom nadrejene kategorije.

<sup>48</sup> V izvorniku avtorja uporabljata, tako kot Festinger (1950), izraz "pressures" (to uniformity in groups). V slovenščini bi temu ustrezali izrazi siljenje, prisiljevanje ali pritiskanje. Vendar pa vsebinsko niso najboljši. Izvor enotnosti namreč ni v zunanjem pritisku, pač pa v individualni motivaciji večine članov. Ti so tisti, ki hočejo biti enotni tako pri doseganju skupinskih ciljev kot pri vzdrževanju socialne resničnosti. To pomeni, da člani večine sicer res drug drugega silijo k enotnosti, vendar pa to počno zato, ker so sami zainteresirani zanjo. Vsaj kar se tiče odnosov v večini, je "prisiljevanje" torej v bistvu prostovoljno. Zaradi tega bomo "pressures to uniformity" prevajali z "medsebojnim vzpodbujanjem" k enotnosti. O pritisku oz. siljenju ali prisiljevanju pa bomo govorili v primerih, ko gre za pritisk s strani enotne večine na drugačnega posameznika.

oblikovalca vedenja, česar zagotovo ne moremo izenačiti. Sicer pa avtorja tudi skupinskim standardom ne posvečata posebne pozornosti. Obravnavata jih le v zvezi z drugimi pojavi: konformiranjem, uniformnostjo in odklanjanjem. Sicer pa naj bi bili skupinski standardi po mnenju avtorjev pogoj za potrebno izenačenost skupinskih članov v stališčih, navadah, vedenju, oblačenju ipd. (prav tam, str. 139).

#### *Kaj povzroča skupinsko enotnost*

Cartwright in Zander (1968) vloge in pomena skupinskih standardov torej ne obdelata posebej. Pač pa govorita o njih, ko poskušata najti odgovor na vprašanje, zakaj so skupine v svojem ravnanju relativno enotne. Eden od vzrokov za to, naj bi bil "kognitivni konflikt", kot avtorja povzemata po Aschu in njegovem poskusu s črtami. Ljudje naj bi domnevali, da je pravilna razlaga neke situacija le ena sama in da če se njihova presoja ne ujema s presojo drugih, to povzroči kognitivni konflikt, ki je neprijetno psihološko stanje. Človek si v takem primeru lahko pomaga tako, da svojo oceno približa oceni drugih. Mnenje drugih je na neki način prisiljujoče zaradi nujne enotnosti skupine. Ta je potrebna zvečine zaradi gibanja skupine proti svojemu konkretnemu cilju in zaradi vzdrževanja socialne resničnosti, ki je druga osnova za nujno poenotenje članov.

Cartwright in Zander torej sledita Festingerju (1950) in po njem prevzemata pojem socialne resničnosti. Ta članom skupine omogoča, da imajo potreben občutek veljavnosti svojih mnenj in prepričanj, s čimer so jim zagotovljeni varnost, identiteta, stabilen odnos do okolja ipd. Socialna resničnost ni za avtorja nič drugega kot "skupinski konsenz o resničnosti" (prav tam, str. 142) oz. vsota standardov, ki ustrezno strukturirajo socialno okolje, v katerem živi skupina. Tudi z njeno pomočjo je vedenje članov pri stvareh, ki so za skupino bistvenega pomena, enotno. Kot pri Thibautu in Kelleyju lahko tudi tukaj ugotovimo, da funkcija skupinskih standardov ni strukturiranje okolja v istem pomenu, kot pri strukturnem modelu okolja. Tudi tukaj pomeni struktura okolja zgolj praktično možnost predvidevanja, ne pa izpolnjevanja človekove eksistenčno pomembne potrebe po orientaciji v prostoru.

#### *Skupinski standardi so stabilni*

Ko so skupinski standardi enkrat oblikovani, se le težka spreminjajo, kar pa seveda ne pomeni, da ostajajo ves čas enaki. Spreminjajo se, "je pa zanje značilno, da radi vztrajajo in so lahko tudi izvor odpora do spreminjanja" (prav tam, str. 149). V podporo tej ugotovitvi

navajata Cartwright in Zander poskus Jacobsa in Campbella (1961),<sup>49</sup> ki sta ugotovila, da so se umetno določeni standardi pomembno spremenili šele s šesto generacijo prihajajočih članov, ki so postopoma zamenjevali prvotne člane skupine. Podporo za prepričanje, da so skupinski standardi relativno stabilni, vidita avtorja tudi v Lewinovem razumevanju uravnoveženosti socialnega polja, po katerem vsaka sprememba sproži reakcije, s katerimi se poskuša ogroženo ravnotežje zaščititi (Cartwright, Zander, 1968, 149).

#### *Zakaj skupinski standardi nastanejo*

Ker avtorja problema skupinskih standardov ne obravnavata posebej, lahko na nekatere odgovore le sklepamo na osnovi njunega ukvarjanja z drugimi temami. En razlog za nastanek skupinskih standardov in njihovo stabilnost smo že navedli: to je potrebna uniformnost skupine. Drugi razlog naj bi bil posameznikova negotovost (avtorja se sklicujeta na Schachterja, Festingerja in Ascha), ki se lahko zmanjša z ustrezno enotnostjo skupine. Socialna resničnost posamezniku zagotavlja potrebno varnost, gotovost in seveda možnost preverjanja pravilnosti lastnega mišljenja. Vse to je možno zgolj ob zadostni skupinski enotnosti. Zanimivo je, da Cartwright in Zander (1968) v celoti sprejemata Festingerjev koncept socialne resničnosti, da pa ostajata ves čas le na mikrosocialni ravni. To pomeni, da po njunem mnenju tudi mala skupina razvije enake kategorije z enakimi lastnostmi, kot jih najdemo na višji socialni ravni pod imenom "kultura".

#### *Skupinski standardi omejujejo in koristijo*

Skupinski standardi imajo po Cartwrightu za člane skupine dvojen pomen. Najprej so neke vrste zunanja prisila k določenemu vedenju: "Če kohezivna skupina razvije standard ali normo, potem utegne na člana, ki odstopa, izvajati močan pritisk" (prav tam, str. 141). V tem pomenu bi lahko bil skupinski standard po teh dveh avtorjih neke vrste nasilja nad posameznikom.

"Vendar pa standardi in norme v skupini niso le omejevanje posameznika, ampak imajo zanj in za skupino kot celoto tudi pozitivne strani" (prav tam, str. 141, podčrtal J. B.).

Koristi bi lahko videli seveda v že omenjenem zmanjševanju posameznikove negotovosti. Skupinski standardi imajo tako za člane dvojen pomen: na eni strani zmanjšujejo njihovo

---

<sup>49</sup> Eksperiment je podrobneje opisan v poglavju Sociodinamična podoba (socialnih) norm.

negotovost, na drugi pa jih istočasno tudi omejujejo. Omenjena, vsaj navidezno izključujoča se dvojnost funkcije skupinskih standardov ni podrobneje pojasnjena.

### **Colin Fraser (1978)**

Po Fraserju norme pomenijo ponavljajoče se vedenje (regularities), ki ga lahko opazamo pri večini članov neke skupine ali kakšne večje enote (Fraser, 1978, 201). O normi tako govorimo, če se npr. prijatelji srečujejo redno dvakrat na teden ali če vsi udeleženci prometa vozijo po levi strani ceste. Norme pa po Fraserju niso le vedenje, ki ga redno izvaja večina, pač pa tudi pričakovanja glede tega, kaj je v določenih situacijah potrebno narediti: npr. da je treba vračati sposojene knjige. Po Fraserju imajo norme zato dve dimenziji, ki pa nista vedno usklajeni: eno so pričakovanja glede primernosti vedenja, nekaj drugega pa resnično vedenje, kakršnega lahko vidimo. Včasih pričakovanje sicer obstaja in je splošno poznano, vendar pa to še ne pomeni, da se bodo ljudje tudi v resnici tako vedli. Po Fraserjevem mnenju sta ti dve dimenziji v socialni psihologiji pogosto pomešani, tako da norma včasih pomeni le izkazano vedenje, drugič le pričakovanja, pogosto pa tudi oboje naenkrat.

#### *Notranje in zunanje norme*

Fraser po nastanku deli norme na notranje in zunanje. Prve so tiste, ki jih v medsebojnih odnosih razvijejo člani manjše skupine (prav tam, str. 202), zunanje pa so vedenjska pravila širše organizacije ali splošno oblikovani kulturni predpisi, ki govorijo o medsebojni obzirnosti, poštenju ipd. Tudi Fraser torej loči vedenjska pravila širšega in ožjega socialnega okolja. Notranje norme ustrezajo skupinskim standardom po Cartwrightu in Zanderju in skupinskim normam po Krechu, Crutchfieldu in Ballacheyju, zunanje lahko razumemo kot socialne, torej kot vedenjska pravila širšega socialnega okolja. Notranje norme naj bi temeljile predvsem na "želji po pripadanju skupini oz. po tem, da člani skupine med seboj soglašajo", kot Fraser navaja delo Floyd Allporta iz leta 1924 (prav tam, str. 202).

### **Nikola Rot (1983 b)**

#### *Socialne in skupinske norme*

Rot loči socialne in skupinske norme. Prve naj bi "označevale značilne, pričakovane ali zahtevane oblike vedenja, ki veljajo v velikih socialnih skupinah – državah, nacijah oz. v določenih kulturnih skupnostih" (Rot, 1983 b, 257). Obsegale naj bi zakone, običaje,

konvencije, obrede, modo in drugo. S skupinskimi normami pa bi bilo potrebno po Rotu razumeti

“pravila vedenja, ki veljajo za člane malih skupin in organizacij. Od socialnih norm, ki veljajo za družbo v celoti, se razlikujejo po vsebini, določenih značilnosti in funkciji” (prav tam, str. 25–258).

Razlika med kategorijama pa ni prav jasna. Skupinske norme naj bi bile predvsem ožje od socialnih ali pa bolj specifične. Socialne norme vsekakor oblikujejo vedenje tudi v ožjem socialnem okolju. Pri tem se povezujejo z značilnimi skupinskimi normami in postanejo bolj specifične (prav tam, str. 258).

*Skupinske norme so vezane predvsem  
na dejavnost skupine*

Po Rotu obsegajo skupinske norme ideje in pravila vedenja o tem

1. kako mora delovati skupina kot celota;
1. kako morajo pri doseganju skupinskega cilja ravnati člani na različnih položajih v skupini (vloge). Poleg tega pa so to tudi
1. vsa druga pravila vedenja, ki so jih člani skupine sprejeli kot svoja (Rot, 1983 b, 258).

Za prvi dve kategoriji se prav lahko strinjamo, da obsegata specifična pravila vedenja, ki veljajo le za določeno skupino. Bolj pa je problematična tretja kategorija, ki očitno obsega različne splošne socialne norme širšega socialnega okolja. Pri teh je verjetno težko ugotavljati, kdaj gre za čiste socialne norme, ki jih je skupina v celoti prevzela iz širšega socialnega okolja, in kdaj so tako spremenjene, da postanejo skupinske.

*Skupinske norme so predstave o postopkih*

Posebnost pri Rotu je njegov poudarek, da skupinske norme pravzaprav niso postopki, pač pa le predstave o njih (Rot, 1983 b, 260). Sklicuje se na Homansa, ki je skupinske norme razumel kot ideje v zavesti skupinskih članov. Na podobno prepričanje smo naleteli že tudi pri Sherifu (1967) ter Krechu, Critchfieldu in Ballacheyju (1972).

*Značilnosti skupinskih norm*

Pomembna značilnost skupinskih norm je po Rotu socialno soglasje. O njih lahko govorimo samo, ko pravilo sprejema večina članov skupine. Če se ti čutijo prisiljene v določeno ravnanje, ni mogoče govoriti o skupinski normi (Rot, 1983 b, 261). Sprejemanje norme nasploh ne pomeni, da se človek uklanja neki zunanji vzpodbudi. Nasprotno člani skupine imajo občutek, da so spontani in da se vedejo skladno s svojim lastnim hotenjem (prav tam, str. 264). Kršitev norme povzroči pri drugih članih negativen odziv, vendar to ni edina oblika prisiljevanja k zahtevanemu vedenju. Večina se s svojo skladnostjo z normo sama po sebi zavezuje za določeno ravnanje. V tem je po Rotu sploh bistvo konformiranja (prav tam, str. 264).

#### *Funkcija skupinskih norm*

Funkcija skupinskih norm je krepitev skupinskih ciljev in strukture (Rot, 1983 b, 262). Predstavljajo tudi kriterij, s katerim se presoja vedenje posameznih članov skupine, omogočajo rutinsko ravnanje in pomembno povečujejo kohezivnost. Rot povzema po Festingerju, da skupinske norme predstavljajo socialno resničnost. Dejstvo, da tudi drugi ljudje presojujejo dogodke ali situacije enako kot mi sami, nam daje gotovost pri odločanju (prav tam, str. 263). Po Thibautu in Kelleyju pa Rot navaja, da skupinske norme preprečujejo konflikte, posebej med osebami s podobno količino moči (prav tam, str. 265)

#### **Michael Argyle (1983, 1988)**

##### *Norme določajo primerne stile vedenja*

M. Argyle uporablja tako normo (Argyle, 1983), kot tudi pravilo (Argyle, 1988). Norme definira takole:

“Vse male socialne skupine razvijejo 'norme', ki so splošno sprejeti vzorci zaznavanja in mišljenja, splošno sprejeti načini komuniciranja, interakcije in videza, skupna stališča in prepričanja in splošno sprejeti načini ravnanja v zvezi s tem, kar skupina pač počne. ... Take norme določajo stile socialnega vedenja, ki je odobravano in občudovano” (Argyle, 1983, 168).

Norme naj bi se delile na štiri kategorije:

1. Norme, ki se nanašajo na delo skupine (delovnega tima). Odkloni od teh norm vplivajo na doseganje skupinskega cilja in nagrajevanje posameznikov.

1. Norme, ki določajo način interakcije v skupini. To omogoča predvidevanje, preprečuje konflikte in zagotavlja pravično delitev ugodnosti.
1. Norme, ki določajo stališča in prepričanja. Skupina lahko prevzame kot normo mnenje kakšnega eksperta. Pravilnost prepričanj se presoja bolj po medsebojni skladnosti kot po ujemanju z resničnostjo.
1. Norme, ki določajo oblačenje, pričesko in druge vidike videza, kar omogoča jasno identiteto.

Lahko ugotovimo, da prvi dve kategoriji ustrezata predvsem Festingerjevi skupinski lokomociji (doseganje skupinskega cilja), drugi dve pa njegovi socialni resničnosti, čeprav Argyle sam ne navaja take delitve.

#### *Pravila nadomestijo norme*

Leta 1988 pa Argyle govori o pravilih, ki določajo specifične socialne situacije oz. socialne odnose v njih: med zakonci, sosedi ali npr. na delovnem mestu. Avtor s Hendersom in Furnhamom ugotavlja, da obstajajo pravila, ki so zelo splošna in ki jih najdemo v skoraj vseh socialnih odnosih ("privatnost druge osebe je potrebno spoštovati" ali "za določene stvari velja zaupnost"), in pravila, ki so specifična za posamezne vrste odnosov. Tako naj bi znotraj družine veljala pravila, ki vzdržujejo intimnost, med sodelavci v delovni skupini, kjer so stiki manj tesni, pa pravila, s katerimi se je intimnosti mogoče izogniti (Argyle, 1988, 233). Pravila, ki veljajo v prijateljskem odnosu v Veliki Britaniji, naj bi bilo mogoče razvrstiti v štiri kategorije. To so pravila, ki urejajo:

- medsebojno izmenjavo (npr. dajanje čustvene podpore),
- intimnost (npr. medsebojno zaupanje),
- medsebojno usklajevanje (npr. spoštovanje zasebnosti) in
- medsebojno zaščito v odnosu do tretje osebe (npr. ne kritiziraj partnerja v javnosti) (prav tam, str. 234).

Kot navaja Uletova (1992), naj bi Argyle ločil med pravili in normami, tako da naj bi bila prva tako pri nastajanju kot spreminjanju bolj odvisna od situacije in naj bi tudi prenehala, ko preneha situacija (Ule, 1992, 265). Taka delitev spominja na ločevanje skupinskih standardov, ki so bolj specifični in socialnih norm, ki so splošnejše in tudi bolj trdne. Vendar pa taka avtorjeva delitev glede na tekst iz leta 1988 ni prepričljiva, saj sam navaja, da obstajajo pravila (rules), ki so zelo splošna in ki jih najdemo v skoraj vseh vrstah odnosov (Argyle, 1988, 233).

To potemtakem niso pravila, ki bi veljala le za določene situacije in ki bi se z njimi tudi spreminjala.

**Keneth J. Gergen, Mary M. Gergen (1986)**

*Norme omogočajo gladko potekanje odnosov*

Zakonca Keneth in Mary Gergen (1986) definirata norme kot neformalna pravila, ki jih ljudje razvijejo, da bi njihovi odnosi potekali bolj gladko. To so najbolj osnovni vzorci vedenja, ki jih prevzame že otrok, ne da bi se tega zavedal. Nanašajo se na vedenje pri mizi, oblačenje, pozdravljanje, čakanje v vrsti ipd. Kdor jih krši, pri drugih ljudeh povzroči osuplost in sovražnost (Gergen, Gergen, 1986, 255). Avtorja se strinjata s H. Garfinklom, da je mnogo običajnega vedenja oblikovanega z nevidnimi pravili, ki se jih ljudje zavemo šele, ko so prekršena.

*Ljudje smo si podobni zaradi različnih vzrokov*

Ljudje smo si po teh dveh avtorjih podobni ("similarity") zaradi treh razlogov. Najprej je to lahko posledica norm. Enotnost socialnega prostora v tem primeru pomeni "obvladovanje neformalnih, kulturno oblikovanih pravil, katerih cilj je učinkovito delovanje družbe. Do enotnosti pride, ko ljudje brez pomisleka sledijo takim pravilom" (prav tam, str. 278). Osnova za tovrstno medsebojno podobnost (uniformnost) je v posamezniku, ki "sprejema neizgovorjeno mnenje, da je ugodno biti tak kot so drugi" (prav tam, str. 254). Uniformnost se lahko še stopnjuje z medsebojnim primerjanjem, ki ljudem prinaša povečano zaupanje lastnim sodbam (prav tam, str. 278).

Do medsebojne podobnosti lahko pride tudi zaradi konformiranja ali pa poslušnosti (obedience). V prvem primeru gre za posameznikovo popuščanje pritisku skupine, v drugem pa za pristajanjem na zahteve avtoritete.

Z normami očitno ni povezana le prva oblika medsebojne podobnosti, pač pa tudi konformnost. Vendar pa je zveza z njimi vsakokrat drugačna. Bistvenega pomena za uniformnost se zdi dvoje: da ljudje sledijo pravilom brez pomisleka in da jim to iz nekega razloga prinaša občutek ugodja. Verjetno lahko domnevamo, da tudi Gergena pri tem mislita na večino članov skupine, saj je norma lahko le v tem primeru osnova uniformnosti. Pri konformiranju gre pa za pritisk, ki ga na drugačnega posameznika opravlja skupina. Če se ta podredi (konformira), postane podoben večini. Osnova za vplivanje je tudi v tem primeru

norma, saj večina lahko pritiska na posameznika le ob svoji zadostni uniformnosti. Razlika je ta, da uniformnost pomeni prostovoljno sledenje normi, medtem ko konformiranje pomeni njeno sprejemanje pod vplivom skupinskega pritiska. Uniformnost in konformiranje sta na ta način povezana tako, da je prva pogoj za drugo, saj skupina brez enotne večine ne more uspešno pritiskati na posameznika, pa tudi ta ob skupinski neenotnosti s svojo drugačnostjo za skupino ne more biti posebej ogrožujoč.

Vendar zakonca Gergen na žalost ne povesta, zakaj naj bi bilo "ugodno biti tak, kot so drugi". Brez odgovora na to vprašanje pa seveda tudi ne vemo, zakaj se posameznik pri konformiranju sploh upira sprejeti normo večine, saj se s tem odpoveduje tudi "ugodni enotnosti".

### **Hans W. Bierhoff, Renate Klein (1988)**

*Posameznik socialne norme internalizira  
in si oblikuje svojo normativno kognitivno strukturo*

Bierhoff in Klein v okviru prosocialnega vedenja navajata dve vrsti norm, ki jih imenujeta norme socialne odgovornosti in norme recipročnosti. Prve so značilne za asimetrični, druge pa za simetrični odnos med ljudmi. V prvem primeru je nekdo dolžan pomagati drugi osebi zaradi njene očitne odvisnosti. V drugem primeru je prosocialno vedenje posledica neke vrste dogovora med osebama v smislu "ti meni, jaz tebi". Avtorja norme kot splošnega pojava ne definirata posebej, pravita pa npr.:

"... normativna prepričanja o altruističnem vedenju nastajajo v socialni interakciji in na osnovi norm, ki nastanejo v socialnem polju. Situacijske norme nastanejo na osnovi splošno sprejete interpretacije določenega dogodka" (Bierhoff, Klein, 1988, 257).

Iz tega citata in tudi sicer iz njenega teksta lahko sklepamo, da jima norma pomeni predpisan način vedenja, ki je izpeljan iz socialno določenega pomena neke situacije. Situacijske norme (pravila vedenja v specifičnih situacijah) posameznik v procesu socializacije internalizira<sup>50</sup> in v sebi ustvari "normativno kognitivno strukturo", sestavljeno iz različnih "normativnih prepričanj". Uporaba ponotranjenih vedenjskih vodil je odvisna od mnogih dejavnikov (npr. stopnja internaliziranosti, vedenje okolice, osebna presoja nujnosti ukrepanja, ocena lastne kompetentnosti, zunanje oblike pritiskov ipd.).

---

<sup>50</sup> Avtorja v tej zvezi uporabita izraz "socialna norma" (Bierhoff, Klein, 1988, 256).

**Dennis Howitt in sod. (1989)**

*V klasični socialni psihologiji so bile  
norme povezane predvsem z vlogo*

Howittu in sod. (Howitt, Billig, Cramer, Edwards, Kniveton, Potter, Radley, 1989) se zdi izraz norma preveč vezan na klasično socialno psihologijo, predvsem na pojem vloge. Čeprav ta, po njihovem mnenju ni bila nikoli dovolj jasno definirana, naj bi vendarle pomenila predvsem vsoto povezanih vedenjskih oblik, za katere obstaja splošno soglasje, da so primerne za opravljanje funkcije nekega položaja (prav tam, str. 22). Norme naj bi v tem primeru izpolnjevale dve funkciji socialnega vedenja: predstavljale naj bi skupni referenčni okvir za skupinske člane in predpisovale naj bi akcije v skupini, kar je v bistvu nadzorna funkcija (prav tam, str. 25). Tako se npr. od vloge "mati" v ravnanju z otrokom pričakuje prav določeno vedenje. Seveda so vloge povezane, vsaka oseba je istočasno v več vlogah in pričakovanja do posameznih vlog se sčasoma seveda spreminjajo. Vse to problem precej zaplete.

*Norme so pomenile tudi  
splošno sprejeta pričakovanja*

Poleg specifičnih vedenjskih oblik, ki so vezane na posamezne vloge, pa po teh avtorjih obstajajo še splošno sprejeta pričakovanja, ki se nanašajo na vse vključene posameznike, ne glede na njihove vloge. "Taka, splošno sprejeta pričakovanja ali 'norme' zagotavljajo skupek vodil ali standardov, s katerimi lahko člani skupine presojujejo svoje vedenje" (prav tam, str. 24). To definicijo norme avtorji nato ilustrirajo s Sherifovim poskusom z avtokinetičnim učinkom iz 30. letih. Socialne norme so torej vodila ali standardi socialnega vedenja. To, da se jih držimo, daje nekakšno zagotovilo, da je svet relativno stabilen prostor. Norme z omogočanjem predvidevanja dogodkov, zagotavljajo strukturo naše socialne eksistence. Zelo moteče utegne biti, če se pravila spreminjajo med igro (prav tam, str. 31).

*Posameznik lahko izbira vedenje*

Po mnenju avtorjev je opisana klasična teorija norm poudarjala predvsem nujnost enakega gledanja na stvari. V tem pomenu so bile norme razumljene kot nekaj, kar povezuje sodelujoče v neki akciji, ki pa jih istočasno utesnjuje in v pomembni meri določa njihovo vedenje.

"Omejujoča funkcija norm je začela izgubljati pomen šele potem, ko je novejša socialna psihologija začela poudarjati, da posameznik lahko izbira vedenje, s čimer se je razumevanje sledenja pravilom začelo razjasnjevati" (Howit in sod., 1989, 25).

*Pravilo naj bi bil ustreznejši izraz kot norma*

Obravnavani avtorji predlagajo, da bi izraz "norma" nadomestili s "pravilom" (rule), ker naj bi bil bolj sodoben. "Po sodobnem gledanju socialno življenje s pravili, ki jih posamezniki uporabljajo za oblikovanje svojega vedenja, ni določeno, pač pa le usmerjano" (prav tam, str. 25).<sup>51</sup> V nasprotju z normami, ki vedenje določajo, je potemtakem "bistvo pravil v tem, da posamezniku omogočajo, da naredi eno **ali** nekaj drugega" (prav tam, poudarek v izvirmiku). Pravilo naj bi bil torej ustreznejši termin, ker naj bi za razliko od norme izražal posameznikovo možnost odločanja med različnimi možnimi oblikami vedenja. Potrebno pa je povedati, da avtorji obeh izrazov v navajanem tekstu ne uporabljajo dosledno, da med njima ne postavljajo jasne meje in da ju pogosto uporabljajo kot sopomenki.

*Funkcija norm in pravil*

Če pravila odpovedo, pride do psihološko neprijetne situacije. Primer za to je po Howitu in sod. klasični Aschov poskus s črtami. Pri tem poudarjajo, da je ena od funkcij norm tudi ta, da omogočajo članom, da se sami definirajo kot skupnost. Ne gre za to, da bi ljudje skupinam preprosto pripadali. Pomembno je, da sami pri sebi vedo, da jim pripadajo in tudi, kakšno vlogo imajo v njih (Howit in sod., 1989, 32).

"Lahko rečemo, da članstvo v skupini prinaša posameznikom tako določeno svobodo kot tudi omejitve in jim istočasno omogoča, da se s skupino identificirajo in da se zavedajo samih sebe v določenem socialnem kontekstu. Socialne norme niso zgolj krmilo, ki usmerja ljudi v socialnem prostoru in določa, kaj je primerno govoriti in delati. Splošno sprejeta pričakovanja, ki jih ljudje imamo drug do drugega, sama po sebi vključujejo domnevo, da prepričanja delimo z drugimi" (prav tam, str. 32).

*Nekatera pravila soustvarjamo, druga pa prevzemamo*

Avtorji pravila razdelijo na tista, ki jih je posameznik sooblikoval, in na tista, ki so bila oblikovana že prej, ki so del že obstoječe normativne strukture in ki jih je potrebno ob vstopu

<sup>51</sup> V izvirmiku: "So the modern view is that social life is guided (but not determined) by rules which individuals use to fashion their conduct."

v skupnost enostavno sprejeti (Howit in sod., 1989, 25). Iz psihološkega vidika je razlika pomembna. Posameznik, ki je sodeloval pri nastanku nekega pravila, ima v svoji izkušnji to pravilo zapisano kot eno od možnosti in pozna tudi razloge, zakaj je bila med različnimi možnostmi izbrana prav ta. Če pa vstopi v skupino z že oblikovanim pravilom, te izkušnje seveda nima, zato pravilo zanj nekaj, kar mora preprosto upoštevati. Vsaka skupina ima potemtakem mešanico pravil, "ki smo jih oblikovali mi sami" in pravil, ki so bila tam že od prej in ki jim je pač potrebno slediti (prav tam, str. 26). Howit in sodelavci na osnovi izsledkov raziskav drugih avtorjev ugotavljajo, da seveda vsi člani skupine nimajo enake moči oblikovanja pravil. Več je imajo tisti z višjim statusom.

#### *Pravila so formalna in neformalna*

Pravila so tako formalna kot tudi neformalna. Prva predstavljajo določen predpisan postopek, ki velja za določene situacije in ki določa ravnanje posameznih vlog v njih. Avtorji tu opozarjajo, da ljudje sledimo takim postopkom tudi takrat, kadar jih pri sebi morda odklanjamo. Za primer navajajo poročni obred, v katerem se nevesta morda čuti prisiljeno v poroko, tisti, ki obred opravlja pa morda ne mara niti ženina niti neveste. Postopek pa vendarle teče tako, kot je predvideno in vsi sodelujejo v njem skladno s formalnimi pravili, ki veljajo zanj. Avtorji tu nasprotje razlagajo z dejstvom, da socialno življenje poteka v bistvu na dveh ravneh: posameznik je javno pa tudi zasebno bitje. V javnem življenju se do drugih ljudi vedemo predvsem glede na njihovo vlogo, ne pa glede na njihove specifične individualne psihološke posebnosti. V zasebnem življenju, v družini ali med prijatelji pa postanejo vloge manj pomembne in zgolj izpolnjevanje formalnosti ne zadošča več. Od drugega človeka ne pričakujemo zgolj tega, da bo nekaj naredil, pač pa "glede na skupinske norme" tudi to, kako bo to napravil (prav tam, str. 27). Tu sta predpisano vedenje in kakovost medsebojnega odnosa močno prepletene. Tako npr. od otroka pričakujemo pomoč, ne da bi se pri tem kremžil in kazal odpor. Starši pač nimajo radi, da otrok z nejevoljo opravlja svoj del družinskih obveznosti. Formalna in neformalna pravila so povezana s formalnimi in neformalnimi vlogami, pri čemer je jasno, da med seboj niso ostro ločene, pač pa prepletene in pomešane.

#### *Nekatere norme in pravila opazimo šele, ko so kršena*

Ključnega pomena pri normi in pravilu je, kako natančno jo (ga) lahko ljudje, ki jo (ga) uporabljajo, opišejo (Howit in sod., 1989, 28). Pri tem pa je jasno, da skupina svoje norme sporoča predvsem s svojim vedenjem in sploh ne nujno z jasnimi eksplicitnimi dogovori. Zato se nekatere norme pokažejo šele takrat, ko so kršene, sicer pa jih ne opazimo.

*Norme in pravila imajo relativen pomen*

Odziv na kršenje norme ali pravila ni vedno enak. V vsakem takem primeru pride do specifične presoje dogodka, od katere je nato odvisen odziv okolja. Enaka kršitev lahko povzroči različne odzive, pač glede na okoliščine ali pa npr. glede na status kršitelja. Isto dejanje (nekdo npr. na zabavi vtakne v žep kos jedilnega pribora) je mogoče označiti kot tatvino, šalo, trenutno spozabo ali nesporazum. Norme ali pravila potemtakem nikoli niso nekaj absolutnega, pač pa vedno relativne kategorije, katerih uporaba, presoja ali reakcije na njihovo kršitev so odvisne od kombinacije različnih dejavnikov. Predvsem vloge, pravila in skupinska struktura so v socialnem življenju neločljivo povezane kategorije (prav tam, str. 30). In vsako tako kombinacijo je potrebno videti vsaj še v njeni formalni in neformalni dimenziji.

*Norme in pravila je težko ločevati*

Howit s sodelavci ugotavlja, da je norme in pravila težko razmejiti (Howit in sod., 1989, 34). Ločevanje teh kategorij temelji pravzaprav zgolj na dejstvu, da se danes razume vlogo kot precej manj rigidno kategorijo kot pred časom. Zlasti zgodnejši avtorji<sup>52</sup> so normo radi povezovali z vlogo v skupinski strukturi. Ko se je to spremenilo in ko se je normo začelo razumevati bolj kot lastnost socialnega prostora, kot del socialne resničnosti oz. kot posledico medosebne socialne izmenjave, je seveda prišlo do njenega delnega relativiziranja, vendar le z vidika skupinske strukture oz. vloge. To pa morda niti ne pomeni, da se je posameznikova svoboda pri oblikovanju lastnega vedenja v resnici sploh kaj povečala. Trditev, da je novejša socialna psihologija začela poudarjati posameznikovo možnost izbire vedenjskih oblik, s čimer je utesnjujoča narava norm začela izgubljati svoj pomen, je morda nekoliko pretirana. Ni namreč jasno, na katera sodobna spoznanja socialne psihologije jo avtorji opirajo. Če namreč upoštevamo dejstvo, da se krepí upoštevanje socialnega okolja in njegovega vpliva na posameznika (npr. preučevanje socialnih predstav, socialni konstrukcionizem in morda še posebej "societalna psihologija"), potem se zdi, da bi bila lahko trditev tudi nasprotna.

**John C. Turner (1991)**

*Socialna norma je ključnega  
pomena za socialno vplivanje*

<sup>52</sup> Tu je mišljen predvsem tisti del socialne psihologije, ki je bil bolj sociološko usmerjen in ki je pri obravnavanju norm upošteval zlasti Homansa.

Socialne norme Turner obravnava v okviru socialnega vplivanja in domneva, da utegne biti zanj sploh ključnega pomena, "čeprav o njih še nimamo jasne znanstvene teorije" (Turner, 1991, 2).

"Socialna norma je splošno sprejet način mišljenja, občutenja ali vedenja, ki šteje za pravilno, in ki je odobravano ter pričakovano. Je pravilo ali standard, ki je med člani socialne skupine splošno sprejet in ki predpisuje tako primerna, pričakovana ali zaželena stališča (attitudes) kot tudi vedenje, ko gre za stvari, ki so pomembne za skupino" (prav tam, str. 3).

*Turner zelo tesno povezuje socialno vplivanje,  
norme, vrednote, prepričanja in stališča*

Avtor kot primer norme navaja prepričanje katoliške cerkve, da je kontrola rojstev nemoralna. Primer kaže na to, da se Turner pri obravnavanju socialnih norm ne omejuje na male skupine, oz na mikrosocialno raven, ampak upošteva širši socialni prostor. Poleg tega je navedeni primer zanimiv tudi zato, ker bi ga bilo mogoče razumeti prej kot stališče ali prepričanje kot pa normo.<sup>53</sup> Turner nasploh zelo tesno povezuje socialno vplivanje, vrednote, norme, stališča in prepričanja. Včasih niti ni jasno, če sploh razlikuje med socialno normo in stališčem. Na nekem drugem mestu namreč govori, da

"splošno sprejeto, s konsenzom podprto stališče (attitude) referenčne skupine, da je določen način mišljenja ali vedenja pravilen in primeren (in torej tudi zaželen), oblikuje (constitutes) socialno normo (Turner, 1991, str. 148).

Po tem citatu sodeč, se norma oblikuje glede na določeno skupinsko, splošno sprejeto stališče.

*Norme so lahko opisujoče in predpisujoče  
ter so tesno povezane z vrednotami*

Norme imajo lahko po Turnerju različne vloge.

"Po eni strani so opisujoče (descriptive) v tem pomenu, da označujejo medsebojno podobnost članov, po drugi pa predpisujoče (prescriptive), kar pomeni splošno sprejeta prepričanja o tem, katero vedenje je primerno in cenjeno. V navadnem jeziku govorimo o tradiciji, običajih, morali, zakonih, modnosti ali nemodnosti, o stvareh, ki so 'splošno znane', o 'javnem mnenju' ipd. (prav tam, str. 3 in 4).

<sup>53</sup> Tako je pravzaprav tudi zapisano: "The Catholic Church believes" (Turner, 1991, 3).

Pri tem pa pri socialnih normah ne gre le za to, da imamo neke oblike vedenja raje kot druge. Norma ima namreč pomen nuje, moralne obveze, dolžnosti, pravice in pravičnosti (prav tam, str. 3). To je zaradi tega, ker so socialne norme tesno povezane s socialnimi vrednotami, tako da je normativno presojanje samo po sebi že tudi vrednotenje. Ker so socialne vrednote doživete kot del zunanje, neodvisne resničnosti, pomenijo tudi socialne norme, ki izhajajo iz njih, zunanji pritisk.

*Socialne norme omogočajo stabilnost socialnega prostora*

Po Turnerju so socialne norme z vrednotami osnovnega pomena za človekovo socialno življenje, ker omogočajo red, koherentnost in stabilnost tako na makro– kot mikrosocialni ravni. Avtor je prepričan, da je dovolj dokazov, da ljudje prav iz teh razlogov oblikujemo socialne norme in se z njimi konformiramo. V vsakem socialnem odnosu implicitno, brez formalnega pritiska potekajo procesi vplivanja in medsebojnega vzpodbujanja k soglašanju (Turner, 1991, 16).

*Socialne norme omogočajo občutek  
pravilnosti lastnega ravnanja*

Posebna funkcija, ki jo imajo socialne norme, pa je po Turnerju v tem, da posamezniku, ki se vede skladno z njimi, prinaša občutek, da je njegovo ravnanje pravilno (Turner, 1991, 4). Avtor tu sledi Festingerjevemu mnenju, da ima človek potrebo po preverjanju veljavnosti svojih mnenj, sodb ali prepričanj. Ker veljavnosti tovrstnih kategorij ni mogoče neposredno preverjati v fizični resničnosti, ostane na razpolago le socialni prostor oz. primerjanje z drugimi, sebi podobnimi posamezniki. Upoštevanje dobro utrjene norme posamezniku tako prinaša potreben občutek pravilnosti in ustreznosti lastnih idej, presoj, prepričanj in ravnanj.

**MOTIVACIJSKA OSNOVA NORM IN NJIHOVA FUNKCIJA**

Naj bolj zanimivi vprašanji v zvezi z normami sta gotovo njihova funkcija in motivacijska osnova, zakaj so človeku norme potrebne.

*Motivacijska osnova norm*

Avtorji zelo malo govorijo o človekovih potrebah, ki bi lahko bile neposredna osnova za nastajanje norm. Cartwright in Zander (1968) predpostavljata, da je v ozadju človekova negotovost oz. potreba po varnosti in gotovosti. Po Fraserju (1978) naj bi šlo za željo po

pripadanju skupini in potrebo po strinjanju, medtem ko Gergena (1986) ugotavljata, da gre za neizgovorjeno mnenje posameznika, "da je ugodno biti tak kot drugi" (Gergen, Gergen, 1986, 254).

Od vseh naštetih se zdi najbolj prepričljiva potreba po varnosti in gotovosti, ki je skladna s Piagetovim modelom odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi. @elja po pripadanju skupini spominja na afilicijo, za katero pa je mogoče reči, da je predvsem instrumentalnega pomena (Reykowski, 1982). To ne pomeni, da taka potreba ne more obstajati, pač pa le to da se za njo utegne skrivati kakšna druga, ki je pomembnejša. Potreba po strukturi okolja, ki je oblikovana s pomanjkljivo biološko opremo, bi že lahko bila taka. Isto velja za "neizgovorjeno mnenje, da je ugodno biti tak kot drugi ". Brez posebnega tveganja se lahko strinjamo, da se človek rad ne le primerja, pač pa tudi družī s sebi podobnimi. Toda tudi v tem primeru se lahko vprašamo, zakaj je tako oz. katera bolj temeljna potreba to zahteva.

*Funkcija norm je zagotavljanje  
uniformnosti in stabilnosti*

Na motivacijsko osnovo norm pa lahko posredno sklepamo tudi iz funkcij, ki so jim pripisane. Avtorji pogosto navajajo, da (socialne) norme omogočajo vzdrževanje potrebne enotnosti in stabilnosti. Norme po Sherifu (1967) in Howitu s sod. (1989) zagotavljajo stabilnost socialnega sistema: po Hollanderju (1971) vzdržujejo enotnost socialnega prostora, po Krechu, Crutchfeldu in Ballacheyju (1972) omogočajo integracijo skupine, po Aschu (1952) pravila zagotavljajo skladnost in s tem preprečujejo kaos, po Rotu (1983 b) norme povečujejo kohezivnost, po Gergenih (1986) predstavljajo osnovo za uniformnost in po Turnerju (1991) omogočajo uniformnost, red, koherentnost in stabilnost.

*Funkcija norm je zagotavljanje  
učinkovitosti skupine pri doseganju formalnih ciljev*

Thibaut in Kelley (1959) sta prepričana, da norme omogočajo ekonomizacijo vedenja; Rot (1983 b) pravi, da norme omogočajo rutinsko ravnanje ter krepitev skupinskih ciljev in strukture; Gergena (1986) menita, da norme omogočajo učinkovito delovanje družbe, Knippenberg in Wilke (1988) pa, da norme uravnavajo odnose med člani skupine, med drugim tudi v okviru gibanja skupine proti cilju.

*Norme so funkcionalno povezane*

### *s socialno resničnostjo*

O tem, da norme vzdržujejo ali sestavljajo socialno resničnost, najbolj neposredno govorijo Rot (1983 b) ter Knippenberg in Wilke (1988). Drugi avtorji so nekoliko bolj posredni, vendar ni nobenega dvoma, da gre v vseh primerih za povezavo s socialno resničnostjo. Sherif (1967) pravi, da se norme oblikujejo, ko ni jasnih alternativ. Hollander napiše, da posameznik z normami oblikuje svoj svet oz. kategorizira socialno okolje. Norma je zanj vnaprej pripravljen odgovor za kritične življenjske situacije. Cartwright in Zander (1968) prav tako mislita, da norme omogočajo strukturiranje okolja in posameznikom preverjanje veljavnosti lastnega mišljenja. Enako mislijo Krech, Crutchfield in Ballachey (1972). Howit s sod. (1989) vidi eno od funkcij norm v strukturiranju človekove socialne eksistence, Turner (1991) pa v občutku ustreznosti lastnega mnenja ali prepričanja človeka, ki ravna skladno z normo.

V širši okvir socialne resničnosti lahko gotovo prištejemo še vse tiste funkcije, ki so pripisane (socialnim) normam in ki so vezane na socialni prostor v nestorilnostnem smislu. To sta zmanjševanje negotovosti in zagotavljanje varnosti (Cartwright, Zander, 1968) in identitete (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972, Howit in sod., 1989) in na tej osnovi morda tudi želja po pripadanju skupini (Fraser, 1978).

### *Ali sta uniformnost in stabilnost značilnost ali funkcija*

Funkcije, ki jih avtorji pripisujejo socialnim normam, so izredno pestre. Verjetno v socialni psihologiji ni mogoče najti še kakšnega pojava, ki bi mu bilo pripisanih toliko različnih funkcij. To je lahko znak, da s teoretičnim konceptom (socialnih) norm nekaj ni v redu. Če bi med vsemi navedenimi iskali osrednjo oznako, na katero naj bi bile (socialne) norme funkcionalno najtesneje vezane, je to gotovo enotnost. Izrazi s podobnim pomenom so integracija socialnega prostora, zagotavljanje skladnosti, kohezivnost, stabilnost, koherentnost. Tudi tisti avtorji, ki so prepričani, da norme zagotavljajo skupinsko učinkovitost ali pa da oblikujejo socialno resničnost, v bistvu prav tako govorijo o enotnosti, saj brez nje ne more biti ne prvega ne drugega.

Strinjanje, da je funkcija norm zagotavljanje uniformnosti in stabilnosti, je močno. Toda uniformnost (konsenz) mnogi avtorji navajajo tudi kot lastnost (socialnih) norm. Te enakosti torej ne povzročajo ali omogočajo, pač pa odsevajo. Toda ali je lahko lastnost nekega pojava obenem tudi njegova funkcija?

Vprašanje, ki si ga s tem v zvezi lahko postavimo je, zakaj sta enotnost in stabilnost socialnih sistemov tako potrebni. [ele odgovor na to vprašanje nam lahko odkrije funkcijo vseh tistih mehanizmov, ki vzdržujejo potrebno enotnost in stabilnost. To pa zagotovo niso zgolj (socialne) norme same po sebi. Enotnost in stabilnost socialnega prostora nista doseženi le z obstajanjem pravil, pač pa mora poleg njih obstajati še neki mehanizem, ki zagotavlja, da jih večina upošteva. Poleg (socialnih) norm potrebujemo torej še neke oblike socialnega vplivanja, ki po eni strani utrjujejo ustrezno vedenje in po drugi preganjajo odklone.<sup>54</sup> [ele kombinacija pravil in nadzora nad njihovim upoštevanjem lahko zagotovi uniformnost in stabilnost socialnega prostora. Norma kot vedenjsko pravilo tega sama po sebi seveda še ne zagotavlja.

#### *Kaj je torej resnična funkcija norm*

Enotnost in stabilnost socialnega polja je torej stanje, ki je med drugim določeno tudi z normami, ne pa le z njimi.<sup>55</sup> (Socialna) norma je seveda le vedenjsko pravilo, ki ima smisel zgolj takrat, kadar se z njim dosega ali zagotavlja nekaj, kar je za člane skupine toliko pomembno, da v zvezi s tem ne dopuščajo svobodnega oblikovanja vedenja. Obstoj takega pravila (in tudi njegova funkcija) je potemtakem utemeljen z določenimi potrebami ali cilji članov skupine, ki so toliko pomembni, da so jih pripravljeni sprejeti in tudi upoštevati.<sup>56</sup> Če torej vemo, zakaj skupine težijo k enotnosti in stabilnosti, potem lahko tudi povemo, kakšne so funkcije (socialnih) norm, ali bolje rečeno, v kakšne funkcijske sklope so vključene, saj smo že ugotovili, da same po sebi še ne morejo zagotoviti enotnosti.

#### *Skupine težijo k enotnosti iz dveh razlogov*

S problemom skupinske uniformnosti se je ukvarjal Festinger že leta 1950. Postavil si je vprašanje, kateri so tisti dejavniki v malih skupinah, ki zahtevajo uniformnost in na tej osnovi silijo ljudi v komunikacijo, kadar je ta ogrožena. Na osnovi do tedaj zbranih teoretičnih in empiričnih podatkov ugotavlja dvojno možno osnovo uniformnosti: gibanje skupine proti cilju ali skupinska lokomocija in vzdrževanje socialne resničnosti. Prvo pomeni preprosto ugotovitev, da skupina ljudi ne more učinkovito doseči postavljenega cilja, če ne uskladijo

<sup>54</sup> Thibaut in Kelley (1959) v poglavju o konformnosti pravita, da o normi lahko govorimo sploh šele takrat, ko poleg soglasja obstajajo tudi socialni procesi, ki zagotavljajo skladnost z njim (prav tam, str. 239).

<sup>55</sup> Člani določene socialne skupine so lahko enotni glede na določene socialne vrednote, prepričanja, predstave, predsodke, stereotype ipd., vendar pa tovrstnim pojavom običajno ne pripisujemo funkcije zagotavljanja uniformnosti in stabilnosti.

<sup>56</sup> Strinjamo se torej s tistimi avtorji, ki menijo, da je o (socialnih) normah mogoče govoriti le takrat, kadar je prisila izključena.

svojega vedenja. Morajo se pač dogovoriti, kdo bo kaj delal. Socialna resničnost<sup>57</sup> je bolj zanimiv pojem. Ta naj bi predstavljala nasprotje fizične resničnosti, ki je vsakemu posamezniku neposredno dostopna, tako da lahko znotraj nje sam, brez pomoči drugih, ugotavlja, kaj je res in kaj ni. Socialna resničnost pa obsega po Festingerju (1950) tisti del človekovega okolja, ki ga neposredno ni mogoče objektivno preverjati. Zato se je vsak prisiljen obrniti na druge posameznike, da bi videl, kako oni presojujejo različne dogodke ali pojave. V socialni resničnosti je zato res in prav tisto, kar verjame večina ljudi: "Če mislijo tako tudi drugi, potem je to res." Ta del resničnosti torej vključuje poleg prepričanj, mnenj in podobnih objektivno nedokazljivih kategorij tudi (socialne) norme. V svojem bistvu so vsi elementi, ki sestavljajo socialno resničnost, socialni konstrukti, katerih veljavnost je določena s stopnjo socialnega soglasja.

Medtem ko je nujnost skupinske enotnosti pri doseganju postavljenih ciljev razumljiva, pa v zvezi s socialno resničnostjo ni vse tako jasno. Tudi Festinger leta 1950 ni pojasnil, zakaj naj bi bila socialna resničnost za skupino tako pomembna, da se zaradi nje oblikujejo posebna pravila vedenja in da se odklone od njih tako vztrajno preganja. [tiri leta pozneje je osnovo za socialno resničnost pripisal procesom socialnega primerjanja, ki naj bi bili utemeljeni s posebno človekovo potrebo (gonom) po primerjanju. Ta potreba ni prav prepričljiva in se zdi, tako kot afiliacija, sploh bolj instrumentalnega pomena. Človekova občutljivost na socialno okolje in trajno primerjanje z drugimi posamezniki v njem se ne zdita prav nič vprašljiva. Seveda pa se je vedno možno vprašati, zakaj je tako. Katera (prirojena) potreba bi lahko bila v ozadju, ki lahko povzroči tako močno in trajno dimenzijo človekovega socialnega življenja? Kakorkoli že se vprašamo socialna resničnost je v literaturi precej skrivnosten pojav.

*Ali (socialne) norme sodelujejo  
pri izpolnjevanju dveh osnovnih funkcij*

Vse funkcije, ki jih različni avtorji pripisujejo (socialnim) normam, smo v grobem razdelili na tri kategorije. (Socialne) norme naj bi omogočale (a) enotnost in stabilnost skupin, (b) njihovo učinkovitost in (c) v njih naj bi vzdrževale socialno resničnost. Ker je enotnost temelj tako učinkovitosti, kot vzdrževanju socialne resničnosti, lahko pravzaprav ugotovimo le dve kategoriji, ki se ujemata s Festingerjevim mnenjem, da skupinska uniformnost izhaja iz dveh osnov. (Socialne) norme naj bi tako s še nekaterimi drugimi socialnopsihološkimi pojavi pomagale k enotnosti članov skupine, ki naj zagotovi njihovo praktično učinkovitost in obenem potreben občutek varnosti in ustreznosti.

<sup>57</sup> Pojem je podrobneje predstavljen v poglavju Socialno vplivanje.

To sklepanje se morda zdi nekoliko poenostavljeno. Precej avtorjev norme namreč deli na socialne in skupinske in med njimi bi lahko bile tudi pomembne razlike. Vendar pa jasnih diferencialnih definicij nimamo, poleg tega pa med njimi tudi glede obeh domnevnih glavnih funkcij ni razlik: avtorji predvidevajo, da večjo učinkovitost omogočajo tako skupinske kot socialne norme. V zadnjem primeru gre pač za večjo učinkovitost družbe. Tudi socialno resničnost naj bi oblikovale tako socialne kot skupinske norme.

Ugotovljena sklopa funkcij (socialnih) norm ustrežata tudi delitvi socialne interakcije na primarno in sekundarno raven, ki smo jo izpeljali iz Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi.

*(Socialne) norme omogočajo  
večjo praktično učinkovitost*

Potreba po enotnosti skupine v gibanju proti cilju se ne zdi vprašljiva. Prav tako se zdi jasno, da za njo ni kakšnih posebnih, morda celo eksistenčnih človekovih potreb. Gre enostavno za to, da je mogoče s sodelovanjem celo vrsto stvari narediti hitreje ali kako drugače bolj učinkovito, kot če bi jih delal vsak zase. Skupine imajo lahko tako pomembno prednost pred individualnim delom na večini področij človekovega delovanja, od obdelovanja zemlje do industrijske proizvodnje ali pa raziskovanja. Brez vsakega dvoma je pa tako povečana učinkovitost možna le ob dovolj skladnem delovanju celote. Za to so potrebna pravila,<sup>58</sup> ki imajo svoj smisel zgolj takrat, kadar se jih večina drži in kadar je njihova funkcija zagotavljanje skupinske učinkovitosti. Če se v takem primeru vprašamo, zakaj mora biti skupina enotna in stabilna, potem je odgovor jasen: da bi bilo nekaj narejeno prej, bolj kakovostno ipd. V vseh teh primerih pa v ozadju, vsaj neposredno, ni kakšnih posebnih, eksistenčno pomembnih osnovnih potreb.

*Norme pomagajo oblikovati  
socialno resničnost*

Socialna resničnost določenega socialnega prostora predstavlja vsoto socialnopsiholoških kategorij, ki so socialni konstrukti, ki temeljijo na socialnem soglasju in ki so razmeroma stabilni. S socialno resničnostjo je okolje, v katerem obstaja socialni sistem, osmišljeno ali strukturirano. To je doseženo s pojavi, kot so socialne vrednote, prepričanja, predstave,

<sup>58</sup> Za tovrstna pravila se zdi izraza skupinski standard ali skupinska norma najbolj primerna.

stereotipi ipd. Vsi skupaj članom sistema omogočajo znajdenje v okolju (predvidevanje, učinkovito načrtovanje, usklajevanje ipd.), se pravi osnovno varnost. Socialne norme s svojimi lastnostmi gotovo spadajo mednje.

Če je prva funkcija (socialnih) norm povezana z učinkovitostjo socialnega sistema, potem mora biti ta povezana z nekimi osnovnimi človekovimi potrebami. Montmollinova (1977) razdeli socialno vplivanje enako kot Festinger izvora skupinske uniformnosti: socialni resničnosti ustreza odvisnost članov skupine, ki temelji na zadovoljevanju njihovih psiholoških in kognitivnih potreb. Med njimi sta tudi afiliacija in potreba po varnosti. Lahko bi predvidevali, da mora biti v ozadju socialne resničnosti nekaj podobnega. Funkcija tistih norm, ki spadajo v socialno resničnost, bi lahko torej res bila zagotavljanje osnovne varnosti, kot navajajo mnogi avtorji. Seveda pa si norme to funkcijo delijo s še drugimi socialnopsihološkimi pojavi (npr. z vrednotami). Motivacijska osnova (socialnih) norm bi bila v tem primeru v človekovih osnovnih potrebah.

Problem, ki ga imamo pri presojanju te funkcije (socialnih) norm, je v slabem definiranju socialne resničnosti. Tako kot smo jo opisali tukaj, v bistvu ustreza strukturnemu modelu okolja, ki smo ga izpeljali iz Piageta. Vendar pa v socialnopsihološki literaturi nima vedno tega pomena oz. pomen običajno sploh ni jasno določen. Tako sicer lahko ugotovimo, da mnogi avtorji povezujejo (socialne) norme s socialno resničnostjo, vendar pa praviloma nikoli ne izvemo, kaj si s slednjo pravzaprav sploh predstavljajo.

## ZNAČILNOSTI (SOCIALNIH) NORM

Na osnovi pregleda, kako na norme gledajo različni avtorji, lahko poskusimo določiti tiste značilnosti, ki se pojavljajo najbolj pogosto in ki predstavljajo skupni imenovalec sicer različnih pristopov in pogledov.

### *Norme so vedenjska pravila*

Norme, tako socialne kot skupinske, so vedenjska pravila, s katerimi je določeno, katero vedenje v določenem socialnem prostoru je primerno in katero ne. Pri tem gre lahko za vedenjske oblike, ki se nanašajo le na določene vloge ali, pa za take, ki veljajo nasploh. To bi lahko bila najbolj splošna oznaka za vse norme. Pač pa jih avtorji ločijo glede na stopnjo njihove obveznosti. Tako je norma lahko pravilo, ki je predpisujoče in torej predstavlja zahtevo po določenem vedenju. Lahko je le opisujoče in izraža enostavno modalno vedenje v skupini, lahko pa je tudi orientacijska točka ali zunanji standard, ki pomaga posamezniku oblikovati njegovo dejavnost. Seveda ni nujno, da bi te razlike pomenile razhajanje med avtorji, saj v vsakem socialnem prostoru gotovo obstajajo vedenjska pravila, ki imajo različno intenzivnost in gotovo tudi različne funkcije. In zanesljivo se s tega vidika razlikujejo tudi norme kot posebna vrsta vedenjskih pravil.

### *Norme pomenijo uniformnost*

Ob vsej različnosti se velika večina avtorjev strinja, da je norma pojav, ki je tesno vezan na skupino, in ki pomeni izenačenost članov v ravnanju, vedenju, oblačenju ali mišljenju (npr. Festinger, Schachter, Back, 1950, Cartwright, Zander, 1968, Fraser, 1978, Argyle, 1983, 1988, Turner, 1991). Pri tem ni pomembnih razlik med tistimi, ki jih obravnavajo le na mikro– ali pa (tudi) na makrosocialni ravni.

Pač pa se avtorji precej razlikujejo v razlagah, zakaj ali na osnovi česa pride do uniformnosti. Te razlike smo podrobneje obravnavali v poglavju o motivacijski osnovi oz. o funkcijah norm, tu pa lahko omenimo, da se zlasti starejši avtorji pogosto sklicujejo na Festingerja (1950), ki je osnovo za izenačenost skupinskih članov videl v dveh dejavnikih: v doseganju konkretnega skupinskega cilja (skupinska lokomocija) in vzdrževanju socialne resničnosti. Pri pojasnjevanju uniformnosti se na Festingerja sklicujejo npr. Thibaut in Kelley (1959), Krech, Crutchfield in Ballachey (1972), Cartwright in Zander (1968), Rot (1983 b) in Turner (1991). Večina naštetih avtorjev norme bolj ali manj neposredno povezuje s socialno resničnostjo. Seveda to še ne pomeni, da zaradi tega razumejo norme na enak način. Pojma

"socialna resničnost" namreč praviloma ne definirajo, zato ni jasno, kaj z njim pravzaprav mislijo.

V zvezi z uniformnostjo skupine je potrebno opozoriti še na eno možnost. Nekateri avtorji namreč normo razumejo kot vsako modalno vedenje v skupini, ne glede na to, kako pride do njega. Primer za to je lahko Sherifov poskus z avtokinetičnim učinkom iz leta 1935, v katerem so se različni individualni odgovori v skupinski situaciji približali, izenačili. Skupina se je na ta način poenotila. Oblikoval se je namreč tipični odgovor, ki pa je lahko vedenjsko pravilo zgolj v zelo širokem pomenu te besede, saj gre samo za poenoteno sodbo o navideznem premiku svetle točke. Kljub temu je v literaturi dobil oznako norma, za katero je značilna tudi uniformnost. Toda to zanesljivo ni isto kot splošno (uniformno) pričakovanje, da se pri jedi uporablja pribor ali da se prijatelja ne sme izdati.

#### *Norme temeljijo na socialnem soglasju*

Med najbolj pogosto navajane lastnosti norm spada njihova splošna sprejetost. Tudi tukaj lahko ugotovimo, da jo navajajo vsi avtorji, tako tisti, ki govorijo le o socialnih normah, kot tudi tisti, ki se omejujejo na skupinske. Če o socialnem soglasju ne govorijo neposredno (Turner, 1991, Rot, 1983 b, Cartwright in Zander, 1968), pa lahko nanj sklepamo iz definicij. Hollander (1971) npr. govori o splošnosti pričakovanja ustreznega vedenja. Festinger, Schachter in Back (1950) razumejo skupinsko normo ali standard kot enakost članov skupine v vedenju, vrednotah, oblačenju, stališčih ipd. Prav tako Howit in sod. (1989) menijo, da je norma skupni referenčni okvir za člane skupine in ta se na tej osnovi predpisujejo akcije v njej. Morda je nekoliko bolj posreden Sherif (1967), ki pravi, da so socialne norme standardizirane z interakcijo. To pomeni, da se v medsebojnih odnosih začnejo sčasoma pojavljati kot sprejeta pravila in da je nato interakcija tista, ki jih sama po sebi utrjuje kot veljavne. Podobno razumeta nastanek norm Thibaut in Kelley (1959), ko govorita o habitualizaciji. To pomeni, da določeno vedenje preide v navado in se ob ponovnih srečanjih začne ponavljati. Thibaut in Kelley ob tem izrecno zapišeta, da je sprejemanje norme z obeh strani prostovoljno, kar pomeni soglasno potrditev. Domnevamo lahko, da je podobno razmišljal tudi Sherif, saj si težko predstavljamo, da bi standardizacija s socialno interakcijo lahko za večino članov skupine potekala s prisilo.

Kar zadeva socialno soglasje, bi lahko bil izjema Solomon Asch (1952), ki pa namesto izraza norma tako ali tako uporablja "pravilo". Kot smo že navedli, pravila deli na tiste, ki nastajajo po volji večine, in tiste, ki jih oblikujejo posamezniki. Za prva pravila lahko domnevamo, da

imajo soglasje, česar pa ne moremo reči tudi za druga. Pravilo, ki ga postavi posameznik, npr. avtoriteta, in ki ni po volji večine, zagotovo nima splošne podpore.

Posebno vprašanje v zvezi s socialnim soglasjem je, za kakšen del vseh članov skupine pravzaprav gre. Velika večina avtorjev glede tega ni nič kaj natančna. Preprosto govorijo o splošni podpori, splošnem strinjanju ali soglasju. Thibaut in Kelley v diadnem odnosu zahtevata popolno strinjanje, pri večji skupini pa govorita o potrebni "primerni večini" oz. o "primernem številu" (sizable number) (Thibaut, Kelley, 1959, 129), ne da bi ga podrobneje pojasnila. Rot navaja Katza in Kahna, po katerih je potrebna večina aktivnih članov skupine, ter Shawa, ki se zadovolji z navadno večino (Rot, 1983 b, 261). Peter B. Smith (1988) pa se sklicuje na Batesa in Cloyda ter Liebermana, Yaloma in Milesa in skladno z njimi postavlja mejo med tremi četrtinami in dvema tretjinama članov skupine (Smith, 1988, 299). To vprašanje gotovo ni zgolj akademsko. Dobra soglasna podpora namreč pomeni, da dobršen del skupinske dejavnosti nadzirajo člani skupine sami od sebe, torej brez posebnih nadzornih institucij: za vedenje, ki je skladno z normo, se nagrajujejo (pozornost, zahvala, prijaznost ipd.), medtem ko kršitelje kaznujejo (zgražanje, odklanjanje, kritika, izločanje, ...). Če neko pravilo izgubi potrebno soglasje, po definiciji preneha biti norma in uveljavljati ga je mogoče le še s prisilo. To pomeni, da so s stopnjo soglasja (skupinskih vrednot, norm, ciljev, odločitev ...) povezane skupinske lastnosti kot npr.: kohezivnost, stabilnost, privlačnost ipd. Socialno soglasje pomeni tudi osnovno zaupanje do skupine oz. ostalih članov.

#### *Večina sprejema norme prostovoljno*

Ugotovitev, da norme temeljijo na socialnem soglasju, nosi v sebi implicitno ugotovitev, da je upoštevanje norm potemtakem, vsaj za večino, prostovoljno. V najbolj neposredni obliki najdemo to trditev pri Thibautu in Kelleyju (1959), ki pravita:

"Norma je vedenjsko pravilo, ki je sprejeto vsaj do neke mere s strani obeh članov diade. Pravilo (a rule), ki ga postavlja eden od članov in ki ga poskuša vsiliti drugemu, ta se pa upira, ne moremo imenovati norma, vsaj ne v diadnem odnosu" (prav tam, str. 129).

Nekoliko drugačna slika lahko nastane po teh dveh avtorjih v večjih skupinah, ker za potrebno soglasje ni nujno soglasje prav vseh članov.

Prostovoljnost upoštevanja norm s strani večine se zdi pomembno poudariti, ker se v okviru socialnega vplivanja še posebej "normativno vplivanje" praviloma razume kot konflikt med posameznikom in skupino. Zadnja naj bi z močjo, ki jo ima, posameznika največkrat prisilila,

da se ji podredi in vsaj navzven sprejme postavljeno normo. Gledano z vidika posameznika, ki je pod takim pritiskom, po Thibautovi in Kelleyjevi definiciji v takem primeru ni več mogoče govoriti o normi, pač pa morda raje o zahtevi, ki jo skupina ali večina postavlja drugačnemu posamezniku. Potrebno je torej ločiti večino v neki skupini, ki predstavlja nosilca določenih norm, in posameznika, ki se od tega odklanja, ne glede na to, če je sicer član te ali kakšne druge skupine. Toda v večini, ki pritiska na posameznika, je norma splošno sprejeta in člani ji sledijo prostovoljno. Če med njimi obstaja kakšne vrste vpliva, ki ne preganja odstopanj, pač pa zgolj potrjuje upoštevanje norm (podpora, nagrada), to (kot oblika normativnega vplivanja) ne more biti konflikt med posameznikom in skupino.

Seveda pa si avtorji glede prostovoljnega sledenja normi niso tako enotni kot pri uniformnosti in delno tudi soglasju. Da norme v bistvu pomenijo neko vrsto prisile, mislijo npr. Cartwright in Zander (1968) in Asch (1952). Če je to res, potem vsaj pri nekaterih normah, ne moremo pričakovati prostovoljnosti.

#### *Norme so vsaj delno internalizirane*

Večina avtorjev meni, da se norme vsaj delno internalizirajo: Sherif (1967), Thibaut in Kelley (1959), Bierhoff, Klein (1988), Rot (1983 b), Gergen, Gergen (1986), Turner (1991). Seveda pa je vprašanje, kako razumejo internalizacijo. Vtis je, da včasih pomeni zgolj racionalno strinjanje z določenim pravilom. Večina jo vendarle povezuje s socializacijo in zgodnjim otroštvom, ko naj bi človek iz svojega socialnega okolja prevzel določene vedenjske vzorce, ne da bi se tega sploh zavedal (npr. Gergen, Gergen, 1986, 255). Verjetno pa lahko rečemo, da to velja večinoma za socialne norme, ne pa – vsaj ne v taki meri – za skupinske. Internalizacija po definiciji izključuje prisilno naravo norm in pomeni prostovoljno sprejemanje le-teh.

#### *Norme so razmeroma stabilne*

Splošno sprejeta lastnost tako socialnih kot skupinskih norm je tudi njihova stabilnost. Med drugimi navajajo to lastnost npr.: Sherif (1967), Thibaut in Kelley (1959), Cartwright, Zander (1968), Turner (1991), Knippenberg, Wilke (1988). Stabilnost je seveda le relativna, saj se norme počasi vendarle spreminjajo. Ta lastnost ima svojo utemeljitev predvsem v funkciji norm, predvsem v strukturiranju okolja. To mora človeku postati dovolj predvidljivo in vamo ali kot pravita Thibaut in Kelley: obstajati mora neka vrsta zagotovila, da bodo jutri

veljala enaka pravila, kot veljajo danes in so veljala včeraj. Nestabilna, hitro spreminjajoča se pravila ravnanja bi pomenila ogrožanje varnosti.<sup>59</sup>

#### *Norme so nadosebne*

Norm običajno ne razumemo le kot skupinski pojav, pač pa tudi kot nadosebno kategorijo. Thibaut in Kelley pravita, da dobi norma v diaadnem odnosu pomen "tretje osebe", na katero se lahko oba sodelujoča sklicujeta, ko se zdi, da stvari ne tečejo po dogovoru. Torej ne "Napravi to zame", pač pa "Naredi tako, ker je tako prav" (Thibaut, Kelley, 1959, 129). Kot naodosebno kategorijo razumejo norme tudi Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) in v bistvu tudi vsi tisti, ki jih razumejo kot vedenjska pravila makrosocialnega prostora. Posebej socialne norme nimajo svojega osebne zakonodajalca, pač pa so to pravila, ki se zdijo naravna, sama po sebi pravilna in dobra, tipično človeška ipd.

V zvezi z nadosebnostjo norm lahko omenimo zanimivo razpravo Stjepana Meštrovića in Helene Brown (1985) o Durkheimovem konceptu anomije (Meštrović, Brown, 1985, 81). Ugotavljata, da je bil prvotni pomen pojma "nomos" v grščini Zeusova ureditev sveta, se pravi božja postava (prav tam, str. 83). Anomija, po njunem mnenju tudi ne pomeni odsotnosti ali pomanjkanja norm, pač pa prej nemoralnost kot nespoštovanje božje postave. To naj bi bilo posebno stanje norosti oz. grešnosti. Norma bi v tem smislu torej pomenila (sprva božji) red, ki sam po sebi obstaja zunaj človeka in je del resničnosti, v kateri ta živi in se ji mora podrejati. Avtonomnost naj bi zato prvotno pomenila, da ima človek "božjo postavo v sebi" oz. da se sam od sebe ravna po njej (prav tam).

#### *Norm se pogosto sploh ne zavedamo*

Naslednja pogosto omenjana lastnost norm je dejstvo, da se jih pogosto ne zavedamo, da jih "opazimo" šele takrat, ko so kršene. O tem govorijo npr.: Sherif (1967), Gergen, Gergen (1986), Howit in sod. (1989). V resnici nam analiza najbolj preprostih socialnih situacij pokaže, da je vedenje v njih določeno s tako rekoč neskončnim številom pravil, od katerih jih znamo naštetih komaj nekaj. V zvezi z zavedanjem norm je morda zanimivo opozoriti na mnenje nekaterih avtorjev (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972; Rot, 1983 b), da socialne norme s socialnimi vrednotami spadajo v implicitno kulturo, ki ni tako konkretna kot eksplicitna, in da lahko na elemente, ki jo sestavljajo, večinoma le sklepamo. Po Krechu,

<sup>59</sup> S socialnimi vrednotami imajo tudi socialne norme pomembno vlogo v motivacijski teoriji A. Maslowa, in sicer v okviru sklopa potreb po varnosti. Z njimi postane okolje urejeno in predvidljivo, s čimer šele postane možno učinkovito oblikovanje vedenja. Ta funkcija je seveda lahko izpolnjena le, če so norme dovolj stabilne (Maslow, 1982).

Crutchfieldu in Ballacheyu je to pravzaprav abstrakcija, ne pa vedenje kateregakoli posameznika. To v bistvu pomeni, da je tako socialne vrednote kot norme nemogoče opazovati v čisti obliki. To pa po teh avtorjih ne velja le za makrosocialno raven, pač pa tudi za male skupine in organizacije in preučevanje njihovih skupinskih norm, skupinskih ideologij in skupinskih prepričanj.

*Norme so tesno povezane z mnogimi drugimi socialnopsihološkimi pojavi*

Norme so najtesneje povezane s socialnimi vrednotami. Na to opozarjajo tako rekoč vsi avtorji. Pri tem velja najbolj splošna ugotovitev, da so vrednote normam nadrejene in da zadnje predstavljajo v bistvu konkretizacijo prvih. Turner (1991) npr. dokazuje povezanost kategorij s tem, da je normativno presojanje po svoji naravi vedno že tudi vrednotenje. Obe kategoriji sta po tem avtorju za človekovo socialno življenje osnovnega pomena, ker omogočata red, koherentnost in stabilnost tako na makro kot tudi mikrosocialni ravni. Po različnih avtorjih povzema Rot (1983 b), da so tako norme kot vrednote del implicitne kulture, ki je sicer sestavljena še iz spoznanj in prepričanj, značilnih za določeno družbo. Vrednote določajo, kaj je dobro in kaj slabo, k čemu je potrebno, po prepričanju članov skupine, težiti, si za to prizadevati ali celo boriti. Splošno sprejete vrednote predstavljajo družbene ideale, norme pa so na tej osnovi s strani članov družbe ali skupine sprejeti predpisi in standardi, ki podrobneje določijo primerne oblike vedenja (Rot, 1983 b, 131).

Norme so pomembne tudi za proces kategorizacije. Socialna resničnost je po Tajflu namreč določena z normativnim sistemom, ki posameznim vidikom socialne situacije določa njihov pomen (Tajfel, 1975, 367). Tudi tukaj so norme tesno povezane z vrednotami, saj so prav te osnova normativne strukture in določajo, kako neka družba ali posamezna skupina predeluje vse informacije (Tajfel, 1975, 360).

Norme so poleg tega tudi osnova za velik del socialnega vplivanja, tako za normativno kot tudi informacijsko vplivanje (Deutsch, Gerard, 1955, v Jones Gerard, 1967) in še zlasti za konformiranje, ki ga mnogi avtorji vežejo skoraj izključno na norme (Rot, 1983 b; Turner, 1991; Moscovici, Faucheux, 1972). Pri avtorjih, ki konformiranje razumejo kot vzdrževanje norm, sta oba pojma ponavadi povezana še s socialno resničnostjo.

To pa seveda še niso vsi pojavi, ki se povezujejo z normami, pač pa lahko sem štejemo vsaj še socialno percepcijo, atribucijo, kognitivno disonanco in socialne predstave. Tako lahko

brez tveganja rečemo, da so norme najtesneje povezane s celotnim področjem socialne psihologije.

## SOCIODINAMIČNA PODOBA (SOCIALNIH) NORM

### *Dinamika socialnih norm je slabo obdelana*

Pomembno vprašanje v zvezi s (socialnimi) normami je, kako nastajajo, se vzdržujejo in spreminjajo. Takoj moramo ugotoviti, da o tem vemo zelo malo. Glede na to, kakšne funkcije so pripisane (socialnim) normam, je to pravzaprav čudno. Avtorji še največkrat zelo na splošno napišejo, da imajo kršitve norm za posledico pritisk skupine na kršitelja, kar običajno imenujejo konformiranje. Norme naj bi se s tem procesom torej vzdrževale. Toda kot bomo videli v poglavju o socialnem vplivanju, ima tudi konformiranje različne pomena, tako da ugotovitev, da se norme vzdržujejo s konformiranjem, še ne pove veliko. Kar zadeva nastajanje norm, njihovo prenašanje in spreminjanje smo morda celo še na slabšem. Ker nimamo celostnega modela dinamike norm, si bomo pogledali nekaj avtorjev, ki so se s to problematiko ukvarjali več kot drugi. Sicer pa bomo o posameznih procesih, ki utegnejo biti najtesneje povezani z normami, več govorili v poglavju o socialnem vplivanju.

### *M. Sherif in proces oblikovanja norm*

Avtor, ki mu je še danes priznana največja avtoriteta na področju oblikovanja norm, je gotovo M. Sherif. Skoraj ni mogoče najti učbenika socialne psihologije, v kateri ne bi bili navedeni izsledki njegovega poskusa z avtokinetičnim učinkom iz tridesetih let, s katerim se je lotil preučevanja procesa nastajanja norm v skupini.

#### *Nastajanje norm je osrednji predmet preučevanja socialne psihologije*

Kot smo že omenili, je bil Sherif (1967)<sup>60</sup> prepričan, je temeljna naloga mlade, šele razvijajoče se socialne psihologije, jasno formuliranje osnovnih pojavov, s katerimi se bo ukvarjala. Norme same po sebi naj ne bi spadale mednje, saj jih je avtor štel za pojav makrosocialne ravni in jih je kot take prepuščal sociologiji. Pač pa naj bi bil eden osrednjih problemov mlade discipline raziskovanje procesa njihovega nastajanja. Sherif se je dobro zavedal, da gre za zelo zapleteno zadevo:

"Preučevanje procesa oblikovanja ali standardizacije norm v aktualnih življenjskih situacijah, je izredno zapleteno opravilo. Gre za proces, v katerega

<sup>60</sup> Poglavje, iz katerega so povzeti podatki o izvornem poskusu z avtokinetičnim učinkom, je bilo prvotno objavljeno v knjigi: M. Sherif: The Psychology of Social Norms, Harper and Brothers, 1936.

je vključenih ogromno število spremenljivk, ki jih ni mogoče opazovati neposredno. Gledano dolgoročno, se nam zato izplača začeti s splošnim preučevanjem psihologije oblikovanja norm, v dobro nadzorovani laboratorijski situaciji. To, česar se bomo lotili, je v resnici preučevanje splošnega psihološkega procesa, ki je del oblikovanja katerekoli norme in ni le preprosta razlaga psihologije določene norme" (prav tam, str. 137).

#### *Norme nastanejo v slabo strukturiranih situacijah*

Sherifovo izhodišče za oblikovanje eksperimentalne situacije je bilo vprašanje, kaj naredi posameznik, ko se znajde v situaciji, v kateri si pri presoji dražljaja ne more pomagati z nobenim zunanjim, objektivnim kriterijem. Ali bo začel presojati tja v tri dni ali pa si bo sam ustvaril svoj subjektivni kriterij? Če si posameznikovi odgovori v taki situaciji postanejo med seboj podobni, potem to pomeni, da je sam v sebi oblikoval kriterij, ki mu pomaga pri nadaljnem odgovarjanju. Kriterij zaradi slabe strukturiranosti situacije ne more imeti svojega izvora zunaj njega, pač pa le v njem (Sherif, 1967, 137). Naslednja raven ukvarjanja z navedeno zadevo pa je vprašanje, kaj se bo zgodilo v enakem primeru, če je posameznik v skupini. Ali se v takem primeru oblikuje skupinski kriterij? Če lahko ugotovimo, da se v nestrukturirani situaciji razvijejo specifični skupinski standardi, potem lahko rečemo, "da je to vsaj prototip psihološkega procesa, s katerim se v skupini oblikuje norma" (prav tam, str. 138).

#### *Avtokinetični učinek*

Sherif je kot primer nestrukturirane situacije izbral avtokinetični učinek. Če človek v popolni temi gleda v svetlo točko, dobi čez nekaj časa občutek, da se je premaknila. V resnici je seveda ves čas na istem mestu, premik je le navidezen. Če osebo v taki situaciji prosimo za oceno dolžine premika, si seveda ne more pomagati z nikakršnim objektivnim kriterijem.

#### *Organizacija poskusa*

Eksperimentatorji so izvedli dva poskusa, da bi dobili odgovore na postavljena vprašanja. V prvem so poskusne osebe odgovarjale le individualno, v drugem pa tudi v skupinah. V drugem poskusu so bile poskusne osebe razdeljene na pol. Prva polovica je najprej presojala navidezni premik svetle točke individualno in nato še v skupinah. Raziskovalci so na ta način hoteli ugotoviti, kako bodo na presojanje v skupini vplivale predhodne individualne izkušnje in morebitni individualni kriteriji za presojo, ki bi se lahko oblikovali v tej okoliščini. Druga polovica je začela presojati v

skupinah in šele nato individualno. Ta okoliščina je bila za raziskovalce še posebej pomembna, ker naj bi pokazala ali lahko v skupini oblikovan kriterij vpliva na poznejšo individualno presojo.

Poskusne osebe so bili študentje s Kolumbijske in New yorške univerze. Pri prvem poskusu jih je sodelovalo 19 in pri drugem 40. Razdeljene so bile na dve skupini in vsaka še na dve. Osem poskusnih oseb je najprej presojalo navidezne premike svetle točke individualno, potem pa še trikrat v štirih skupinah po dve osebi. Drugih osem je najprej odgovarjalo trikrat v skupinah po dve osebi, potem pa še enkrat individualno. Preostale poskusne osebe (24) so delale na enak način, le s to razliko, da so skupine imele po tri člane.

V vsaki okoliščini so presojali navidezen premik svetle točke po stokrat. Pri skupinskem odgovarjanju vrstni red ni bil določen, poskusnim osebam je bilo rečeno le to, naj odgovarjajo kakorkoli; odločitev je bila prepuščena njim.

Razdalja med poskusnimi osebami in lučko je bila pet metrov. Eksperimentator<sup>61</sup> je dal naslednja navodila: "Ko bo v sobi popolnoma temno, vam bom dal znak 'pripravljeni' in vam nato pokazal svetlo točko. Čez kratek čas se bo premaknila. Takoj ko boste zaznali gibanje, pritisnite na tipko. Nekaj sekund zatem bo točka izginila. Potem mi boste povedali, za kolikšno razdaljo se je premaknila. Pri tem poskušajte biti natančni, kolikor je le mogoče" (prav tam, str. 140). Eksperimentatorji so lučko ugasnili vsakič dve sekundi zatem, ko je poskusna oseba s pritiskom na gumb označila, da se je "gibanje začelo". Poskusne osebe pred poskusom niso vedele ničesar o avtokinetičnem učinku.

#### *Izsledki poskusov*

Poskusne osebe, ki so v prvem poskusu odgovarjale le individualno, so, skladno z eksperimentalno hipotezo, takoj na začetku oblikovale svoj notranji standard (referenčno točko), s katerim so si nato pomagale v naslednjih presojah. Tak individualni kriterij so brez izjeme oblikovale vse poskusne osebe (Sherif, 1967, 140). Pokazal se je v dokaj enotnem odgovarjanju posameznikov. Mediane njihovih odgovorov se niso bistveno spremenile niti pri ponovitvi poskusa čez nekaj dni. Z naraščanjem števila presoj se je zmanjševala tudi razpršenost odgovorov. Poleg tega

<sup>61</sup> Sherif uporablja izraz "opazovalec" (observer), kot se je takrat reklo eksperimentatorjem.

so poskusne osebe v pisnih introspektivnih poročilih napisale, da so jim kot kriterij za nadaljnjo presojo služili prvi odgovori. Ta poskus je potemtakem potrdil Sherifovo hipotezo, da človek v slabo strukturiranih situacijah razvije subjektivni standard, s katerim jim poskuša biti kos.

Tudi izsledki drugega poskusa so potrdili eksperimentalno hipotezo. Pri skupinskem odgovarjanju je prišlo do zgoščanja individualnih standardov, ki so jih posamezniki prej oblikovali pri individualnem odgovarjanju. In narobe, če so najprej odgovarjali v skupini, se je oblikoval skupinski standard, ki je vplival tudi na kasnejše individualno odgovarjanje. Razlike med individualnimi odgovori tistih, ki so najprej odgovarjali v skupini, so bile pomembno manjše kot med tistimi, ki so začeli z individualno presojo.

Kot ilustracijo za zgoščanje individualnih odgovorov tako rekoč vse splošne socialne psihologije navajajo isti primer.<sup>62</sup> To je skupina treh poskusnih oseb, ki so najprej odgovarjale individualno in si tako oblikovale subjektivne standarde, nato pa še trikrat v skupini, v kateri so se njihovi odgovori zgostili. Običajno je primer predstavljen v grafični obliki (tudi pri Sherifu, 19679), Rot pa navaja za ta primer tudi približne vrednosti median v palcih (približno 2,5 cm):

Poskusne osebe	Individualno odgovarjanje	Odgovarjanje v skupini		
		1. serija	2. serija	3. serija
A	8	4	4	2
B	2	3	3	2
C	1	2	2	2

TABELA 1: Primer zgoščanja individualnih odgovorov v Sherifovem poskusu (v Rot, 1983 b, 267).

*Norme so posledica zgoščanja  
različnih individualnih odgovorov*

<sup>62</sup> To je gotovo zaradi tega, ker je idealen: razpršitev individualnih odgovorov na začetku je največja, pri tretjem odgovarjanju v skupini pa so odgovori poskusnih oseb popolnoma enaki. Drugi primeri seveda niso tako lepi in v skupinah, sestavljenih iz dveh poskusnih oseb, ta učinek tudi ni vedno dosežen (prim. Sherif, 1967, 146–147).

Zlasti drugi poskus je potrdil osnovno Sherifovo hipotezo. Če se človek znajde v situaciji, za katero nima pri roki ustreznih vedenjskih pravil, bo oblikoval svoja. Če do tega pride v skupini, novo pravilo nastane kot kompromis med že obstoječimi individualnimi rešitvami. Pri tem se spremenijo predvsem skrajni individualni odgovori in približajo večinskim. Vendar tako nastali skupinski standard ni enostavno povprečje individualnih. Ker je v bistvu rezultat pogajanj posameznikov, ti pa so različno močni, pride le do zgostitve (konvergence) okrog odgovorov, ki imajo na neki način največjo težo, bodisi zaradi pogostosti bodisi zaradi ugleda njihovega(-ih) nosilca(-ev).

Po Sherifu na tak način naj ne bi nastajale zgolj norme, ampak tudi nekateri drugi, podobni socialnopsihološki pojavi, kot npr. stereotipi, in to vedno, kadar gre za stvari, ki so za skupino iz kateregakoli razloga dovolj pomembne (Sherif, 1967, 182). V nasprotju z normami so stereotipi vezani seveda predvsem na medskupinske odnose.

*Sherifovo ugotovitev je  
splošno sprejeta*

Od klasičnih je tako kot Sherifov sprejet verjetno samo še Aschev poskus s črtami. Praktično ni mogoče najti sodobne socialne psihologije, v kateri njegov poskus iz tridesetih let ne bi bil naveden kot ilustracija procesa nastajanja norm. Zato se zdi, da je v socialni psihologiji splošno sprejeto, da se norme oblikujejo kot posledica "tendence članov skupine po izenačevanju (konvergenci) predhodno ustvarjenih individualnih sodb" (Knippenberg, Wilke, 1988, 344) oziroma da ljudje "hitro opustimo svoje individualne referenčne okvire, kadar se srečamo z osebami, ki mislijo drugače, in se začnemo medsebojno prilagajati" (Avermaet, 1988, 352).

***Sherif in Harvey sta leta 1952 ponovila poskus***

Precej manj znana kot izvorni poskus z avtokinetičnim učinkom je njegova ponovitev z nekoliko drugačno eksperimentalno hipotezo, o kateri sta Sherif in Harvey poročala leta 1952 (Sherif, 1967).<sup>63</sup> Predvsem ju je zanimal vpliv eksperimentalno povzročene negotovosti (v izvorniku anksioznosti) na vedenje poskusnih oseb v sicer enaki eksperimentalni situaciji kot leta 1935. Negotovost sta razumela kot stanje, ki je povezano z egom, zato naj bi bil ta poskus prispevek k psihologiji preučevanja ego funkcioniranja (prav tam, str. 218).

<sup>63</sup> To poglavje je ponatis članka, objavljenega v reviji *Sociometry* (1952), 15: 272–305.

Da bi lahko preverjala pričakovan vpliv negotovosti, sta izvedla poskus v treh različnih okoliščinah. V okoliščini A je bilo poskrbljeno, da so se poskusne osebe počutile, kolikor je le mogoče varne. Eksperimentatorji so bili neformalni in prijazni, soba, v kateri je potekal poskus, je bila manjša kot v ostalih dveh okoliščinah. Njeno notranjost so si poskusne osebe prej ogledale, tako da so med postopkom, ki je seveda potekal v temi, vedele, v kakšnem prostoru so. Pred individualnim odgovarjanjem so se eksperimentatorji s poskusnimi osebami na kratko prijateljsko pogovorili in jih opogumili za sodelovanje. V okoliščini B je poskus potekal v večjem zapuščenem prostoru, v katerega se je prišlo po rahlo zatemnjenem hodniku. Sicer pa so eksperimentatorji tudi v tej okoliščini s poskusnimi osebami na začetku poskusili navezati dober stik, vendar v veliko manj prijaznem okolju. V okoliščini C s poskusnimi osebami niso bili prijazni in z njimi pred poskusom tudi niso iskali stikov. Dohod do sedeža, ki je bil v istem prostoru kot v okoliščini B, je bil še dodatno otežen, tako da so imele poskusne osebe s tem kar nekaj težav.

Pri tem poskusu je sodelovalo 60 poskusnih oseb, v vsaki okoliščini po 20. Tudi tukaj so poskusne osebe najprej presojale navidezen premik svetle točke individualno, čez nekaj dni pa še v skupinah po dve. Vsakič so dale po 50 sodb.

### *Izsledki*

Izsledki so bili skladni s postavljenimi hipotezami. Sherif in Harvey sta predvsem potrdila, da z naraščanjem negotovosti poskusnih oseb naraščata tudi razpršenost odgovorov in vpliv skupine na posameznikovo odgovarjanje. Pri tem je zanimivo, da se od okoliščine A pa do okoliščine C pomembno dvigajo tudi mediane tako individualnih kot skupinskih odgovorov:

	okoliščina A		okoliščina B		okoliščina C	
	ind. odg.	sk. odg.	ind. odg.	sk. odg.	ind. odg.	sk. odg.
mediane v palcih	4,85	5,04	9,04	7,24	12,74	8,56

TABELA 2: Povprečni odgovori v Sherifovem in Harveyjevem poskusu iz leta 1952.

V najbolj stresni okoliščini je mediana individualnih odgovorov skoraj trikrat večja kot tista v okoliščini A! To pomeni (obenem je pomembno večja tudi razpršenost

odgovorov), da se z naraščanjem stresnosti povečuje "precenjevanje" navideznega premika in tudi pestrost individualnih odgovorov. Medtem ko v okoliščini A ni pomembne razlike med medianama individualnih in skupinskih odgovorov, pa je v okoliščini C ta razlika pomembna. S tem je bila skladna ocena težavnosti naloge. Kar 70 odstotkov poskusnih oseb v okoliščini A jo je ocenilo kot lahko; povedale so, da so odgovarjale brez večjih težav. Med sodelujočimi v okoliščini C pa je bilo 90 odstotkov takih, ki so imeli težave pri večini presoj. Tipične izjave v zadnji okoliščini: "Čutil sem se nemočnega, zmedenega, izgubljenega" (Sherif, 1867, 216). "Objektivno" so bile naloge seveda v vseh treh okoliščinah popolnoma enake, vendar so se poskusne osebe v okoliščini C počutile nekoliko bolje pri skupinskem načinu odgovarjanja, ker so že iz prehodnega individualnega odgovarjanja poznale razmere.

Ta poskus je v grobem potrdil izsledke tistega iz leta 1935, vendar pa ob tem opozoril, da je posameznikovo vedenje v skupini (torej tudi oblikovanje norm in podobnih socialnopsiholoških pojavov) odvisno tudi od stopnje doživete varnosti oz. ogroženosti (anksioznosti). Tudi ta poskus je pokazal, da v skupini pride do zgoščanja individualnih odgovorov, kar gre predvsem na račun skrajnih odgovorov. Toda stopnja približevanja je ob dovolj veliki varnosti minimalna, naraščati pa začne s povečanim pritiskom na člane. To se verjetno ujema z že navedeno Sherifovo ugotovitvijo, da se procesi oblikovanja norm in podobnih pojavov sprožijo, ko gre za stvari, ki so za skupino pomembne. Ali drugače povedano: vsaka različnost posameznikov, ki so se znašli v določeni skupini, sama po sebi še ne vodi k medsebojnemu izenačevanju.

*Zakaj se različni posamezniki  
v skupini izenačujejo*

Ni razlogov, da Sherifovega poskusa z avtokinetičnim učinkom iz leta 1935 ne bi razumeli kot dobro ponazoritev procesa, s katerim se oblikujejo norme in podobni pojavi. Bolj pa je meglena motivacijska osnova tega procesa. Sherif jo je videl v slabi strukturiranosti situacije, kar naj bi bil zadosten razlog za njegovo sproženje. S tega vidika so zanimive nekatere ponovitve poskusa, ki pa niso dale enakih izsledkov.

Alexander s sod. (1970) poroča, da do zgoščanja ni prišlo, ko je poskusnim osebam v navodilih povedal, da gre pri avtokinetičnem učinku za iluzijo (v Tajfel, Fraser, 1978, 203). Kelmana je leta 1950 zanimala povezava med avtokinetičnim učinkom in sugestibilnostjo. Negotovost v skupini je povzročil tako, da je eksperimentalni skupini

sporočil, da so odgovori njihovih članov napačni, kontrolna pa je bila za odgovore pohvaljena. Člani "neuspešne" skupine so bili nato pomembno bolj občutljivi na vrinjeno poskusno osebo (Sherif, 1967, str. 192). Zanimivi so tudi poskusi, kakršne navaja Lamaine (1975), v katerih so preučevali zgoščanje individualnih odgovorov v skupinah, v katerih so spreminjali statusni sestav članov. Splošne ugotovitve so, da sodbe bolj spreminjajo tisti z nižjim statusom, da se poenotene sodbe, do katerih pride v prijateljskem odnosu, obdržijo dalj časa ipd. Lamaine (1975) na osnovi takih ugotovitev in lastnega raziskovanja sklepa, da je cilj posameznikove strategije v tovrstnih okoliščinah predvsem zaščita lastne vrednosti (Lamaine, 1975). Različni odgovori drugih oseb v nejasno strukturirani situaciji so za posameznika konfliktni, zato si mora na neki način odgovoriti, zakaj je drugačen. To ga vzpodbudi, da začne ponovno preverjati situacijo in svoje odgovore. Ker pa ni nobene objektivne oporne točke, si lahko pomaga samo z upoštevanjem drugih posameznikov v isti situaciji. To popolnoma ustreza Festingerjevi socialni resničnosti in funkciji medsebojnega primerjanja.<sup>64</sup> Lamaine poudarja, da sprožilec takega vedenja ni slabo strukturirana situacija, pač pa doživeta ogroženost lastne kompetentnosti. Če torej poskusnim osebam povemo, da gre za iluzijo, s čimer povemo tudi, da so vsi individualni odgovori pravilni, učinka ni več, čeprav situacija ostane enako slabo strukturirana.

Problem, na katerega smo naleteli, je pravzaprav enak vprašanju motivacijske osnove norm pa tudi vprašanju socialne motivacije. V tem primeru imamo vsaj navidezno dve možnosti: proces nastajanja socialnih norm, ki v bistvu pomeni izenačevanje različnih individualnih odgovorov, bi lahko bil posledica potrebe po strukturi ali pa posameznikove zaskrbljenosti zaradi možnega vrednotenja (evaluation apprehension) oz. zaradi strahu pred neodobravanjem socialnega okolja, kot predvideva Geen (1991). Sherifovo delo potrjuje v večji meri pravzaprav drugo možnost. Kot osnovo za nastajanje norm sicer res navaja le slabo strukturiranost situacije, ki naj bi sama po sebi sprožila zgoščanje individualnih odgovorov. Toda na drugem mestu (Sherif, 1967, 182) vendarle dodaja, da mora biti situacija iz nekega razloga za skupino pomembna, kar pomeni, da do učinka potemtakem ne pride vedno. Poleg tega s poskusom, ki ga je opravil s Harveyjem in ki ga uvršča na področje ego psihologije, dokazuje, da je intenzivnost procesa odvisna od stopnje doživete negotovosti.

*Ali je Sherif res preučeval nastajanje norm*

---

<sup>64</sup> Socialno primerjanje naj bi po Sarnoffu in Zimbardu (1961) imelo svojo osnovo predvsem v posameznikovem doživljanju lastne vrednosti.

V zvezi s Sherifovim delom si lahko postavimo še eno vprašanje: za kakšne norme je v poskusu iz leta 1935 pravzaprav šlo. Do tega smo upravičeni toliko bolj zato, ker Sherif sam v strokovnem izrazju ni popolnoma jaseen, saj poleg pojma norme uporablja tudi "sodbo" (judgment) in "standard". Vse tri izraze je mogoče razumeti kot sopomenke, še posebej zato, ker je v tekstu ob posameznem izrazu pogosto v oklepaju omenjen še eden od ostalih dveh, npr. standard (norma).

Poskusne osebe so v poskusu dajale svoje sodbe o dolžini navideznega premika svetle točke. Zgoščeni odgovori pri odgovarjanju v skupinah, ki jih avtor imenuje norma, standard ali sodba, formalno ustrezajo nekaterim lastnostim norm: so uniformni, relativno stabilni, poskusne osebe niso bile prisiljene vanje in v nekem smislu bi jih bilo mogoče razumeti tudi kot nadosebne. Pač pa je vprašanje, če so oblikovani standardi za poskusne osebe imeli pomen pričakovanega in tudi zahtevanega vedenja. Zagotovo pa v skupini oblikovani standardi niso bili osnova za pritisk na deviante in nikakor ni šlo za vedenjska pravila, ki se internalizirajo v procesu zgodnje socializacije. Kakorkoli že vzamemo, razmeroma poenoteno presojo navideznega premika svetle točke bi težko primerjali z normami, kakršna je npr. obveznost vračanja sposojenih stvari, prijateljskih uslug ali pa pomoč šibkejšemu. Poenoteni odgovori v poskusu Sherifovega tipa torej ne ustrezajo najbolj pogostim definicijam norm in nimajo vseh lastnosti, ki so jim v literaturi običajno pripisane. Norme bi jih lahko imenovali le, če s tem pojmom mislimo na katerokoli modalno vedenje v skupini, ne glede na to, kako nastaja in kakšno funkcijo ima. Vendar pa je taka definicija tako široka, da je že zaradi tega več ali manj neuporabna.

Nevarno je, da Sherifov poskus ne razumemo le kot dokaz za to, kako nastajajo norme in podobni pojavi, pač pa da obenem zgoščene individualne odgovore razumemo kot prototip za vse vrste norm. Medtem ko je prvo gotovo res, pa lahko o drugem dvomimo. Zanimivo je, kako je Sherif sam označil svoj poskus sedemnajst let pozneje. V uvodu v poročilo o poskusu, ki ga je napravil s Harveyjem, namreč pravi:

"Sredi tridesetih let (1935) je Sherif pokazal, kako določeni socialni dejavniki vplivajo na presojo navideznega gibanja in kakšne so značilne individualne razlike v distribuciji sodb" (Sherif, 1967, 191).

Ta oznaka gotovo drži, govori pa le o posameznikovem vedenju v značilni socialni situaciji in sploh nič o normah.

Vtis je, da Sherifov poskus iz leta 1935 v socialnopsihološki literaturi ni razumljen le kot ponazoritev procesa oblikovanja norm, pač pa mnogi avtorji izsledke preučevanega procesa zmotno razumejo kot prototip socialnih norm. To med drugim dokazujeta tudi dva pomembnejša poskusa, ki sta nadaljevanje Sherifovega dela in ki se ukvarjata z dinamiko norm. Gre za poskusa, ki so ju naredili R. C. Jacobs in D. T. Campbell (1961) ter K. E. Weick in D. F. Gilfillan (1971).

***R. C. Jacobs in D. T. Campbell (1961):  
prenašanje tradicije v laboratorijski mikrokulturi***

Avtorja je zanimal problem stabilnosti skupinskih norm. Na osnovi različne literature sta sklepala, da so norme kot kulturna kategorija izredno stabilne. Skladno s tem je nastala eksperimentalna hipoteza, po kateri naj bi se tudi dobro utrjene umetne skupinske norme zaradi svoje stabilnosti prenašale v nespremenjeni obliki iz generacije na generacijo. Za osnovo sta vzela Sherifovov poskus z avtokinetičnim učinkom iz leta 1935. Tudi tukaj so poskusne osebe presojele navidezen premik svetle točke, le s to razliko, da sta jim eksperimentatorja s pomočjo zaveznikov med njimi poskušala vsiliti "umetno" normo.

Pri poskusu je sodelovalo 175 poskusnih oseb, ki so bile po naključju razdeljene v šest različnih okoliščin. Od tega sta bili dve kontrolni in štiri eksperimentalne. Eksperimentalne skupine so imele po 2, 3, 4 in še enkrat 3 člane. V prvi je sodeloval 1 eksperimentatorjev zaveznik, v naslednjih pa po vrsti 2, 3 in ponovno 1. To pomeni, da je bila v prvih treh okoliščinah poleg navideznih vedno le po ena prava poskusna oseba, v zadnjem pa dve. Navidezni premik svetle točke so vedno najprej presojali eksperimentatorjevi zavezniki, in sicer tako, da so izbirali dolžine med 15 in 16 palci. Prave poskusne osebe so vedno odgovarjale zadnje. Eksperimentatorja sta na ta način resničnim poskusnim osebam poskusila vsiliti umetno "skupinsko normo". Po seriji 30 presojanj je skupino zapustil prvi (ali edini) eksperimentatorjev zaveznik, ki ga je nadomestila nova resnična poskusna oseba. Vrstni red odgovarjanja je bil vedno enak: poskusna oseba, ki je prišla v skupino na novo, je odgovarjala zadnja in se potem premikala proti prvemu mestu. Ko ga je dosegla, je zapustila skupino. V kontrolnih okoliščinah so bile skupine z enim samim članom in skupine s tremi člani. V obeh primerih so v njih sodelovale le prave poskusne osebe, ki so se po vsakih 30 presojah prav tako zamenjale.

Jacobsa in Campbella je seveda zanimalo, koliko generacij (nova generacija je nastala s prihodom novega člana) se bo obdržala umetno oblikovana skupinska norma.<sup>65</sup> Zanimivo je, da sta pričakovala, da bi se lahko v okolščini najmočnejše indoktrinacije (tri navidezne poskusne osebe ob eni sami pravi) vzdrževala trajno, brez pomembnejših odklonov (Jacobs, Campbell, 1961, 654). Ta pričakovanja se niso potrdila: umetno vsiljena "skupinska norma" se je brez pomembnih odstopanj ohranila še 4, 5 generacij po odhodu zadnje navidezne poskusne osebe. V vseh skupinah se je z večjim številom generacij vsiljen standard z mediano med 15 in 16 palci sčasoma izenačil z mediano kontrolnih skupin, ki je bila malo pod 4 palci.

Izsledki tega poskusa se zdijo pomembni. Vztrajanje umetnega standarda se zdi kar dolgo, če upoštevamo, da se je tako pomembno razlikoval od normalne, povprečne presoje. Zaradi pretirano nerealnega umetnega standarda sta poskus kritizirala tudi Weick in Gilfillan (1971), ki pravita, da:

"... razpad odstopajoče norme, ki sta ga ugotovila Jacobs in Campbell, lahko razložimo s tem, da so poskusne osebe pod pritiskom resničnosti manj verjeten standard počasi zamenjale z bolj verjetnim" (prav tam, str. 179).

Presenetljivo je pravzaprav to, da poenoteno presojo navideznega premika svetle točke v Sherifovem poskusu očitna enačita s tistimi elementi kulture, za katere literatura ugotavlja visoko stopnjo stabilnosti, ki se kaže med drugim tudi s prenašanjem z generacije na generacijo. Temu ustrezno sta bila nad izsledki poskusa seveda razočarana. Kljub kritičnosti do Jacobsovega in Campbellovega poskusa pa se enakemu prepričanju nista izognila niti Weick in Gilfillan.

***K. E. Weick, D. P. Gilfillan:***

***Tradicija v laboratorijski mikrokulturi***

Weicka in Gilfillana (1971) je zanimal isti problem kot Jacobsa in Campbella in sicer le s to razliko, da sta namesto Sherifovega avtokinetičnega učinka uporabila različne skupinske strategije za reševanje konkretne naloge. Skupini treh članov sta pokazala različna števila med 0 in 30. Poskusne osebe so morale vsakič po vrsti povedati vsaka svoje število, in sicer tako, da je bila njihova vsota enaka pokazanemu številu. Za uspeh sta štela, če je skupina rešila nalogo v prvem poskusu. Da bi bila naloga težja, so bile poskusne osebe med seboj ločene in niso mogle neposredno komunicirati, pač

<sup>65</sup> Avtorja uporabljata tudi izraza poljubna in vsiljena kultura (arbitrary culture, induced culture).

pa so po vsakem poskusu izvedele tako za skupni rezultat kot za prispevke posameznikov.

Tistim poskusnim osebam, ki so imele vlogo "ustanoviteljev organizacije", sta dala še posebna navodila, v katerih sta jim predlagala strategijo, ki jo naj uporabljajo. Prva je bila zelo enostavna: če je število 10 ali manj, ga pove prva oseba, drugi dve pa dodata ničlo. Če je število 20 ali manj, pove prva oseba 10, druga razliko in tretja nič. Če je število večje od 20, pa prvi dve osebi povesta 10 in tretja razliko. Druga predlagana strategija je bila bolj zapletena. Pokazano število je bilo potrebno deliti z 2. Če je bilo celo oz. sodo število, sta prva dva člana prispevata vsak pol. Tretji član je prispeval preostanek. Če pa pokazano število ni bilo celo oz. sodo, sta prva dva člana prispevala vsak polovico prvega višjega celega in sodega števila, tretji pa spet preostanek.

Poskusne skupine so bile sestavljene iz treh članov. Navodila o eni ali drugi strategiji so dobili samo prvi trije člani, ki jim je bilo tudi povedano, da so "ustanovitelji organizacije". Na začetku so imeli možnost preizkusiti strategijo, da bi se dobro utrdila. Poskus je obsegal 24 nalog. Če poskusne osebe prvič niso bile uspešne, so lahko poskusile še dvakrat, potem pa prešle na novo nalogo. Po 24 nalogah je prvi član zapustil skupino, na izpraznjeno mesto pa je prišla nova, prava poskusna oseba, ki je dobila le splošna navodila, ne pa tudi navodil o strategiji. Preden so nadaljevali z novimi nalogami, je bilo skupini (starima članoma) povedano, da lahko obdrži dotedanjo strategijo ali pa si oblikuje kakšno drugo. Vsaka nova poskusna oseba se je torej morala strategije naučiti iz delovanja skupine.

Eksperimentalna hipoteza, da se bo spreminjala le težja strategija, se je potrdila. Lažja se je obdržala vse do zadnje generacije v poskusu. Težja pa se je obdržala skozi dve ali tri generacije in običajno izginila s četrto. Razpad te "kulture", kot eksperimentalni okoliščini imenujeta avtorja, je bil torej hitrejši od umetno oblikovanega standarda v Jacobsovem in Campbellovem poskusu.

Izsledki tega poskusa niso najpomembnejši. Pač pa izstopa, tako kot pri Jacobsu in Campbellu (1961), presenetljivo prepričanje, naj bi izsledki pomagali razumeti socialnopsihološke pojave na makrosocialni ravni! Organizacija poskusa, predvsem seveda strategija skupinskega reševanja konkretne naloge, naj bi torej ustrezala pojavom, kot so kultura, tradicija, socialna norma, običaj ipd. S tem sta implicitno izenačena skupinski standard kot sprejeti način opravljanja konkretnega dela v majhni skupini in socialna norma kot vedenjsko pravilo širšega socialnega okolja.

Če so socialne norme (makrosocialne ravni) v literaturi običajno označene kot nadosebne, relativno stabilne, delno internalizirane in podkrepljene s socialnim soglasjem, tega za standarde, kakršne srečamo v obeh navedenih poskusih, gotovo ne moremo trditi. Torej ni moglo iti za norme, pač pa je v najboljšem primeru v omenjenih poskusih šlo za skupinske standarde ali skupinske norme. To bi potem pomenilo, da se te po svojih lastnostih razlikujejo od socialnih norm. Toda kot smo že rekli, ustreznih diferencialnih definicij teh dveh kategorij v literaturi ne najdemo in različni avtorji tako enim kot drugim radi pripisujejo enake lastnosti. Končno prav poskusi, ki smo jih navedli, kažejo na to, da sta pojma socialna in skupinska norma v socialnopsihološki literaturi formalno sicer ločena, implicitno pa vendarle dokaj izenačena.<sup>66</sup>

#### *Kako se norme potemtakem vzdržujejo*

Cilj tako Jacobs–Campbellovega kot tudi Weick–Gilfillanovega poskusa je bil dokazati stabilnost skupinske norme. Ne glede na to, kaj so avtorji v resnici dokazali, pa seveda moramo ugotoviti, da se niso ukvarjali z dinamičnim mehanizmom, ki omogoča stabilnost. Poskusa torej ne povesta ničesar o procesih, ki naj bi to omogočali. [e več, ker je bila komunikacija omejena ali sploh onemogočena, so bili prav ti procesi pomembno zavrti. Vprašanje seveda je, če je stabilnost sploh mogoče preučevati na tak način. Norme gotovo niso stabilne kar tako, pač pa zaradi svoje funkcije. Verjetno je bila funkcija vedenja poskusnih oseb v Jacobs–Campbellovem poskusu zavarovanje lastne kompetence (“Pri presojanju poskusite biti čim bolj natančni!”), v Weickovem in Gilfillanovem poskusu pa skupinski uspeh. V obeh primerih vsiljena standarda nista bila funkcionalna. Ob dovoljeni komunikaciji bi zato v obeh primerih lahko prej spremljali procese, ki skupinske standarde (norme) spreminjajo, kot pa tiste, ki jih vzdržujejo.

#### *Norme so stabilne zaradi*

##### *konformiranja in internalizacije*

V literaturi se vzdrževanje norm običajno pripisuje konformiranju, ki po najbolj grobi definiciji pomeni pritisk skupine na posameznika, katerega vedenje ni skladno z

<sup>66</sup> Tu bi bila na mestu temeljitejša analiza vseh treh klasičnih poskusov, s katerimi naj bi preučevali nastajanje in vzdrževanje norm. V njej bi morali poudariti, da v zadnjih dveh navedenih poskusih ni bila možna komunikacija. Če bi bila dovoljena, bi v Weick–Gilfillanovem poskusu gotovo prišlo do takojšnje spremembe zapletene strategije. Stabilnost "skupinske norme" je bila torej ustvarjena umetno!

veljavno, s soglasjem podkrepljeno normo. O tem procesu bomo govorili posebej v okviru socialnega vplivanja, tu lahko ugotovimo le, da klasična poskusa Jacobsa in Campbella (1961) ter Weicka in Gilfillana (1971) ne pojasnjujeta stabilnosti norm niti s konformiranjem niti s kakšnim drugim procesom.

Druga varovalka normativne stabilnosti bi lahko bila v njihovi internalizaciji. Vendar tudi o tem v literaturi, vsaj neposredno, ni toliko govora, kot bi lahko pričakovali. Thibaut in Kelley jo omenjata kot končno stopnjo socializacije, ko posameznik postane sam svoj nadzornik in kaznovalec (Thibaut, Kelely, 1959). Nekoliko več govorita o internalizaciji Bierhoff in Klein (1988), ko obravnavata prosocialno vedenje. Njuna teza je, da posameznik socialne norme med socializacijo ponotranji, tako da v njem nastane posebna "normativna kognitivna struktura", sestavljena iz različnih "normativnih prepričanj" (Bierhoff, Klein, 1988, 256). Kršitev internaliziranih norm pomeni zato neprijetno psihološko stanje, ki se mu človek poskuša izogniti. Sicer pa internalizacijo omenja večina avtorjev, ki se ukvarjajo z normami. Običajno zapišejo, da posameznik glavne norme osvoji med zgodnjo socializacijo, torej že v prvih letih življenja. Razumljivo je, da pri tem prednjačijo tisti avtorji, ki norme obravnavajo na makrosocialni ravni (npr. Hollander, 1971, ali pa Gergen, Gergen, 1986) in potemtakem govorijo predvsem o socialnih normah. S skupinskimi normami je seveda drugače. Težko bi npr. pričakovali, da bi nekdo internaliziral "obvezno prisotnost na sestankih" (skupinski standard po Cartwrightu in Zanderju, 1968). To se ne zdi verjetno. Pač pa ima tisti, ki ni prišel na sestanek, lahko občutek krivde, ker ni držal besede, ker je pustil na cedilu sodelavce ali ker ni upošteval legitimne avtoritete. Toda v vseh takih primerih je občutek krivde posledica kršitve drugih, socialnih norm: "Če si obljubil, da boš prišel, potem moraš iti": "Sodelavec ne smeš pustiti na cedilu"; "Nadrejenega je potrebno ubogati".

#### *Stabilnost norm in intrapsihični procesi*

Stabilnost norm bi končno lahko utemeljevali tudi z nekaterimi intrapsihičnimi mehanizmi, kot so npr.: kognitivna disonanca, socialna percepcija ali pa socialna atribucija. Med kognicije, ki po Festingerju lahko povzročijo disonanco, torej neprijetno psihološko stanje, ki zahteva akcijo za obnovitev ponovnega ravnotežja, spada vse, kar posameznik ve o samem sebi, svojem vedenju ali okolju. To je zavedanje svojih misli, želja, ciljev, hotenj, dejanj ipd. Prav tako spadata sem zavedanje in razumevanje odnosov med različnimi deli okolja, njihovih vzročnih povezav, percepcije ipd. (Festinger, 1978). Kognicije skratka odsevajo resničnost in sicer tako fizično kot tudi socialno ali psihološko (prav tam, str. 9). Ena od možnosti, po kateri lahko pride do kognitivne disonance, je tudi, da se vedenje ne ujema z navadami določene kulture (prav tam, str. 12). Poskus zmanjševanja ali odpravljanja

disonance v takem primeru ni posledica (vsaj ne izključna) zunanje prisile, ampak lastnega slabega počutja. Če je to povzročeno zgolj z zavedanjem neustreznosti svojega vedenja, potem bi morala biti norma (ali vrednota), ki je bila kršena, ustrezno internalizirana. V nasprotnem primeru namreč ni videti vzroka, zaradi katerega bi sicer prišlo do neprijetnega psihološkega stanja. Glede na stopnjo internalizacije se norme seveda pomembno razlikujejo. Medtem ko so nekatere lahko dokaj močno internalizirane, pa mnoge druge sploh niso. V takem primeru njihovo kršenje pač ne bi smelo povzročiti kognitivne disonance.

Norme in vrednote pa so soudeležene tudi v socialni percepciji in atribuciji, ki ju lahko vidimo tesno povezani s kognitivno disonanco. Človek svoje okolje vidi in presoja tudi na njihovi osnovi, in sicer tako, da preprečuje kognitivno disonanco ali pa jo pomaga odpravljati. Čeprav ves mehanizem lahko povzroča tudi spreminjanje norm, vrednot ali npr. stališč, pa na drugi strani seveda taiste kategorije tudi utrjuje z vnaprej določenim načinom percepcije in presoje: "Vidim to, kar lahko ali kar hočem videti, in to me utrjuje v prepričanju, da imam prav!"

*J. W. Thibaut in H. H. Kelley:  
ni norm brez procesov*

Thibaut in Kelley sta redka avtorja, ki norme izrecno povezujeta s procesi, s katerimi se vzdržujejo:

"Norma obstaja, ko (1) obstaja soglasje glede tega, kako se posamezni člani morajo ali ne smejo vesti, in (2) ko obstajajo socialni procesi, ki zagotavljajo usklajenost s temi soglasji" (Thibaut, Kelley, 1959, 239).

Kako razumeta oblikovanje norm v diadi, smo že opisali, ko smo govorili o tem, kako posamezni avtorji definirajo ta pojav. Proces, ki to omogoča, imenujeta sinhronizacijo in pomeni obdobje, v katerem na osnovi pogajanj pride do take kombinacije dveh vedenjskih repertoarjev, ki je za obe strani dovolj ugodna.

V skupinah z več člani je situacija seveda drugačna. Večja kot je skupina, bolj pomembni sta prenašanje in prevzemanje norm, ker bi sprotno dogovarjanje (stalno ponavljajoča se sinhronizacija) vzelo preveč časa. Na splošno po teh dveh avtorjih velja, da se bodo norme oblikovale in seveda tudi vzdrževale vedno takrat, kadar se posamezniki sami od sebe ne bi vedli tako, kot to zahtevajo skupinske koristi. To je omogočeno s tremi procesi: (1) prvega predstavlja oblikovanje pravila, ki določa, kakšno vedenje je primerno in kaj sledi njegovemu upoštevanju oz. neupoštevanju;

(2) drugi proces predstavlja nadzor nad člani skupine, (3) tretjega pa uporaba nagrad in kazni. Nadzor je lahko v skupini (npr. policija) ali pa zunaj nje, celo v neosebni obliki (npr. duhovi, bog). S socializacijo naj bi dosegli, da posameznik normo ponotranji in s tem postane sam svoj nadzornik in kaznovalec.

Posameznik se drži postavljenih norm zaradi treh oblik socialnega vplivanja. Prvo možnost predstavljata nadziranje in kaznovanje (gre torej za nadzor nad usodo; "fate controle"), s čimer se običajno doseže navidezno popuščanje (public compliance, javno konformiranje). Avtorja tu upoštevata Festingerjevo ugotovitev, da lahko tudi v takem primeru izjemoma pride do osebnega sprejemanja (private acceptance). Druga možnost je, da se posameznika le nagrajuje in sicer za vedenje, ki se ujema z normo. In tretjo možnost predstavljajo situacije, v katerih je odvisnost posredna. Posameznik ni nagrajevan za izpolnjevanje ukazov kot v prvem primeru, pač pa je nagrajevan in kaznovan skladno z vnaprej postavljenimi kriteriji. Te situacije ustrezajo Kelmanovi delitvi procesov socialnega vplivanja na popuščanje (compliance), identifikacijo in internalizacijo. V prvem primeru (popuščanje) se vedenje le navidezno spremeni, in sicer zaradi moči (nagrajevanje in kaznovanje), s katero druga oseba obvladuje prvo. Identifikacija pomeni spremembo vedenja, ker bi bila prva oseba rada enaka drugi zaradi njene privlačnosti. Sprememba vedenja traja toliko časa, kolikor traja odnos oz. dokler je druga oseba privlačna. Internalizacija pa pomeni, da oseba sprejme kriterije (norme) druge osebe, in sicer zato, ker se ji zdijo sami po sebi pravilni, točni in resnični. Tako oblikovano vedenje je relativno trajno. Erich H. Witte (1985, 138) meni, da gre pri popuščanju predvsem za moč v ožjem pomenu besede, pri identifikaciji za privlačnost in pri internalizaciji za prepričljivost. Po vrsti gre torej za vedenjsko, čustveno in kognitivno komponento vedenja.

Če sledimo definiciji norm in njihovim značilnostim, kot jih razumeta Thibaut in Kelley, potem navedeni mehanizem, še posebej kaznovanje, s katerimi skupina nadzira vedenje svojih članov, lahko velja samo za odnos večine do manjšine oz. posameznega člana, ki ne upošteva veljavne norme. Po definiciji teh dveh avtorjev namreč lahko o normi govorimo zgolj takrat, kadar je ta sprejeta prostovoljno in kadar se oseba ne čuti prisiljena v določeno vedenje. Če posameznik neko normo torej sprejme le navidezno (compliance), zaradi prisile močnejše skupine, potem gre za normo zgolj z vidika te skupine oz. večine v njej. To vedenjsko pravilo za tega posameznika po definiciji v resnici ni norma, saj je prisiljen, da jo upošteva. Vsaj teoretično bi bilo možno, da se neko vedenjsko pravilo prenaša s člana na člana oz. z generacije na generacijo, pri čemer se nadzorni mehanizem osamosvoji tako, da s

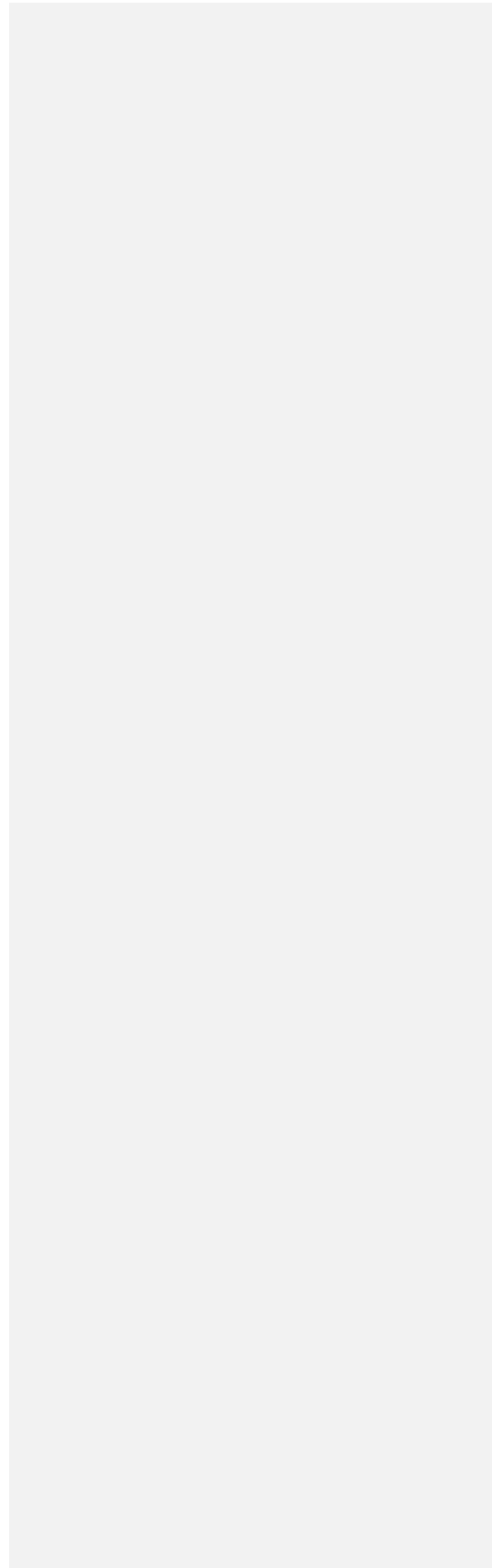
svojo močjo (npr. policija) zagotavlja upoštevanje pravila tudi še takrat, ko nima več potrebnega soglasja. Če je to možno, je seveda vprašanje, ali bi sploh še lahko govorili o normi, saj gre očitno za zahtevo avtoritete ali institucije z zadostno močjo, da jo tudi uveljavi.

Thibaut in Kelley (1959) tudi predvidevata, v kakšnih razmerah se bodo norme lažje vzdrževale. To bo takrat, ko bo komunikacija dovolj odprta, ko bo skupina kohezivna in za svoje člane privlačna, ter ko bo vsak član s svojim vedenjem dovolj izpostavljen; ko bodo lahko drugi člani skupine neposredno nadzirali njegovo vedenje. Zadnjo domnevo opirata na podatke v literaturi, da se upoštevanje norm v okoliščinah anonimnosti zmanjša (prav tam, str. 246). Če se ponovno spomnimo definicije norme Thibauta in Kelleya in predvidenih procesov, s katerimi se norme prenašajo na posameznike, potem lahko sklepamo, da tu našete okoliščine v največji meri omogočajo internalizacijo norm, tako da imajo še naprej potrebno socialno soglasje. Zanimivo je vprašanje, ki si ga lahko na tej osnovi postavimo: ali po Thibautu in Kelleyju neka formalna skupina potemtakem ne more imeti svojih lastnih, resničnih norm, če je članstvo v njih prisilno, komunikacija preveč zaprta, privlačnost skupine premajhna in medsebojen nadzor nad vedenjem nezadosten.

#### *Norme se vzdržujejo z normalizacijo, konformiranjem in inovacijo*

V sodobni socialnopsihološki literaturi obstaja določeno soglasje, da naj bi vzdrževanje norm bilo zagotovljeno s tremi procesi: normalizacijo (oblikovanjem norm), konformiranjem (vzdrževanjem stanja) in inovacijo (spreminjanjem). To delitev sta uvedla Moscovici in Faucheux (1972, 165–166), upošteva pa jo npr. tudi Turner (1991, 171). Od vseh treh procesov je v literaturi gotovo najpogosteje najti konformiranje, ki ga praviloma vsi avtorji povezujejo z normo. Normalizacijo ponavadi povezujejo s Sherifom in njegovim poskusom iz leta 1935, medtem ko proces inovacije predstavlja še relativno novost, povezano s preučevanjem vplivanja manjšin.

Seveda smo še daleč od tega, da bi lahko trdili, da z navedenimi procesi v resnici lahko pojasnimo sociodinamično podobo norm in podobnih socialnopsiholoških pojavov. Kot smo že nekajkrat navedli, je težava v preveč različnih in tudi pomanjkljivih definicijah posameznih pojmov, v dejstvu, da ni diferencialnih definicij, in seveda v nerešenem vprašanju socialne motivacije. Kljub temu pa lahko vse tri omenjene procese razumemo kot resnične nosilce norm in tudi podobnih socialnopsiholoških pojavov. Konformiranje in inovacijo bomo podrobneje obravnavali v poglavju o socialnem vplivanju.



## NEKATERI PROBLEMI

### *Ali je več vrst norm*

Zdi se, da je na to vprašanje vsaj delno mogoče zlahka odgovoriti. Vsaj nekateri avtorji namreč dokaj ostro ločijo socialne in skupinske norme oz. standarde (npr. Cartwright, Zander, 1968; Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972; Rot, 1983 b). Toda večina avtorjev obenem napiše, da je kategoriji težko ločiti, saj vsaka skupina celo svoja specifična pravila rada prilagodi normativnim vzorcem širšega socialnega okolja in narobe, da splošne socialne norme namreč lahko spremeni, priredi svojim potrebam in jih s tem napravi specifične. Kategoriji se s tem prekrivata, nista jasno razmejeni. [e večja težava je ta, da so obema kategorijama pripisane več ali manj enake lastnosti in funkcije. Tako lahko ugotovimo, da literatura torej formalno loči dve vrsti norm, da pa ne navaja zadostnih diferencialnih definicij. To je presenetljivo, ker osnova za pomembno razlikovanje kategorij obstaja in jo večina avtorjev ob naštevanju funkcij norm tudi navaja. To je Festingerjevo (1950) ločevanje dveh osnov, na katerih se oblikuje skupinska uniformnost.

### *Festinger (1950): skupinska uniformnost ima dvojno osnovo*

Festingerjevo osnovno izhodišče je teza, da mora biti skupina, ki hoče biti učinkovita, dovolj enotna ali drugače, da morajo člani skupine biti ustrezno usklajeni. Za to naj bi bili potrebni dve vrsti pritiska. Prvi je usmerjen na doseganje konkretnega skupinskega cilja (skupinska lokomocija ali gibanje k skupinskemu cilju), drugi pa na oblikovanje in vzdrževanje socialne resničnosti (Festinger, 1950). Na osnovi te delitve lahko pričakujemo, da v vsaki skupini obstajata tudi dve vrsti vedenjskih pravil: ena zagotavlja potrebno enotnost članov pri doseganju postavljenih konkretnih ciljev, druga pa vzdržuje socialno resničnost.

Glavna funkcija prve skupine pravil mora biti organizacijsko usklajevanje članov.

Posamezniki morajo prevzeti različne vloge, ki so nujne za doseganje cilja. Te vloge so različne, zato za njihovo izvajanje veljajo različna pravila. Morajo pa biti tudi ustrezno usklajene, kar pomeni, da so za dobro organizacijo potrebna tudi splošna pravila, ki veljajo za vse in katerih naloga je vzdrževati učinkovito organizacijsko celoto.

Socialna resničnost zahteva dodatna, drugačna vedenjska pravila. Motivacijska osnova te resničnosti naj bi bila po Festingerju (1954) človekova potreba (drive) po primerjanju oz. po vrednotenju svojih mnenj in sposobnosti. To z drugimi besedami pomeni, da mora človek na

neki način stalno preverjati pravilnost ali resničnost svojih mnenj, sodb ali prepričanj. Ob dražljajih ali informacijah iz fizične resničnosti je to dokaj preprosto, saj se posameznik lahko sam, neodvisno od drugih, s tehtnico in metrom prepriča, kaj je npr. težje ali večje. Svoje sodbe, ki jo oblikujemo na ta način, zlepa ne bomo spremenili, tudi če kdo misli drugače (Festinger, 1950, 183). Položaj pa je popolnoma drugačen, ko gre za dražljaje ali informacije iz socialne resničnosti. Tu objektivno, samostojno in neposredno preverjanje veljavnosti informacij ni mogoče in edino sredstvo, ki ga ima človek namesto tega, je primerjava z drugimi ljudmi. Na ta način postane resnično vse tisto, v kar verjame večina. Socialno soglasje o mnenju, sodbi ali prepričanju, ima tako pomen prave resničnosti. To pomeni seveda nastanek vedenjskih pravil, katerih veljavnost je določena s stopnjo soglasja in ki določajo, katero vedenje (mnenja, stališča, sodbe, prepričanja) je ustrezno in pravilno. Funkcija teh pravil ali norm je po Festingerju vzdrževanje enotnosti, ki jo zahteva socialna resničnost. Če se stališča, mnenja ali prepričanja v skupini razhajajo, se po Festingerju okrepi komunikacija, ki naj obnovi potrebno enotnost, brez katere člani skupine nimajo potrebnega občutka veljavnosti svojega mnenja (prav tam, str. 184).

#### *Kakšna je motivacijska osnova za socialno resničnost*

Vedenjska pravila, katerih naloga naj bi bila vzdrževati socialno resničnost so nujna toliko, kolikor je nujna socialna resničnost. Gre torej za vprašanje, zakaj bi ljudje, ki sestavljajo določeno skupino, morali imeti podobna ali celo enaka mnenja, stališča, prepričanja, enake vrednote, sodbe ipd.<sup>67</sup> Kot smo že navedli, je Festinger to pojasnjeval s potrebo (drive) po primerjanju, vendar ta razlaga ni ravno prepričljiva. Leta 1955 se je temu pridružila Deutscheva in Geradova domneva, da naj bi pri človeku obstajala želja (desire) po spoznanju resničnosti, torej tudi po preverjanju točnosti svojih mnenj, sodb ali prepričanj. Tudi to se ne zdi nič bolj prepričljivo od Festingerjeve teze. Motivacijska osnova socialne resničnosti torej ni jasna in morda je prav v tem razlog, da je ta pojem po eni strani toliko uporabljan, po drugi pa ga avtorji očitno ne jemljejo prav zares. Kot da ima socialna resničnost implicitno pomen nekakšne skupinske "subjektivnosti", ki je zelo blizu predsodkom, različnim zmotam in iracionalnosti.

Eksistenčno pomembno motivacijsko osnovo socialne resničnosti bi lahko utemljevali z enakimi argumenti kot strukturni model okolja, ki smo ga izpeljali iz Piagetovega modela

<sup>67</sup> Seveda nikoli ne mislimo na to, da bi člani skupine morali biti enaki v vseh svojih mnenjih, sodbah ali prepričanjih. Vedno mislimo le na del teh kategorij, ki so iz takega ali drugega razloga za skupino pomembne. Tako je za neko politično delujočo skupino pomembno določeno politično prepričanje. Seveda pa se člani lahko razlikujejo po odnosu do glasbe, do nekega pisatelja ali npr. do določene hrane.

odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi. Njena osnovna funkcija, skladno s to razlago, je strukturiranje okolja, ki nadomešča eksistenčno potrebno manjkajočo vedenjsko opremo. Vendar ta rešitev v literaturi ni pogosto omenjana. Brez nje nam ostane seveda le splošno sprejeto prepričanje, da je pač tako: socialna resničnost je iz nekega razloga pomembna in obvezna dimenzija socialnih sistemov.

*Kako se razlikujeta gibanje skupine  
proti cilju in socialna resničnost*

Gibanje skupine proti konkretnemu cilju je drugače kot vzdrževanje socialne resničnosti običajno predvsem veliko bolj konkretna zadeva, ki poteka več ali v fizični resničnosti. Če ima npr. skupina namen izdelovati in prodajati čevlje ali pa raziskovati podzemne jame, bo iz tega izhajala vrsta konkretnih pravil, s katerimi bo določeno prav tako konkretno ravnanje posameznih članov: kdo skrbi za surovine, kakšne kakovosti morajo biti, kdo sklicuje sestanke, kako se je potrebno na njih vesti, kdo lahko komu ukazuje ipd. Oblikovanje takih pravil, njihovo upoštevanje in njihova učinkovitost morajo biti seveda pod ustreznim nadzorom, ki je ponavadi formalno organiziran. Skupina brez tega ne bi imela zadostnega zagotovila, da se približuje postavljenemu cilju.

Socialna resničnost je nekaj popolnoma drugega. V njej ni možno neposredno in objektivno preverjati, koliko so posamezna prepričanja ali vrednote ustrezne, poleg tega pa se njihovega obstoja in njihove pomembnosti pogosto niti ne zavedamo. Izostajanje z obveznih sestankov je npr. mogoče povezati s skupinsko učinkovitostjo: brez nekega člana se ni mogoče odločiti, tako da obetaven posel zaradi tega mogoče propade. To se je zgodilo zato, ker se eden od članov ni držal pravila, da je udeležba na sestankih obvezna. Mnenje vratarja v istem podjetju, da je bolj zdravo biti bos kot obut, pa po drugi strani sicer lahko razburi njegove sodelavce, je pa težko dokazovati, da bo podjetje zaradi tega kaj manj učinkovito.

Če se gibanje proti cilju in vzdrževanje socialne resničnosti razlikujeta, kot smo opisali, potem bi morala biti pravila ene in druge kategorije različna:

- Ko gre za gibanje proti cilju, drugače kot pri socialni resničnosti zadostuje racionalno soglasje. Dovolj je, da član skupine razume, zakaj je udeležba na sestankih obvezna: ker sicer ni možno učinkovito odločanje. Ni pa potrebna tudi pozitivna čustvena podpora, skratka sestanki so lahko zanj zopni. V socialni resničnosti, je drugače, ko gre za vrednote, norme ali prepričanja. Socialno soglasje v njej vključuje tudi pozitiven čustven odnos. Pravila, ki zagotavljajo učinkovitost in ki imajo racionalno soglasje, zato

pomenijo v svojem bistvu le neko vrsto dogovora, s katerim so morda vsi enako nezadovoljni, pač pa razumejo, da je to najboljša možna rešitev nekega problema. Zato so zvečine pripravljene, da se ga bodo držali. Od tega lahko ločimo ukaze (avtoritete) kot posebno obliko pravil, ki pa so brez racionalnega soglasja. Sledimo jim le zaradi moči, s katero nas avtoriteta lahko k temu prisili.

- Medtem ko je relativna stabilnost socialne resničnosti nujna, je pri gibanju proti cilju lahko ovira. Skupina, ki hoče biti učinkovita, mora biti sposobna tista pravila, ki se izkažejo za slaba, takoj spremeniti. Če tega ne zmore, je lahko uspešna le, če so že uvodoma postavljena pravila dobra in če v času, ki ga skupina potrebuje, da doseže cilj, ne pride niti v njenem okolju niti v njej, do kakšne pomembne spremembe. To pa je seveda več ali manj nemogoče. Zato se lahko pravilo, da je navzočnost na sestankih obvezna, spremeni takoj ("Vam trem ni potrebno priti."), pravilo, da se sodelavca ne sme izdati, pa zlepa ne, ne glede na to, koliko vodstvo podjetja to zagovarja.
- Ker morajo biti pravila, ki zagotavljajo gibanje skupine proti cilju, hitro spremenljiva, ni verjetno, da bi se lahko internalizirala in da bi njihove kršitve povzročale kognitivno disonanco.
- Medtem ko so pravila v socialni resničnosti neosebna, pa so pravila, ki naj zagotovijo skupinsko učinkovitost, običajno vedno vezana na določen položaj v skupini. Več ali manj se ve, kdo je pravilo postavil ali kdo ga je sprejel in kdo nadzira upoštevanje pravila.
- Dinamika pravil v socialni resničnosti je spontana. Pri oblikovanju, vzdrževanju, spreminjanju in prenašanju posameznih vrednot, norm, prepričanj ali mnenj spontano sodeluje večina članov. Ista dinamika, ko gre za skupinsko učinkovitost, je ponavadi formalizirana: določeno je, kdo v skupini bo nadziral upoštevanje dogovorov in ukrepal ob kršitvah (kdaj se pride v službo, do kdaj se napišejo poročila ipd.). To je potrebno tudi zato, ker tovrstni dogovori radi temeljijo le na racionalnem soglasju.

Navedene razlike bi lahko veljale tudi za ločevanje skupinskih in socialnih norm, saj prve ustrezajo predvsem gibanju skupine proti cilju, zato so specifične, druge pa socialni resničnosti, ki se oblikuje predvsem v širšem socialnem prostoru in so zato splošnejše. Stvari seveda niso tako preproste, kot se morda zdi. Gotovo je možno, da neko pravilo, ki v skupini zagotavlja učinkovito doseganje cilja, sčasoma dobi pomen skupinske vrednote ali prepričanja in se tako znajde v socialni resničnosti te skupine. Samo na splošno lahko rečemo, da je socialna resničnost neke skupine določena predvsem s širšim socialnim okoljem, njeno gibanje proti cilju pa predvsem z lastno in s tem tudi specifično organizacijo.

Ločevanje dveh vrst norm, glede na dve različni funkciji, ki so jima pripisane v literaturi, je torej možno, če sprejmemo, da je socialna resničnost iz kateregakoli razloga nujna za obstoj socialnih skupin. Seveda pa je taka delitev le groba, utemeljena z dvema temeljnima funkcijama, ki sta normam pripisani. V literaturi sicer obstaja še nekaj delitev norm (npr. na norme socialne odgovornosti in socialne recipročnosti, kot jih v okviru prosocialnega vedenja ločita Bierhoff in Klein, 1988), vendar njihova uporaba ponavadi ni širše sprejeta in je več ali manj omejena le na avtorje, ki so jih uvedli.

#### *Ali je osnova za nastanek norm konflikt*

S pojmom socialne resničnosti je povezano še eno vprašanje, ki utegne biti za razumevanje norm sploh ključnega pomena: na kakšni osnovi norme pravzaprav nastajajo. Najpogostejši odgovor je, da norme pomenijo razrešitev konflikta med različnimi posamezniki. O tem eksplicitno govorita Moscovici in Faucheux (1972), posredno pa lahko sklepamo, da iz enake domneve izhajajo tudi nekateri drugi avtorji. Thibaut in Kelley (1959) npr. normo razumeta kot rezultat medsebojnih pogajanj, Sherifu (1967) pa pomeni zgoščanje predhodno oblikovanih individualnih sodb. S tem se verjetno lahko poveže tudi vprašanje prostovoljega pristajanja na norme. Asch (1952), ki sicer govori o pravilih, npr. šteje vsa pravila za neko vrsto nasilja nad posameznikom, kar vsaj posredno govori tudi o neke vrste temeljnem konfliktnem odnosu med posamezniki.

Z domnevo, da gre pri oblikovanju norm za reševanje konfliktnega odnosa, pa se ne ujema razumevanje strukturnega modela okolja, kot smo ga izpeljali iz Piageta. Problem nujnega strukturiranja okolja namreč ni v tem, da ima vsak posameznik svoj model, zaradi česar je potrebno modele uskladiti, pač pa v tem, da človek po Piagetu okolje strukturira v skupini. Zato ima socialna skupina enako vlogo kot "populacija" v genetiki, zato je družba posamezniku nadrejena enota (Piaget, 1971, 368). Tu ne moremo govoriti o kakšnem osnovnem konfliktu med preveč različnimi posamezniki. V poglavju o socialni motivaciji smo skladno s tem ugotovili, da primarna raven socialne interakcije, kamor naj bi sodile socialne norme, v svojem bistvu ne prenese rivalitete. Ta bi namreč ogrozila socialno resničnost, brez katere ni človekove eksistence.

Če bi norme razdelili na socialne in skupinske, bi se pri zadnjih gotovo lahko strinjali, da temeljijo na konfliktu. Vsak posameznik v skupino vstopa z vrsto individualnih, ne le primarnih, ampak tudi sekundarnih, potreb in interesov. Noben skupinski cilj ne more zadovoljiti vseh individualnih potreb posameznih članov, pač pa lahko pomeni zgolj začasno premirje med različnimi individualnimi interesi, ki se seveda lahko tudi izključujejo. Kako pa

je s socialnimi normami? Tudi pri njih si pravzaprav lahko predstavljamo konfliktne situacije. Človek je namreč istočasno član mnogih različnih skupin in na drugi strani je vsak socialni prostor razbit na vrsto podprostorov, od katerih ima vsak nekoliko drugačno socialno resničnost. To je zlasti nujno, če se strinjamo z avtorji, ki pravijo, da so tako norme kot vrednote nekaj precej neoprijemljivega, nekaj kar obstaja le v predstavah in na kar lahko prazaprav le sklepamo. Če je tako, potem so posamezniki, ki prihajajo iz različnih socialnih prostorov, seveda že takoj v konfliktu – če ga razumemo kot različnost, ki je iz nekega razloga ni mogoče dopuščati. In socialna resničnost je zaradi svoje funkcije (strukturiranja okolja, zagotavljanja osnovne varnosti) in značilnosti ("Res je le to, s čimer se strinja večina.") ne dopušča. Vendar pa je potrebno za take situacije ugotoviti, da v njih ne gre za konflikt pri oblikovanju norm, pač pa za konflikt med že oblikovanimi, ki so jih posamezniki že prinesli s seboj iz drugih socialnih okolij. Če so norme skupinski pojav, potem konflikti zaradi njih lahko spadajo predvsem na področje medskupinskih odnosov.

Da oblikovanje socialnih norm ni reševanje konflikta med različnimi posamezniki, bi torej bilo potrebno videti le v zelo generični dimenziji socialne interakcije, ki je ni mogoče enačiti s katerokoli socialno situacijo. Strukturni model okolja ali socialno resničnost lahko kot nekonfliktni konstrukt vidimo le na generični ravni socialne interakcije, kot neke vrste presek vsega dogajanja na določenem, popolnoma konkretnem socialnem polju. Norme, vrednote in ostali pojavi v isto funkcijo v tej dimenziji ne morejo pomeniti konflikta med posamezniki. Seveda nam dinamika tega mehanizma na žalost ni znana. Tako rekoč nič ne vemo o tem, kako se posamezne socialne vrednote in norme oblikujejo v širšem socialnem prostoru, kako, kdaj in na osnovi katerih dejavnikov se spreminjajo, prenašajo in vzdržujejo. Empirično gradivo, ki ga imamo na voljo (npr. Sherifov poskus z avtokinetičnim učinkom iz leta 1953 ali pa vrsta poskusov Moscovicija in sodelavcev na področju vplivanja manjšin), nam seveda o dogajanjih na makrosocialni ravni ne pove kaj dosti. In dokler nam ta dinamika ne bo bolj jasna, verjetno tudi ne bo mogoče bolj zanesljivo presojati, v kakšni meri in katere norme bi lahko v resnici temeljile na konfliktu.

#### *Ali so norme sploh samostojen pojav*

Da bi neki pojav lahko bil vsaj relativno samostojen, mora imeti lastnosti in funkcije, po katerih se bistveno razlikuje od sorodnih. Kar zadeva prve, so norme več ali manj izenačene s pojavi, ki jih lahko uvrstimo v socialno resničnost ali strukturni model okolja (primarna raven socialne interakcije). Med njimi so jim gotovo najbližje socialne vrednote. Podobnost pa ni tako popolna, ko gre za funkcije. Navedli smo, da literatura vidi glavni funkciji norm predvsem v zagotavljanju učinkovitosti in oblikovanju socialne resničnosti ali strukturiranju

okolja. Medtem ko je druga funkcija pripisana tudi vrednotam, je prva dokaj specifična za norme.

Ta ugotovitev podpira mnenje tistih avtorjev, ki pravijo, da so norme pravzaprav le konkretizacija socialnih vrednot. Medtem ko so zadnje zelo splošna vedenjska vodila, ki omogočajo predvsem grobo orientacijo v socialnem prostoru, pa so norme bolj specifična in predvsem konkretna vedenjska pravila. Razlika med vrednotami in normami se zdi utemeljena, saj večja učinkovitost delovanja socialnega sistema sama po sebi zahteva tudi dovolj veliko jasnost pravil. Zgolj okvirne usmeritve (mi smo pošteni, delavni, humani, prijazni, strpni, najboljši, najhitrejši ipd.) same po sebi seveda ne zagotavljajo učinkovitosti. Zato se morajo skladno z naštetimi vrednotami oblikovati še konkretna pravila (norme), ki zagotavljajo njihovo doseganje, npr.: vsak ima pravico povedati svoje mnenje, zmerjanje in žaljenje sta prepovedani, vsako pripombo stranke je potrebno preučiti in nanjo odgovoriti v dveh dneh ipd. Vendar pa gre omenjena razlika v funkciji vrednot in norm zgolj na račun konkretnosti in ni posledica razlik v njihovi vsebini ali motivacijski osnovi.

Visoko stopnjo nujne sorodnosti vrednot in norm lahko dodatno utemeljujemo še z dejstvom, da pravila ne morejo obstajati<sup>68</sup> sama po sebi in da tudi ne morejo imeti svojih lastnih funkcij. So le instrumentalna kategorija, ki zagotavlja, da bo dosežen določen cilj, ki si ga je postavila skupina in ki ga ni mogoče doseči brez usklajenega sodelovanja oz. da se zadovolji neka potreba, npr. po strukturi ali po varnosti. V Festingerjevem strokovnem izrazju to ustreza nujni enotnosti zaradi gibanja proti cilju, in tudi zaradi vzdrževanja socialne resničnosti. Toda medtem ko socialna resničnost kot celota strukturira okolje, lahko norme kot vedenjska pravila znotraj tega pomenijo le konkretizacijo primerne vedenja glede na tiste sestavine socialne resničnosti, ki v resnici določajo strukturo okolja. Ti pojavi pojasnjujejo, razlagajo, osmišljajo, vrednotijo in vzročno povezujejo posamezne dele okolja: vrednote, socialne predstave, prepričanja, stereotipe, ipd., norme pa s tem le zagotavljajo skladno vedenje. Norma ima v socialni resničnosti torej enako vlogo, kot jo ima obred v odnosu do mitologije. Ta je tista, ki osmišlja okolje, medtem ko obred izhaja iz nje in sam po sebi, torej brez mitološke osnove, ne more imeti nobene vrednosti.

S tega vidika se je potemtakem mogoče vprašati, če normo sploh lahko razumemo kot samostojen pojav ali pa je le konkretizirana oblika socialne vrednote, kot navajajo mnogi

<sup>68</sup> Možno je seveda, da neko pravilo sčasoma izgubi svojo funkcionalnost in se vzdržuje zgolj zaradi vztrajnosti. Eno od takih možnosti sta Thibaut in Kelley imenovala "pluralistic ignorance" (splošno sprenevedanje). Kot primer navajata Schanckovo ugotovitev, kako prebivalci nekega kraja javno obsojajo igranje kart in kako to pričakujejo tudi od drugih, čeprav je igranje kart po domovih splošno razširjeno (Thibaut, Kelley, 1959, 246).

avtorji. V tem primeru so lastnosti norm, njene funkcije in njena dinamika določene z lastnostmi nadrejene kategorije, to je socialnih vrednot.

Na žalost razen zelo splošne ugotovitve, da so norme konkretizirana oblika socialnih vrednot, kaj več o odnosu med kategorijama ne vemo. In ne le to, vrednote kot socialni (ne individualni) pojav so v socialni psihologiji zelo slabo raziskane.

## 7. SOCIALNO VPLIVANJE

*Socialno vplivanje je eden temeljnih pojavov socialne psihologije*

Socialno vplivanje je eden najbolj uporabljenih izrazov v socialni psihologiji. Nekateri avtorji ga razumejo celo kot osrednji pojav tega področja. S. Moscovici in P. Ricateau na primer pravita, da je

"socialno vplivanje ključni problem naše discipline. Osrednjo točko vsake znanosti predstavlja neki pojav, iz katerega se neprestano rojevajo osnovna vprašanja. V biologiji sta to evolucija in dednost, v mehaniki gibanje, v ekonomiji pa npr. proizvodnja in izmenjava. V vsaki znanosti se neprestano pojavljajo novi vidiki, nove teorije ali nova, do tedaj še neznana empirična dejstva. Pomen vseh takih novosti je toliko večji, splošnejši in osnovnejši, kolikor bližje so ključnim pojavom tiste discipline. V socialni psihologiji ima tak pomen vse, kar je v zvezi z vplivanjem" (Moscovici in Ricateau, 1975, 155).<sup>69</sup>

Na vprašanje, ali imata Moscovici in Ricateau prav, ni mogoče odgovoriti, če pred tem nimamo jasne slike o socialni motivaciji. Če namreč lahko rečemo, da je socialna interakcija za človeka eksistenčnega pomena, potem mora biti zelo pomembno tudi socialno vplivanje kot sredstvo uravnavanja socialnih stikov. In če so naše izpeljave iz Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi pravilne, potem utegneta imeti Moscovici in Ricateau prav. Človek lahko dobi potrebno vedenjsko opremo (strukturo okolja) le iz svojega socialnega okolja, socialno vplivanje pa je tisto sredstvo, s katerim se ta oprema oblikuje, vzdržuje in prenaša. V prid taki trditvi govori tudi dejstvo, da je socialno vplivanje najtesneje povezano prav s socialnimi vrednotami in normami.

*Kaj je pravzaprav socialno vplivanje*

<sup>69</sup> Pozneje je Moscovici socialnemu vplivanju dodal še socialne predstave in komunikacijo kot prav tako pomembni področji socialne psihologije.

Definicij socialnega vplivanja je več in so se s časom tudi spreminjale. Prvotno so ta pojav razumeli predvsem kot uporabo moči, medtem ko naj bi danes s tem pojmom zajeli vse tiste procese, s katerimi ljudje neposredno ali posredno vplivamo na mišljenje, čutenje in dejavnost drugih ljudi (Turner, 1991, 1). Toda avtor ob tem ugotavlja, da je taka definicija tako splošna, da ustreza že kar definiciji socialne psihologije G. Allporta, ki se glasi približno enako:

“Socialna psihologija preučuje, na kakšen način vpliva na mišljenje, občutenje in vedenje posameznika resnična, namišljena ali implicitna prisotnost drugih ljudi” (prav tam).

Tudi sodeč po tej, še danes splošno sprejeti definiciji, bi socialno vplivanje resnično moralo biti osrednji pojav te discipline.

Turner nato ugotavlja, da je pojem socialnega vplivanja težko opredeliti ožje, še posebej zato, ker je povezan z mnogimi, različnimi pojavi:

“Kako lahko nekdo prepriča drugega posameznika ali skupino, da ta spremeni svoje prepričanje, mnenje in stališče? Kako lahko nekdo nekoga prepriča, da je tisto, v kar verjame, pravilno ali nepravilno ali da je pravilno oz. nepravilno nekaj drugega? Zakaj imajo člani različnih socialnih skupin, subkultur ali družb običajno enaka prepričanja oz. zakaj se radi vedejo na podoben način? Zakaj so ljudje, ki se ne držijo norm, pogosto odklanjani? Kdaj želimo, da drugi z nami soglašajo in kdaj nam je vseeno? Zakaj imajo skupine različne socialne vrednote in razumejo svet okrog sebe na različne načine? Kdaj ljudje spremenijo svoje vrednote in kdaj jim postanejo še bolj predani, celo fanatični? V socialnem življenju je polno nestrinjanj in konfliktov glede tega, kaj je socialno, moralno, v redu in kaj ne. S tem se sicer ukvarja politika, toda prav to je tudi vsebina vsakodnevnega komuniciranja in medsebojnega opravljanja. Kaj določa posameznikova prepričanje o tem, katero ravnanje je pravilno in kaj povzroča dvome in negotovost” (prav tam, str. 1 in 2).

Vsa navedena vprašanja so po Turnerju najtesneje povezana s socialnim vplivanjem in drugimi pojavi, s katerimi se ukvarja socialna psihologija. To so npr. konformnost, prepričevanje (persuazivnost), spreminjanje stališč, vprašanje moči in avtoritete, skupinska polarizacija, vpliv manjšine, oblikovanje socialnih norm itd. Vsem tem temam je skupno to, da gre v vseh primerih za tak ali drugačen odnos do norm. V odnosu do njih so si ljudje podobni ali različni, kar se kaže v njihovi percepciji, kognicijah, čustvih in ravnanju (prav tam, str. 2). Norme naj bi bile zato ključnega pomena za razumevanje socialnega vplivanja, to pa naj bi zajemalo predvsem vse tiste procese, s katerimi ljudje soglašamo ali se razhajamo glede primernosti vedenja. S temi procesi oblikujemo, vzdržujemo ali spreminjamo socialne norme. Seveda pa socialno vplivanje zadeva tudi socialne razmere, v

katerih se vse to dogaja (prav tam, str. 2). Kot lahko vidimo, je Turnerjevo razumevanje socialnega vplivanja popolnoma skladno s sklepanji, ki smo jih izpeljali iz Piagetovega modela in z njimi utemeljili eksistenčno pomembnost strukturnega modela okolja. Socialne vrednote in norme so po tem avtorju bistveni del socialne resničnosti, ki jo lahko razumemo kot enakovredno strukturnemu modelu okolja.

### ***Tri ključne točke v razvoju razumevanju socialnega vplivanja***

Po Turnerju je razvoj razumevanja socialnega vplivanja mogoče razdeliti na tri obdobja. Za prvo, zgodnejše, je značilno, da so socialno vplivanje neposredno povezovali s socialno močjo. Razumevanje te je bilo prevzeto iz sociologije in ekonomskopolitičnih znanosti. Drugo obdobje naj bi se začelo s Festingerjevim delom v letih 1950 in 1954. In končno sta dala raziskovanju socialnega vplivanja novo perspektivo Moscovici in Faucheux, ki sta v začetku sedemdesetih let v okviru preučevanja dejavnih manjšin socialno vplivanje ločila od moči. Tega časovnega zaporedja se bomo pri obravnavanju socialnega vplivanja in nekaterih drugih pojavov, ki so neposredno povezani z njim, držali tudi tukaj.

## SOCIALNA MOČ IN SOCIALNO VPLIVANJE

Do prve polovice sedemdesetih let je bilo socialno vplivanje tesno povezano s pojmom socialne moči in sicer v tem pomenu, da je zadnja predstavljala osnovo za prvo in da je bilo socialno vplivanje torej zvečine razumljeno kot uresničevanje socialne moči. Na možnost, da utegne iti za dva, v osnovi različna pojava, sta v okviru preučevanja dejavnih manjšin opozorila Moscovici in Faucheux (1972), ko sta ločila dve vrsti socialnega pritiska: prisilo (moč) in vplivanje (normativnost). Medtem ko prva povzroča navidezno prilagajanje, drugo vodi k resničnemu sprejemanju in spreminjanju. Lahko sicer rečemo, da je to razlikovanje danes vsaj do neke mere sprejeto, vendarle so se kljub temu ohranile mnoge nejasnosti v zvezi s tema pojmom. Razlikovanje enega in drugega pa ni tako nepomembno. Od tega je namreč odvisno, kako razumemo odnos med posameznikom in normativnimi pričakovanji socialnega okolja. Ta vsebina se običajno obravnava pod naslovi: konformiranje, popuščanje (compliance), spreobrnitev (conversion), pokoravanje ali poslušnost (obedience).

Poleg tega je pojem čustveno izredno nabit in implicitno povezan s pojmi, karkšna sta npr. obvladovanje in poniževanje. To seveda lahko potegne za sabo značilne subjektivne teorije in ideološke konstrukte, ki lahko pomembno vplivajo na razumevanje in raziskovanje tega pojava. Poleg tega nekatera področja, npr. sociobiologija, opozarjajo, da je razmerje moči zlasti v živalskem svetu eden od osnovnih kriterijev za oblikovanje življenja v skupnostih, iz česar bi lahko izhajalo, da gre morda za neki osnovni mehanizem, ki se utegne na enak način kazati tudi v človekovem socialnem življenju (prim. Erich H. Witte, 1985).

Dejstvo, da odnos med socialno močjo in socialnim vplivanjem ni bil nikoli popolnoma jasen, gre gotovo na račun tega, da je bil pojem socialne moči že na začetku sam po sebi precej nejasen. Kot navaja J. P. Poitou (1976), so ga najprej začeli uporabljati najprej na področju političnih znanosti oz. politične sociologije in je nekaj časa veljalo, da na področju odnosov med posamezniki sploh ni uporaben (Poitou, 1976, 53). Pojem moči naj bi se v tem okviru nanašal predvsem na problematiko odnosov v družbi, posebej seveda med različnimi skupinami, kot so npr. družbeni razredi (prav tam).

### *Pojem moči v teoriji Talcotta Parsonsa*

Parsons sicer na spada na področje socialne psihologije, je pa kljub temu zanimiv iz več razlogov. Zanimiv je predvsem zato, ker je njegovo razumevanje moči pomembno vplivalo na razumevanje tega pojma v tedanji socialni psihologiji, še posebej na Cartwrighta (prim.

Poitou, 1976, 59). Poleg tega je model zanimiv tudi zato, ker zelo spominja na Thibautovo in Kelleyjevo razumevanje nastajanja socialnih norm.

Po Parsons<sup>70</sup> je strukturna razporeditev moči (power structure) v družbi legitimno sredstvo, s katerim se zagotavlja in vzdržuje socialni red, in sicer tako, da vsak za svoj prispevek k njenemu delovanju dobi ustrezno nagrado (v Layder, 1994, 26).

Parsons loči štiri hierarhično razporejene ravni, ki predstavljajo štiri različne, a zelo prepletene sisteme. Najnižji in osnovni je organizem kot fiziološki sistem, nad njim pa so po vrsti posameznikova osebnost ter socialni in kulturni sistem (prav tam). Pri dve ravni sta torej individualni, drugi dve pa predstavljata skupinski kategoriji. Layder po različnih Parsonsonovih delih povzema, da naj bi prvi socialni sistemi nastali s komunikacijo in sodelovanjem posameznikov. Sistem kot prva nadindividualna kategorija nastane, če udeleženci dovolj enotno razumejo naravo svojih odnosov, in sicer z vsem, kar spada v to kategorijo. Na ta način se razvije vrsta skupnih pričakovanj, kakšno naj bo vzajemno vedenje. V povsem razvitem in razvejanem socialnem sistemu, kakršnega predstavlja sodobna družba, se taka pričakovanja sčasoma institucionalizirajo. To pomeni, da jih ni več potrebno oblikovati vsakič sproti, saj dobijo pomen splošno sprejetih in veljavnih pravil, o katerih se ne dvomi in ki se prenašajo na nove člane s socializacijo. Taka pričakovanja so vezana predvsem na različne vloge in položaje v družbi, tako da je ta lahko učinkovita (Layder, 1994, 16 in 17). Parsonsov model je torej zelo podoben nastajanju družbeno oblikovane resničnosti, kot jo razumeta Berger in Luckmann (1973), in tudi oblikovanju norm po Thibautu in Kelleyju (1959), vendar s to razliko, da se ta avtorja večinoma omejujeta le na odnos dveh oseb. Tudi v tem primeru je o normi mogoče govoriti šele potem, ko preide v navado in ko se začne ponavljati brez ponovnega dogovarjanja in usklajevanja. Na ta način oblikovana norma dobi po teh dveh avtorjih pomen tretje osebe, kar je v bistvu tudi neke vrste institucionalizacija.

Po Parsons, kot povzema Layder, ima tako kot vsak drugi sistem tudi socialni svoje specifične potrebe. Enako kot pri posameznih organizmih morajo biti tudi tukaj temeljne potrebe ustrezno zadovoljene, da je sistem lahko učinkovit. Gre za štiri take potrebe: po prilagajanju, doseganju postavljenih ciljev, notranji trdnosti in po vzdrževanju systemskega vzorca (pattern maintenance). Zadovoljevanje teh štirih vrst potreb naj bi ustrezalo štirim vrstam ustanov, ki skrbijo vsaka za svoje področje. Za prilagajanje okolju je odgovorna ekonomija, ki s poseganjem vanj zagotavlja potrebno blaginjo in ugodje. Temeljno sredstvo

<sup>70</sup> Parsons je živel od 1902 do 1979. Njegovo temeljno delo *The social structure of action*, ki ga tu povzemamo po D. Lyderju, je izšlo leta 1937.

njenega delovanja je denar. Doseganje konkretnih ciljev, ki si jih sistem postavi, zagotavljajo politične ustanove. Njihova naloga je, da povežejo in uskladijo dele sistema. Gre torej za zagotavljanje organizacijske enotnosti, ki je pomembna za doseganje konkretnih ciljev. Osnova za opravljanje te funkcije je moč. Sistem pa mora skrbeti tudi za svojo notranjo povezanost, ki je potrebna za obstoj učinkovite socialne skupnosti. Preprečiti mora, da bi ga preveč načeli notranji spori in nesoglasja. To dosega z različnimi oblikami tako formalnega kot neformalnega medsebojnega nadzora. Tu je pomemben medsebojni vpliv, ki poveže posameznike v trdne skupine. Povezovalno funkcijo pa na poseben način opravlja še četrta vrsta ustanov, katerih funkcija je socializacija posameznikov. Ta naj bi skrbela zlasti za krepitev ključnih družbenih vrednot, in sicer s tem, da poudarja pomen socialnega soglasja in da zagotavlja osnovno konformnost (prav tam, str. 18 in 19).

V Parsonsovem modelu so pričakovanja (pri Thibautu in Kelleyju to ustreza pojmu norme) vezana predvsem na vlogo, torej na mesto, ki ga posameznik zaseda v zgradbi socialnega sistema. Ker so vse štiri vrste sistemov in tudi vse štiri potrebe socialnih sistemov tesno povezane, predstavlja vsaka vloga specifično kombinacijo posameznika in socialnega okolja. Posameznik postane s tem presek vseh štirih sistemov: fiziološkega in osebnostnega na eni ter socialnega in kulturnega na drugi strani (Leyder, 1994, 19). Za nas je pomembno, da je vloga točka v družbeni zgradbi, ki je povezana z določeno močjo. Ta se nahaja v institucionaliziranih, splošno sprejetih pričakovanjih, ki se prenašajo s socializacijo. Idealno naj bi torej družbena razporeditev moči – ob mehanizmih, s katerimi se zadovoljujejo druge potrebe socialnega sistema – zagotavljala učinkovitost ter potrebno enotnost sistema. Moči v tem pomenu torej ni mogoče razumeti kot sredstvo za spopad posameznikov, ampak predvsem kot varovalko za uspešno delovanje sistema. "Razporeditev moči v družbi je potrebno videti kot legitimno sredstvo, s katerim se vzdržuje obstoječi socialni red" (prav tam, str. 26). To pa ne bi smelo imeti slabšalnega pomena, saj notranja povezanost družbe temelji na nujnem soglasju glede glavnih vrednot, kar samo po sebi pomeni tudi legitimnost razporeditve moči (prav tam, str. 27).

Leyder se strinja s kritiko, češ da je Parsons vendarle preveč poudarjal pomen socialnega soglasja in povezanosti in da je prezrl ali vsaj podcenjeval možnost zlorabe moči. Mnogi avtorji menijo, da utegne biti odnos med ideologijo (vsota določenih prepričanj in vrednot) ter družbeno razporeditvijo moči tudi prav nasproten, kot je ugotavljal Parsons. Lahko namreč začne podpirati predvsem tista prepričanja in vrednote, s katerimi je mogoče utrditi že doseženo razmerje moči, kar je seveda v prid prav določenim položajem in vlogam. Moč v tem primeru postane sredstvo za vzdrževanje neenakosti, ki jo ideologija prikaže kot legitimno, naravno in nujno stanje (prav tam, str. 26).

V zvezi s Parsonsovim delom bi bilo morda potrebno posebej poudariti predvsem to, da moč sama po sebi pri njem še nima slabega pomena, kakršnega je dobila pozneje. Njena funkcija je prej zaščititi učinkovito delovanje socialnega sistema kot posamezniku pomagati uresničevati lastne interese.

*Moč postane osrednjega pomena za razumevanje socialnih odnosov*

Glede na to, kar je že bilo narejeno na drugih področjih (predvsem v sociologiji) naj bi imela po Poitouju (1976) socialna psihologija na začetku svojega ukvarjanja s problemom moči na voljo večinoma dve poti. Prva pot je bila, da začne raziskovati, kako se dejstva, do katerih je prišla sociologija na makrosocialni ravni, kažejo v majhnem socialnem prostoru, druga pa je izhajala iz domneve, da na mikro ravni obstajajo enaki mehanizmi kot na makro ravni, le v pomanjšani obliki. V tem primeru bi bila naloga socialne psihologije, da jih odkrije in s tem potrdi njihov obstoj. Kot ugotavlja Poitou, se je socialna psihologija odločila za drugo možnost (Poitou, 1976, 54). To se je zgodilo toliko lažje zaradi dveh naravnosti, ki sta tedaj že prevladovali v stroki. Ena je prav tako prihajala iz sociologije in s področja ekonomije in politike, kjer naj bi se po Poitouju že v 18. in 19. stoletju oblikovala predstava o človeku kot ekonomskem bitju (*homo economicus*). Drugo smer je predstavljal behaviorizem s trditvijo, da se človekovo vedenje lahko v celoti pojasni z mehanizmom pogojevanja (Poitou, 1976, 58). Tako se je zlahka oblikovalo prepričanje, da je posameznikovo vedenje usmerjeno na doseganje maksimalnih koristi, zadovoljstvo oz. na tisto, kar je subjektivno vredno (prav tam). To naj bi zadostovalo za razumevanje bistva socialnih pojavov, pri čemer naj bi bilo po Poitouju problematično predvsem to, da so se etične vrednote pri tem izenačile z materialnimi dobrinami (prav tam).

Skladno z vsem tem je bilo zato moč mogoče razumeti kot temeljno dimenzijo odnosa med posamezniki (prav tam). V ospredje je stopilo vprašanje, kakšne možnosti ima posameznik, da s svojo močjo iz socialnih stikov iztrži zase čim bolj ugoden delež – pač glede na svoje potrebe, cilje ali interese. To lahko napravi tako, da s svojo močjo vpliva na vedenje drugih, zaradi česar lahko “vsak odnos, ki eni od oseb omogoča, da spremeni vedenje druge, razumemo kot odnos na osnovi moči” (Poitou, 1976, 54).

Po Poitouju naj bi Cartwright konec petdesetih let zlasti na osnovi Parsonsovega dela sklepal, da je moč povezana predvsem z ekonomskimi viri, ki jih ima na voljo posameznik (prav tam, str. 59). Ta pojem je zaradi vsega navedenega dobil v socialni psihologiji povsem

praktičen pomen. Je sredstvo, s katerim posameznik v izmenjavi ojačevalcev (reinforcement) poskuša doseči zase najbolj ustrezne ugodnosti. V najčistejši obliki je ta koncept uveljavljen v teorijah socialne izmenjave (npr. Thibaut in Kelley, 1959, Foa in Foa, 1977). Enako izhodišče pa najdemo tudi v teoriji pravičnosti (Equity theory: Walster, Bersheid, Walster, 1976). Ta je zgrajena na podmeni, da je posameznik sebičen, zaradi česar teži k temu, da v stikih z drugimi ljudmi, kolikor je le mogoče, poveča svoje koristi, ki pomenijo razliko med "nagradami" in "stroški" (prav tam, str. 2). Vse te teorije vsebujejo zelo jasno implicitno podmeno, da je osnova socialne interakcije konflikt med dvema posameznikoma, ki imata vsak svoje interese (potrebe, motive), ki jih poskušata v medsebojnem odnosu zadovoljiti tako, da so "stroški" čim manjši. Zato je socialni stik v svojem bistvu vedno neka oblika pogajanj ali barantanja (negotiation, bargaining). To izhodišče je v veliki meri določilo tudi tedanje razumevanje socialnega vplivanja.

## DEFINICIJE SOCIALNE MOČI

### *Cartwright in Zander (1968)*

Po Cartwrightu in Zanderju lahko o moči, ki jo ima neka oseba nad drugo, govorimo takrat, kadar lahko prva s svojim vedenjem pri drugi povzroči določeno spremembo (Cartwright in Zander, 1968, 216). Pri tem sta pomembni dve komponenti, ki skupaj določata motivacijsko osnovo moči: to so izvori moči, s katerimi razpolaga oseba, ki vpliva (npr. oseba A), in različne potrebe osebe, na katero je vplivanje usmerjeno (npr. oseba B). Izvore moči običajno predstavljajo bogastvo, prestiž, znanje, informacije, fizična moč ipd. (prav tam, str. 217). Toda vse te lastnosti delujejo le pogojno. Za osebo B morajo namreč predstavljati nekaj, kar ji ugaja oz. kar potrebuje. Brez tega seveda nimajo učinka. Zato je ista lastnost v neki situaciji lahko vir moči, v drugi pa to ni. Po teh dveh avtorjih je moč torej potencialni vpliv osebe A na osebo B, ki je odvisen od vrste moči osebe A in od njene privlačnosti za osebo B. Ta vpliv je potencialen zato, ker ni nujno, da bi oseba A svojo moč resnično uporabila. Poleg tega lahko na osebo B vpliva že zgolj njeno zavedanje, da ima oseba A določeno moč nad njo (prav tam, str. 216).

### *Vplivanje je konflikt*

Moč osebe A je lahko zmanjšana za odpor, ki ga je zmožna pokazati oseba B. Kot pravita Cartwright in Zander se je namreč potrebno zavedati, da vsako vplivanje v bistvu pomeni, da se mora oseba B, na katero je vpliv usmerjen, nečemu odpovedati. Zato mora biti tisti, ki

vpliva, v vsakem primeru sposoben premagati sile, ki temu nasprotujejo (prav tam, str. 227). To pa še ne pomeni, da mehanizem vplivanja ne bi mogel biti v interesu obeh strani, saj so izvori moči definirani kot taki le, če za osebo B predstavljajo določeno vrednost. Pomembna motivacijska osnova za to, kateri izvori od tistih, ki jih ima na voljo oseba A, imajo pomen moči in s tem predstavljajo osnovo za vplivanje na osebo B, je zato v motivaciji osebe B, torej v njenih potrebah, interesih ali željah.

*Osnova za sprejemanje vplivanja so različne vrste moči*

A-jeva moč torej ni določena toliko s tem, kar ima na voljo, pač pa bolj z B-jevo percepcijo tako A-ja kot tudi izvorov njegove moči. Zat motivacijsko osnovo moči in posledično socialnega vplivanja zato velja predvsem B-jeva motivacija, na osnovi katere ta sprejema ali zavrača vplivanje. Po Cartwrightu in Zanderju je motivacijo, na osnovi katere se B odloča, kako se bo odzval, mogoče razdeliti na šest področji (Cartwright in Zander, 1968, 225):

- Najpreprostejša motivacija za sprejemanje vplivanja sta lahko v **želja po nagradi ali izogibanje kazni**. Cartwright in Zander navajata, da je Kelman to obliko vplivanja imenoval popuščanje (compliance), medtem ko sta French in Raven (1968) govorila posebej o moči nagrade (reward power) in moči prisile (coercive power).
- Oseba B naj bi po Cartwrightu in Zanderju bila motivirana za sprejemanje vpliva tudi zaradi **želje, da bi bila enaka občudovani osebi**. Po Kelmanu naj bi šlo v tem primeru za identifikacijo, po Frenchu in Ravenu za referenčno moč, po Banduri pa naj bi bila to imitacija.
- Naslednja motivacijska osnova je B-jeva **pripravljenost sprejeti vpliv zaradi določene vrednote**, s katero je utemeljen in zaradi katere je B pravzaprav dolžan sprejeti A-jev vpliv. French in Raven sta to imenovala legitimna moč.
- B se lahko podreja A-ju, ker ta zanj **predstavlja vir točne informacije o obstoječi resničnosti**. Po Frenchu in Ravenu gre za ekspertno moč. A je v tem primeru v B-jevih očeh strokovnjak za določeno področje ali vprašanje, zato se mu podreja. Motivacijska osnova tega vplivanja je potemtakem v človeki potrebi po tem, da ima prav oz. da so njegove informacije o resničnosti točne. Cartwright in Zander govorita o želji po tem, da ima človek prav (desire to be correct). Tu gre v bistvu za Festingerjevo utemeljitev socialnega primerjanja, ki naj bi bila v človekovi potrebi po ugotavljanju veljavnosti svojih mnenj in sposobnosti.

- Naslednja motivacijska osnova za sprejemanje vplivanja je po Cartwrightu in Zanderju B-jeva **pripravljenost za prilagoditev skupini**. Ta mora doseči za svoje delovanje potrebno enotnost, ki je utemeljena s štirimi funkcijami:
  1. skupini pomaga doseči postavljen cilj;
  2. vzdržuje potrebno kohezivnost (da skupina ne razpade);
  3. oblikuje "socialno resničnost" (možnost presojanja pravilnosti mnenj) in
  4. članom skupine pomaga določiti svoje odnose do okolja.
 Če je A-jev vpliv utemeljen z eno od naštetih funkcij, od B-ja lahko pričakuje, da bo pristal na vplivanje in ustrezno prilagodil svoje vedenje.
- B-jeva zadnja motivacijska osnova za sprejemanje vpliva je po Cartwrightu in Zanderju **notranje zadovoljstvo, ki mu ga tako ravnanje prinaša**. Po Kelmanu gre v tem primeru za internalizacijo (Cartwright, Zander, 1968, 225–227).

**Thibaut in Kelley (1959): teorija socialne izmenjave**

Zelo podoben model kot Cartwright in Zander imata tudi Thibaut in Kelley (1959), ki sta značilna predstavnika teorij socialne izmenjave. Njuna osnovna ideja, na kateri poskušata zgraditi splošno socialnopsihološko teorijo, je prepričanje, da je socialna interakcija sredstvo, s katerim posamezniki zadovoljujejo svoje potrebe oz. dosegajo cilje. Ker je to mogoče le s pomočjo drugih ljudi, je nujno, da se med njimi vzpostavijo vzajemni odnosi, v katerih vsak nekaj dobiva in seveda tudi nekaj daje. Socialni odnosi so zato predvsem izmenjava različnih uslug. Vsaka stran v odnos vstopa z določenimi potrebami in s ponudbo, ki bi lahko bila zanimiva za drugo stran. Po posebnem kriteriju ustreznosti (CI – comparison level) vsaka stran ocenjuje, ali je razmerje med vložnim in dobljenim zanjo primerno. Dodaten kriterij, ki ga osebi pri tem tudi upoštevata, je primerjava odnosa z drugimi, ki jih imata še na voljo. To je vrednost alternativne možnosti (CI–alt). Med možnimi partnerji bo vsak izbiral tiste, s katerimi lahko doseže zase najbolj ugodno menjavo. Možne kombinacije in njihovo vrednost za sodelujoči osebi prikazujeta Thibaut in Kelley s posebnimi matričnimi modeli (slika 1).

		žena	
		iti na ples	iti v kino
mož	iti na ples	4	1
	iti v kino	1	4

SLIKA 1: V navedenem primeru (Thibaut in Kelley, 1959, 127) obstaja ta težava, da bi žena videla najraje, da bi šla oba plesat (4), mož pa, da bi šla oba v kino. Očitno je, da bodo potrebna pogajanja, s katerimi bosta poskušala oba doseči najboljšo kombinacijo.

Thibaut in Kelley menita, da mora diadni odnos, ki hoče obstati dalj časa, obema stranema zagotavljati ugodno razmerje med "nagradami" na eni in "stroški" na drugi strani in da mora obenem biti tudi boljši od konkurenčnih možnosti, ki jih imata osebi še na voljo (Thibaut in Kelley, 1959, 49). Odnos je za posameznika privlačen vse dotlej, dokler je njegov povprečni rezultat več od kriterija ustreznosti, ki ga uporablja (CI), in seveda tudi boljši od drugih možnosti, ki so mu na voljo (CI-alt). Ta razmerja določajo obema sodelujočima stopnjo odvisnosti na eni in količino moči na drugi strani.

#### *Oblikovanje diadnega odnosa*

Odnos med dvema posameznikoma se začne oblikovati večinoma s poskusi in napakami. Na začetku preizkuša možne poti in po njih ocenjujeta vrednost odnosa. Tako raziskovanje je značilno zlasti za začetek oblikovanja odnosa in pomeni poskus uskladitve dveh vedenjskih repertoarjev. Če je uspešno, začne oblikovana vedenjska kombinacija kazati težnjo po ponavljanju, kar v bistvu pomeni nastanek norm. Kot smo že navedli, te sčasoma dobijo pomen tretje osebe. Odnos se s tem utrdi in postane do določene mere tudi tog (prav tam, str. 65). V skrajnih primerih lahko pride do pravega razosebljenja. To pomeni, da se z utrditvijo odnosov oblikujejo določene vloge, ki začnejo v pomembni meri ali kar v celoti določati vedenje posameznikov, ki se znajdejo v njih.

#### *Moč in odvisnost*

Oblikovanje odnosa je po teorijah socialne izmenjave v svojem bistvu pogajanje, s katerim poskuša vsak posameznik zase iztržiti največ. Temelj Thibautovega in Kellyjevega modela je potemtakem konflikt dveh različnih posameznikov z različnima zbirkama vedenjskih oblik ter različnimi potrebami. Rezultat pogajanj seveda ni vedno enakovreden odnos, v katerem sta oba enako zadovoljna. Lahko se zgodi (in običajno je tako), da ena od oseb s svojimi odločitvami lahko pomembneje vpliva na količino ugodnosti, ki so pomembne za drugo osebo, kot narobe. V takem primeru ima prva oseba nad drugo določeno moč, ki jo lahko uporabi ali pa tudi ne. Druga oseba s tem postane odvisna od prve. Moč, ki jo oseba A utegne imeti nad B-jem, narašča z njeno sposobnostjo, da vpliva na B-jeve možnosti. Če se zgodi, da B nima nadomestnih možnosti, da se torej ne more umakniti iz odnosa in da je A-ju prepuščen na milost in nemilost, govori Thibaut in Kelley o "nadzoru nad usodo" (fate

control), ki jo ima A nad B-jem. Poleg te imenjata še moč, ki jo imenujeta "nadzor nad vedenjem" (behavior controle). Pri tej pa gre za to, da A s spreminjanjem svojega vedenja doseže, da mora to storiti tudi B, ker je to zanj ugodneje. Pri "nadzoru nad usodo" je B-jevo vedenje čista funkcija A-jevega, medtem ko je B-jevo vedenje pri "nadzoru nad vedenjem" tudi funkcija interakcije, kar pomeni, da ima vendarle nekaj več možnosti za barantanje. V prvem primeru je A sposoben od B-ja dobiti bogate nagrade z zelo majhnim lastnim naporom, medtem ko se v drugem primeru vpletejo še učinki interakcije.

#### *Nekatere posledice razlik v moči*

V vsakem primeru je jasno, da usklajevanje in tudi vzdrževanje že oblikovanega odnosa pomenita medsebojno vplivanje, katerega učinkovitost je določena z razmerjem moči obeh partnerjev. Moč, ki jo ima posameznik v socialni izmenjavi je zelo pomembna. Partner, ki ima v odnosu odvisno vlogo, se mora temu ustrezno prilagoditi oz. zaradi svoje odvisnosti podrediti. Pri osebi z večjo močjo (torej z večjo sposobnostjo nagrajevanja svojega partnerja) naj bi zato našli tudi večjo trdnost vrednot in norm. Zaradi večje moči ji jih namreč ob vstopu v nove kombinacije ni potrebno spreminjati. [ibkejši partner je tisti, ki se mora prilagoditi. Ta svoja stališča, norme ali vrednote spreminja hitreje tudi zato, ker ga v to sili doživeta kognitivna disonanca. Do nje pride, ko je razmerje med dobljenim in vloženim izrazito neugodno in ko oseba ne more zapustiti odnosa (nadzor nad usodo). Oseba A npr. osebo B prisili v ravnanje, ki ni skladno z njenimi stališči. Ker situacije ni mogoče spremeniti in ker se ji tudi izogniti ni mogoče, je edina prava možnost za odpravo neprijetnega psihološkega stanja sprememba stališča.

#### ***French in Raven (1959): osnove socialne moči***

Med pomembne avtorje, ki so se ukvarjali s problemom socialne moči spadata tudi French in Raven (1959). Ta dva avtorja pravita, da je obseg moči, ki jo ima v nekem sistemu oseba A nad osebo B, enak razliki med A-jevo močjo in B-jevim odporom. Po Frenchu in Ravenu je vplivanje potrebno razumeti kot kinetično moč, socialno moč pa kot potencialni vpliv. Socialna moč sama po sebi torej še ne pomeni vplivanja, čeprav je res, da včasih že tudi samo pasivna navzočnost osebe z določeno močjo lahko povzroči spremembe v vedenju drugih oseb. Primer za to je policist, ki zgolj s svojo navzočnostjo lahko zelo pomembno vpliva na vedenje udeležencev v prometu (French in Raven, 1959, 260). Sicer pa avtorja razumeta socialno vplivanje kot rezultanto sil, ki so v danem trenutku usmerjene na določeno socialno kategorijo. Izvor takega vplivanja je seveda neka druga socialna kategorija, ki je lahko posameznik, skupina ali pa določena norma. Avtorja opozarjata, da vsako tako

razmerje velja le za določen sistem oziroma za določeno socialno polje in da so taka razmerja v različnih sistemih lahko prav tako različna (French in Raven, 1959, 261). Vprašanja socialne moči torej ni mogoče zožiti zgolj na značilen odnos med dvema posameznikoma ali skupinama. French in Raven drugače kot nekateri drugi avtorji poudarjata še pomen socialnega prostora, v katerem prihaja do medsebojnega vplivanja.

#### *Vse sestavine socialnega polja so v ravnotežju*

Za avtorja je značilen celostni pristop. Skladno z njim je odnos med dvema osebama sestavni del širšega socialnega polja, pri čemer velja zakonitost, kakršno poznamo tudi iz splošne sistemske teorije (Bertalanffy, 1968), da vsaka sprememba posamezne sestavine vodi k spremembi vseh drugih sestavin (French in Raven 1959, 260). Osnova za to je samodejno vzdrževanje ravnotežja socialnega polja (prav tam, str. 261). Po Frenchu in Ravenu tudi ni mogoče ločiti zunanjega vedenja od notranjega (prav tam, str. 261). S tem je tudi intrapsihično dogajanje del socialnega polja. Porušeno ravnotežje, kar se zgodi zaradi spremenjenega zunanjega vedenja, se lahko ponovno vzpostavi s spremembami notranjega vedenja. Tako kot Thibaut in Kelley (1959) torej tudi ta dva avtorja vidita v socialnem vplivanju, ki je posledica uveljavljanja moči, možno osnovo za spreminjanje stališč, ki so ena od vrst notranjega vedenja.

#### *Različne osnove socialne moči*

French in Raven sta oblikovala gotovo najbolj znano delitev možnih virov socialne moči, s katerimi lahko neka oseba vpliva na vedenje druge osebe. Ločila sta pet virov:

##### 1. ***Moč nagrajevanja***

Ta vrsta moči je seveda odvisna od tega, kako sposobnost nagrajevanja percipira oseba B, na katero je vplivanje usmerjeno. Uporaba te vrste moči naj bi povečevala privlačnost A-ja, s čimer se ta moč lahko sčasoma spremeni v referenčno. Izjalovljeni poskusi nagrajevanja A-jevo moč seveda ustrezno zmanjšajo, zlasti morebitne obljube, ki jih daje, ki pa jih ni sposoben izpolniti.

##### 1. ***Moč prisiljevanja ali moč kaznovanja***

Uporaba te moči vzdržuje in stopnjuje B-jevo odvisnost in zmanjšuje A-jevo privlačnost. Avtorja se pri tem sklicujeta na Lewina in pravita, da se vpliv moči lahko prenese še na druge dele socialnega polja, tako da pri B-ju vznikne težnja po popolnem

umiku iz njega. Tudi odsotnost nagrade lahko včasih pomeni kaznovanje.

### 1. *Moč legitimnosti*

Ta moč, ki naj bi bila najbolj kompleksna, pomeni, da ima oseba A v odnosu do B-ja določene pravice. Osnova zanjo naj bi bila dvojna. Najprej so to različne kulturne vrednote in norme, ki določajo, kaj kdo sme, mora ali pa ne sme narediti. Te kategorije so običajno internalizirane in jih je potrebno le aktivirati, kar A lahko napravi s sklicevanjem nanje. Sem spada npr. tudi norma, da je potrebno dano obljubo izpolniti.

Druga osnova legitimne moči pa so pravice, ki so pripisane različnim vlogam v splošno sprejeti socialni zgradbi. Tako ima npr. predsednik pravico do samostojne izbire svojega pomočnika. Sem spadajo tudi pravila, ki določajo, kdo je komu za kaj odgovoren, kdo lahko postavlja zahteve ipd.

V obeh primerih se A pravzaprav sklicuje le na tisto, na kar B, vsaj delno zaradi internalizacije, pristaja že sam po sebi. B zato ni neposredno odvisen od A-ja, pač pa prej od internaliziranega ali drugače subjektivno sprejetega pravila. Ta vir moči naj bi bil pomemben v Milgramovem poskusu z elektrošoki (Milgram, 1985). Če A uporablja moč legitimnosti zunaj določenega področja, izgublja svojo privlačnost ali drugače, učinkovanje te moči je odvisno od B-jevega subjektivnega pristajanja nanjo. Če tega pristajanja ni in če se B ne vede skladno z vrednoto ali normo, na katero se sklicuje A, potem mora ta uporabiti neko drugo vrsto moči, da bi dosegel zaželeno spremembo vedenja.

### 1. *Referenčna moč*

To je moč dobrega odnosa, ki temelji na B-jevi identifikaciji z A-jem. Gre torej za A-jevo privlačnost, ki se je sam morda niti ne zaveda. French in Raven tu navajata pojem Festingerjeve socialne resničnosti. Človek naj bi namreč takrat, kadar se znajde v nejasni situaciji, potreboval nekoga, ki bi mu služil kot oporna točka za oblikovanje vedenja.

Ta vir moči, ki je sicer od vseh najbolj splošen, je včasih težko ločiti od drugih. Avtorja navajata primera, pri katerih bi lahko prišlo do zamenjave z drugimi vrstami. Če se npr. nekdo podreja (avtorja uporabljata izraz konformira) zato, da bi se izognil posmehovanju, je v ozadju moč prisiljevanja oz. kaznovanja. In če se nekdo podreja, da bi s tem dobil želeni status, gre za moč nagrajevanja.

### 1. *Moč ekspertnosti*

Kot pri legitimnosti je tudi tukaj pomembna B-jeva percepcija A-jeve ekspertnosti. Če A iz kakršnegakoli razloga torej ni sprejet kot ekspert, ta vir moči odpove, zato si je potrebno spet pomagati s kakšnim drugim. Ta vrsta moči naj bi vplivala predvsem na B-jev kognitivni sistem. Informacija je samodejno sprejeta kot veljavna zaradi A-jeve ekspertnosti. S tem pri B-ju nastane nova kognitivna struktura, ki je sprva še nesamostojna, sčasoma pa postaja vse bolj neodvisna. Poseben pojav, povezan s tem, je tako imenovani "speči učinek" (sleeper effect). To se zgodi, ko ima A za osebo B sicer ugodno ekspertno moč, vendar pa obenem v njej vzbuja odpor. Zaradi negativnega odnosa je težko sprejeti določena dejstva ali določene informacije, ki jih A navaja kot ekspert. Oseba B bo te informacije sprejela za svoje in jih začela tudi sama uporabljati, ko bo pozabila, kdo je njihov avtor. Če jo spomnimo na to, jih bo ponovno odklanjala. (French in Raven, 1959, 262–267).

### *Moč informiranosti ali informacijska moč*

K naštetim petim osnovam moči sta Raven in Rubin leta 1976 dodala še šesto, in sicer moč informiranosti ali informacijsko moč (v Rot, 1983 b, 157). O tej govorimo, ko na osebo B deluje prepričljivost informacije sama po sebi. Njena veljavnost ni pomembno odvisna od A-jeve avtoritete, privlačnosti ali referenčnosti (Rot, 1983 b, 165). Ta moč naj bi se od drugih razlikovala po tem, da je bolj stabilna in relativno neodvisna od drugih razmer (prav tam). Poudariti je seveda potrebno relativnost. Vsaj delno na percipirano veljavnost informacije vendarle vplivajo lastnosti dajalca informacije, njegov položaj oz. status v socialni zgradbi in končno tudi značilnosti osebe, ki ji je informacija namenjena: njena inteligentnost, motivacija in druge posebnosti (prav tam).

### *[e nekatere definicije moči*

Podobno razumevanje socialne moči najdemo še pri vrsti avtorjev, zlasti tistih iz petdesetih in šestdesetih let. Tako naj bi Lewin s socialno močjo razumel razliko med močjo, ki jo lahko A uporabi nad osebo B in maksimalnim odporom, ki ga slednja lahko pokaže pri tem (v Rot, 1983 b, 155). Po Shawu naj bi moč neke osebe bila določena s stopnjo njenega nadzora nad sredstvi, ki imajo za drugo osebo pomen ojačevalcev, torej nagrad ali kazni (prav tam). Blau pravi, da se moč pojavi v asimetričnih in nespontanih odnosih. To naj bi bila sposobnost vsiliti drugemu svojo voljo z grožnjo ali s kaznijo oz. nagrado (v Poitou, 1976, 64). Od navedenih avtorjev se pomembno razlikuje Mulder, saj pravi, da osnova za uveljavljanje moči niso dobrine, ki naj bi jih to prineslo, pač pa cilj sam po sebi. Moč torej ni le sredstvo za doseganje nečesa, pač pa sama po sebi vir zadovoljitve. Zato naj bi si

posamezniki trajno prizadevali za čimboljši položaj v hierarhično urejenih strukturah, v katerih različne ravni prinašajo tudi različno stopnjo moči (v Poitou, 1976).

#### *Zveza med socialno močjo in socialnim vplivanjem*

V okviru klasičnega razumevanja socialne moči (Lewin, Cartwright, Zander, French, Raven, Thibaut, Kelley) se socialno vplivanje razume kot uresničeno socialno moč, ki predstavlja zmožnost ali sposobnost vplivanja (prim. Turner, 1991, 115). Socialna moč na ta način sama po sebi še ne pomeni tudi vplivanja, vsaj nujno ne. Da do njega pride, je odvisno od cele vrste dejavnikov, ki jih lahko grobo razdelimo na (1) motivacijo osebe, ki vpliva, (2) motivacijo osebe, ki vplivanje sprejema, ter (3) na okoliščine, v katerih to poteka. Med temi kategorijami je še najbolj obdelana druga, medtem ko o motivaciji osebe, ki vpliva, ni veliko znanega, kar velja tudi za pomen okoliščin, v katerih poteka vplivanje.

#### *Povzetek klasičnega razumevanja socialne moči*

Z izjemo Mulderja in sod. večina avtorjev, ki se ukvarjajo s socialno močjo, na ta pojav gleda precej enotno. Skupne značilnosti so predvsem:

- Socialna moč (in z njo povezano socialno vplivanje) je predvsem sredstvo. Ni namenjena sama sebi, pač pa doseganju nečesa.
- Socialna moč je potencialnega pomena. Oseba, ki jo ima, jo lahko uporablja, lahko pa tudi ne. Po Cartwrightu in Zanderju pa vendarle obstaja težnja, da zavedanje večje moči pomeni tudi več poskusov njene uporabe. Osebe, ki imajo več moči, jo tudi več uporabljajo. To dokazujeta tudi z več empiričnimi podatki (Cartwright in Zander, 1968, 217).
- Učinkovanje socialne moči je ponavadi določeno s potrebami osebe B, na katero se vpliva.
- Socialno vplivanje, ki je pomeni dejansko uporabo socialne moči, je v bistvu konfliktna situacija. Vsi avtorji razumejo moč kot razliko med tem, s čimer razpolaga A, in B-jevim odporom. Najbolj neposredna sta Cartwright in Zander, saj pravita, da se mora B v taki situaciji vedno čemu odpovedati (1968, 227). Vendar tudi Poitou pravi, da gre pri vplivanju vedno za odnos na osnovi moči (Poitou, 1976, 54).

#### *Socialna moč in njena motivacijska osnova sta nejasna pojma*

Klasično razumevanje socialne moči postavlja v ospredje motivacijo osebe, na katero je usmerjeno vplivanje. Z njenimi potrebami je namreč določena potencialna moč tistih oseb, ki imajo možnost njihovega zadovoljevanja. Iz domnevnih vrst moči, ki jih navajajo zlasti Cartwright in Zander ter French in Raven, lahko sklepamo, da naj bi to bile potrebe po identifikaciji, objektivnih informacijah, skladnosti s skupino, "biti enak", po notranjem zadovoljstvu ipd. Vsaj o nekaterih bi bilo mogoče dvomiti, da gre v resnici za samostojne, temeljne potrebe. Bolj se zdi verjetno, da so le sredstvo za doseganje nečesa drugega oz. sredstvo za zadovoljevanje kakšne druge, in sicer bolj temeljne potrebe. Lahko bi se npr. vprašali, kaj človek pravzaprav pridobi, če se identificira z drugo osebo ali če se npr. izenači s skupino. Potrebe, ki se utegnejo skrivati za različnimi vrstami moči, bi morale biti precej pomembne, še posebej, če upoštevamo tudi izhodišče zgoraj navedenih avtorjev, da je socialno vplivanje v bistvu konfliktna situacija, v kateri je A-jeva moč določena tudi s stopnjo odpora osebe B. Če potrebe v ozadju ne bi bile močne, bi oseba B verjetno zapustila konfliktno situacijo. Če v njej vztraja, morajo za to obstajati tehtni razlogi.

Težavo predstavlja tudi splošnost pomena nagrajevanja in kaznovanja. Ni popolnoma jasno, kaj vse pomenita ta dva pojma. Po Cartwrightu in Zanderju, ki sta v precejšnji meri sledila sociološkimi ugotovitvam, naj bi osnovo moči za nagrajevanje in kaznovanje predstavljali predvsem ekonomski viri, poleg njih pa npr. tudi posest informacij ali fizična moč. Toda nagrajevanje je v nekem smislu gotovo tudi doživljanje notranjega zadovoljstva, ki ga prinašata identifikacija ali upoštevanje internaliziranih kriterijev vedenja ipd. Vsaj v nekaterih primerih je nagrada končno tudi odsotnost kazni.

Pri iskanju motivacijske osnove vplivajoče osebe, gotovo ne smemo prezreti teorij že omenjenega Mulderja s sod., in tudi ne McClellanda ter Atkinsona, ki tako osnovo vidijo v samostojni potrebi po moči, učinku oz. storilnosti (prim. Rot, 1983 b; Ule, 1994). Vendar je tudi v tem primeru možno dvomiti, da gre v resnici za samostojne, primarne potrebe. Po McClellandu naj bi bil npr. motiv za učinek ali storilnost sestavljen iz težnje po doseganju tistega, kar je vredno, in po postavljanju pred drugimi. Ta opredelitev najprej ni najbolj natančna, kot ugotavlja Rot (1983 b, 229), poleg tega pa sta obe kategoriji socialne narave in najtesneje povezani s samopodobo. Če je v ozadju v resnici neodvisen motiv za moč, bi morala biti samopodoba potemtakem bolj odvisna od stopnje njene zadovoljenosti kot pa od vsakokratne socialne situacije. Poleg tega je posameznikov odnos do drugih posameznikov, bodisi da gre za njihovo obvladovanje bodisi podrejanje, nemogoče ločiti od posameznikove osebnostne strukture in zgodnje socializacije, v kateri se oblikuje. Po Adlerju je težnja po uveljavljanju in superiornosti npr. predvsem posledica otrokove zgodnje odvisnosti. Tako naj

bi otrok že pri dveh letih pogosto občutil nezaupanje sebi in imel občutek, da ni tako dober, kot so dobri njegovi vrstniki (Adler, 1928, 69). Iz tega se prav lahko razvije težnja (striving) po moči, s katero je mogoče obvladovati okolje in se povzpeti nad vrstnike (prav tam, str. 70).

Na podobne nejasnosti v zvezi s socialno močjo opozarja tudi Witte (1985), ki svoj pregled teorij tega področja sklene z mislijo, da pojma sploh ni mogoče osamiti. Vedno je povezan s takšno ali drugačno socialno situacijo, s čimer se vedno spremeni tudi njegov pomen. Avtor zaradi tega dopušča možnost, da gre morda le za abstraktno analitično kategorijo, ki je ni mogoče ločiti od različnih procesov, zaradi česar izgublja svoj empirično dokazljivi pomen. Predstavlja kategorijo meta teoretične ravni, s katero je mogoče pojasnjevati socialne procese. Witte pravi, da je konec tridesetih let do podobnega sklepa prišel B. Russel, namreč da koncept moči na področju socialnih znanosti ustreza konceptu energije v klasični fiziki (Witte, 1985, 154).

*Sprejemanje vplivanja je lahko prostovoljno ali pa tudi ne*

Očitno je, da je motivacijskih temeljev (ali vrst moči), s katerimi ena oseba lahko vpliva na drugo, več. Težava pri njihovem naštevanju in razvrščanju je predvsem ta, da gre za zelo različne kategorije. Na eni strani imamo npr. motiv za moč, ki bi vsaj teoretično lahko predstavljal dokaj čisto kategorijo (osnovno potrebo), na drugi pa kaznovanje in nagrajevanje, ki sta daleč od tega. Skladno z behaviorističnim poreklom sta le sredstvo pogojevanja in je njuna učinkovitost odvisna od bolj temeljnih potreb.

Zanimivo sliko pa dobimo, če oblike socialne moči in iz njih izhajajočega vplivanja presojujemo z vidika osebe, na katero je usmerjeno. Možne se tri vrste odziva: a) oseba se mora vplivu podrediti proti svoji volji, b) sprejemanje vpliva je prostovoljno zaradi določenih osebnih koristi in c) vpliv se sprejema zaradi neke tretje, običajno normativne kategorije in ne zaradi neposrednih osebnih koristi. Prva kategorija predstavlja čisto prisilo, ki je lahko spremljana z različnimi oblikami kaznovanja. Do drugega načina odzivanja pride zaradi nagrade, privlačnosti, identifikacije, točne informacije ipd., medtem ko v tretjem primeru oseba sprejme vpliv zaradi veljavnih in morda tudi internaliziranih vrednot in norm, s katerimi je ponavadi utemeljena legitimnost. V takem primeru se človek ne podredi niti zaradi neposredne prisile niti zaradi osebnih koristi. Čeprav je tudi ta oblika vplivanja neke vrste zunanja prisila, pa vendarle lahko ugotovimo, da jo človek še vedno sprejema "prostovoljno": čeprav mu utegne škoditi, jo sprejema, ker je tako "prav in pošteno". Tako v bistvu dobimo dve temeljni kategoriji: oseba, na katero je vplivanje usmerjeno, le tega

sprejema ali pa zavrača. In prav v tem pomenu sta se v sodobnejši socialni psihologiji razcepila pojma moči in vplivanja.

*Vplivanje ne pomeni več zgolj uporabe moči*

V klasičnem obdobju socialne psihologije sta bila socialna moč in socialno vplivanje tesno povezana, in sicer tako, da je vplivanje pomenilo dejansko uporabo moči. Zdi se, da se je ta zveza sedaj skrčila predvsem na pojav popuščanja (compliance), ki praviloma pomeni, da se neka oseba zaradi svoje odvisnosti podreja pritisku skupine, vendar zgolj navzven. Če gre za odnos med dvema osebama, od katerih ena drugo prisili v določeno vedenje, se ponavadi govori o pokoravanju ali poslušnosti (obedience). Primer za to je Milgramov poskus z elektrošoki, s katerim je raziskoval vpliv avtoritete na podrejenega posameznika. Izraz vplivanje pa se pojavlja bodisi kot nadredni pojem (npr. Turner, 1991) ali pa kot posebna oblika skupinskega pritiska na posameznika. Tako npr. Moscovici in Faucheux (1972) ločita prisilo, ki temelji na moči, in vplivanje, ki temelji na normativnosti. Zanimivo je, da se ta delitev spet dokaj dobro ujema s Festingerjevim ločevanjem gibanja skupine proti cilju in vzdrževanjem socialne resničnosti. Funkcija prisile je po teh dveh avtorjih namreč zagotavljanje skupinske učinkovitosti, medtem ko je funkcija vplivanja vzdrževanje "kodirnega sistema" oz. norm, kar ustreza pojmu socialne resničnosti skupina. Prisila se izvaja z grožnjami in nagradami, s katerimi razpolaga, vplivanje pa s konsistentnim vedenjskim stilom in pogajanji.

## FESTINGERJEV VPLIV NA RAZUMEVANJE IN RAZISKOVANJE SOCIALNEGA VPLIVANJA

### *Festinger (1950): osnova skupinske uniformnosti*

Festingerjevo delo v zgodnjih petdesetih letih je izredno močno vplivalo na razvijajočo se socialno psihologijo, še posebej na področju socialnega vplivanja. Mišljeni sta predvsem njegovi deli "Neformalna socialna komunikacija" (1950) in "Teorija procesov socialnega primerjanja" (1954). V prvem delu se je ukvarjal s skupinsko uniformnostjo in vlogo komunikacije pri tem. Izhodišče je bila domnevno nujna uniformnost skupine, ki naj bi imela dva glavna izvora: gibanje skupine k postavljenemu cilju (group locomotion) in socialna resničnost (Festinger, 1950, 183).<sup>71</sup> To delo smo doslej omenili že nekajkrat, zato ga bomo tu le na kratko povzeli in dodali tisto, o čemer še nismo govorili, kar pa se zdi za razumevanje procesov socialnega vplivanja pomembno.

#### *Gibanje skupine k postavljenemu cilju*

Festinger ugotavlja, da bo skupina lažje dosegla postavljeni cilj, če bo pri tem dovolj enotna. To se bo zgodilo toliko prej, če različni člani skupine vidijo možnost za doseganje cilja le s pomočjo skupine (Festinger, 1950, 184). V tem pomenu so od skupine potemtakem odvisni in so se tudi pripravljeno poenotiti z drugimi, da je cilj lažje dosegljiv. Medsebojno vzpodbujanje k uniformnosti in komunikaciji, ki omogoča usklajevanje, izhaja torej iz popolnoma praktičnega cilja, ki si ga je skupina postavila.

#### *Socialna resničnost*

Drugo osnovo za medsebojno vzpodbujanje k uniformnosti oz. komunikaciji predstavlja tako imenovana socialna resničnost.<sup>72</sup> Ta osnova ni tako jasna in logična kot gibanje skupine k postavljenemu cilju, se je pa v socialni psihologiji zelo dobro zasedrala. Po Festingerju pomeni eno od skrajnosti na realnostnem kontinuumu. Drugo predstavlja fizična resničnost

<sup>71</sup> V bistvu gre za Lewinovo idejo, da človek živi v skupinah zaradi zadovoljevanja svojih potreb in pa zaradi doseganja določenih ciljev, ki jih vzdržuje skupina. Pomanjkanje enega ali drugega sproži gibanje (lokomocijo), ki naj obnovi porušeno ravnotežje (prim. Montmollin, 1977).

<sup>72</sup> Po nekaterih podatkih naj bi pojem socialna resničnost prva uporabila Lewinova sodelavka Mahlerjeva leta 1933 v nekoliko drugačnem pomenu (Gollwitzer, Wicklund, 1985 b, str. 34). Ugotovila je, da se težnja po dokončanju prekinjene naloge ni zmanjšala niti po dokončanju nadomestne naloge, če ni bilo mogoče o tem obvestiti eksperimentatorja. Če je to lahko naredila, je pripravljenost za dokončanje prvotne naloge izginila. Pojav je imenovala "socialna resničnost": "Pri poskusni osebi se stanje napetosti razgradi šele potem, ko lahko o svojem uspehu obvesti druge ljudi, kar naj bi pomenilo, da je doseganje ciljev socialno dejstvo" (prav tam, str. 34).

in obe sta si v komplementarnem odnosu. Če zadnje ni, nastane prazen prostor, ki ga zapolni socialna resničnost.

Obe resničnosti imata pomen objektivno obstoječega, to je resničnega. Razlikujeta pa se po kriterijih, ki ju določajo in vzpostavljajo. Za fizično resničnost je oporna točka v zunanjem, fizično objektivno določljivem svetu, ki ga lahko vsak posameznik izkusi in preveri na enak način in pride neodvisno od drugih do enakega odgovora. Tako lahko vsak spusti na tla steklen predmet in spozna njegovo krhkost. Prav tako lahko vsak neodvisno od drugih ugotovi, da za dnevom pride noč, da sonce daje svetlobo itd. Posamezniki so v tovrstnih spoznanjih uniformni, vendar ne zaradi medsebojnega usklajevanja, ampak zaradi enakih izkušenj, do katerih pridejo neodvisno drug od drugega.

Socialna resničnost je temu nasprotna. Predstavlja tisti del resničnosti, ki ga ni mogoče neposredno, objektivno in samostojno preveriti: to so različna mnenja, prepričanja<sup>73</sup>, sodbe, stališča, estetika ipd. Tako npr. ni mogoče objektivno dokazati, da je neka slika lepa sama po sebi. Lahko je vznemirljiva po določenih umetniških kriterijih ali okusu, ki v določenem času vlada v določenem prostoru. V drugih okoliščinah je lahko ista slika kič, "surov realizem" ali pa "slikarjevo norčevanje iz ljudi". Prav tako ni mogoče objektivno dokazovati, da bi se državi godilo kaj bolje, če bi imela drugega predsednika. Če bi hoteli storiti kaj takega, bi morali imeti možnost čas večkrat zavrteti nazaj, vsakič postaviti drugega predsednika, ne da bi se seveda spremenilo še kaj drugega, in nato primerjati rezultate. Referenčna točka za preverjanje veljavnosti kategorij, ki sestavljajo socialno resničnost, zato ne more biti v fizični, ampak le v socialni resničnosti. Predstavlja jo soglasje: "Če mislijo tudi drugi ljudje tako, potem je res." Potrebna uniformnost se v tem primeru potemtakem doseže z neke vrste dogovorom oz. soglasjem v skupini. Kot pravi Festinger, mora do takega usklajevanja priti vedno, ko je odnos do neke stvari ali dogodka za posameznike, ki sestavljajo skupino, kakorkoli pomemben, ga pa v fizični resničnosti z ničimer ni mogoče objektivno preveriti oz. določiti. Človek mora v takem primeru poiskati referenčno točko v drugih ljudeh, tako da preveri, kaj mislijo oni. In če obstaja zadostno soglasje, potem je mnenje pravilno. Tako kot pri fizični je skupina tudi v socialni resničnosti uniformna, le

<sup>73</sup> Po Festingerjevem mnenju prepričanja niso vezana izključno na socialno resničnost. Pojavljajo se tudi v fizični. Primer za to je prepričanje, da se porcelanast krožnik razbije, če ga vržemo v steno. Tako prepričanje s subjektivno veljavnostjo (ker do njega pridemo z lastnimi čutili) je zelo trdno (Jones, Gerard, 1967; 310). Podobno definicijo iz leta 1975 navaja v Blackwellovi enciklopediji Icak Ajzen (Manstead, Hewstone, 1995): "Prepričanje je informacija, ki jo ima človek o sebi, o svojem socialnem ali nesocialnem okolju, ne glede na to, če je točna ali ne". Prepričanje je povezanost objekta z določeno lastnostjo (npr. porcelanast krožnik je krhek). Obstajajo pa tudi drugačne definicije. Bernard J. Baars (1988) npr. pravi, da je "prepričanje abstrakten koncept, ki ni podvržen racionalnemu dvomu, čeprav bi lahko bil." Po tej definiciji bi prepričanja, ki so splošno sprejeta, morala spadati le v socialno resničnost.

osnova ali kriterij za "objektivnost" je tukaj drugačna. Pri fizični resničnosti je posledica enakih izkušenj, v socialni pa temelji na soglasju.

Iz te Festingerjeve (1950) teorije izhaja, da se bo posebej v referenčni skupini<sup>74</sup> v primeru razhajanj stališč, mnenj ali prepričanj, okrepila komunikacija oz. sile, ki k njej vodijo, s ciljem da se ponovno vzpostavi potrebno enotnost. Predpostavlja se, da bo ta dinamika tem močnejša, čim manj je možnosti za preverjanje veljavnosti informacij v fizični resničnosti (Festinger, 1950, 184).

#### *Kako razumejo socialno resničnost drugi avtorji*

Socialno resničnost tudi drugi avtorji razumejo zelo podobno kot Festinger. Več ali manj se vsi strinjajo, da gre pri tem delu resničnosti za tiste pojave, katerih veljavnosti ni mogoče neposredno dokazovati, ki pa so pomembni za socialno interakcijo. Tako npr. Montmollinova podobno kot Festinger pravi, da razume socialno resničnost kot splošno sprejetost določenih idej, mnenj, filozofije ali mišljenja (Montmollin, 1977, 188). Avtorji se tudi strinjajo, da je temelj socialne resničnosti soglasje določenega socialnega prostora (npr. Cartwright, Zander, 1968).

Pač pa je bil kritiziran Festingerjev domnevni komplementarni odnos med obema vrstama resničnosti. Večina avtorjev ga ne sprejema in trdi, da sta resničnosti tako prepleteni, da ju ni mogoče ločiti. To so npr. Asch (1952), Watzlawick (1976), Montmollinova (1977), Moscovici, Faucheux (1972) in Turner (1991). Gotovo lahko prištejemo tudi Tajfla, saj govori o socializirani fizični resničnosti (Tajfel, Turner, 1986). Asch npr. razume socialno resničnost kot zbirko določenih socialnih dejstev, ki so se oblikovala s psihološko interakcijo. Tako nastane cela množica objektov, vlog in odnosov, ki so lahko zelo trdni, razumljivi pa le v določenem socialnem okolju, in sicer skladno s funkcijo, ki jo imajo v njem. To so seveda lahko tudi različni fizični objekti s specifičnim pomenom za človeka. Oblikovan specifičen odnos do njih je psihološka kategorija in ne njihova fizikalna lastnost.

“To so lahko orodja, hiše ali kosi pohištva, ki jih je naredil človek. Tako kot drugi imajo tudi ti objekti neke svoje lastnosti. Toda nekatere od njih so take narave, da jih s fizikalno analizo ne moremo ugotoviti – to je odnos, ki ga imamo do njih” (Asch, 1952, 178).

<sup>74</sup> Po Hymanu (1942) je to skupina, ki posamezniku predstavlja merilo za presojo lastne vrednosti, ne glede na to, ali je njen član ali ne (v Frey, 1984). Po D. R. Forsythu je to katerakoli skupina, vključno s tistimi na demografski osnovi (npr. rasa ali kultura), ki jo posameznik uporablja kot osnovo za socialno primerjanje. Ljudje svojo socialno vrednost določamo s primerjanjem lastnih dosežkov in lastnosti z značilnostmi in dosežki tipičnega člana take skupine (v Manstead in sod., 1995).

Človek se torej na posamezne dele svojega fizičnega okolja ne odziva zgolj na osnovi njihovih objektivno ugotovljivih lastnosti, pač pa tudi skladno s pomeni, ki jim jih je dal. Torej ima tudi fizična resničnost svojo socialno dimenzijo. Te, kot menijo vsi naštetih avtorji, pravzaprav sploh ni mogoče ločiti od fizične dimenzije.

Med sodobnimi avtorji v kritiki komplementarnega odnosa med dvema resničnostima izstopa Turner (1991), ki ob tem opozarja, da je prav na osnovi Festingerjevega dela prišlo v socialni psihologiji do napačnega razlikovanja informacijskega in normativnega vplivanja. Pri tem misli seveda predvsem na Deutscha in Gerarda, ki sta to razlikovanje uvedla sredi petdesetih let.

Turner se od Festingerja loči še po nečem. Čeprav uvršča v socialno resničnost enake kategorije kot on (in seveda tudi drugi avtorji), pa vendarle med njimi najbolj poudarja normo, ki jo opredeljuje kot splošno, s soglasjem sprejeto stališče referenčne skupine do nečesa (Turner, 1991, 148). To je potem kriterij za preverjanje veljavnosti informacij, primernosti ali neprimernosti vedenja ipd. Seveda pa norma (pa tudi drugi pojavi, ki naj bi že po Festingerju spadali v socialno resničnost, torej mnenja, prepričanja ipd.) ni omejena zgolj nanjo. Enako kot Asch tudi Turner misli, da socialna resničnost daje pomen in opredeljuje primernost odnosa tudi do posameznih delov fizične resničnosti. Ta s tem dobi pomene, ki jih sama nima, in postane "socializirana". Fizična resničnost se na ta način zlepi s socialno do take mere, da ju preprosto ni več mogoče razločevati.

#### *Kakšna je motivacijska osnova socialne resničnosti*

Motivacija za doseganje uniformnosti skupine pri gibanju k postavljenemu cilju je lahko razumljiva in je gotovo ni potrebno posebej utemeljevati. Kakor hitro si neka skupina postavi za cilj nekaj, česar posamezniki ne morejo doseči sami, pač pa le z medsebojnim sodelovanjem, je nujno, da se uskladijo. Dogovoriti se morajo, kaj bo kdo delal (razdelitev vlog) in kakšnih pravil se bodo morali pri tem držati. Funkcija pravil, ki nastanejo na ta način, je doseganje konkretnega cilja oz. zagotavljanje potrebne usklajenosti vseh članov, ki je potrebna za doseg cilja. Skupina, katere člani se ne držijo dogovorov in svojevoljno spreminjajo svoje ravnanje, pač ne more biti uspešna.

Pri socialni resničnosti pa je motivacijsko osnovo precej težje določiti. Glede njene funkcije obstaja dovolj veliko strinjanje, da članom skupine omogoča (in zagotavlja) subjektivno

preverjanje veljavnosti prepričanj, mnenj in stališč. Temu bi lahko dodali še Schachterjevo mnenje, ki ga navajata Cartwright in Zander (1968, 143) in po katerem se socialna resničnost oblikuje tudi zato, da ljudje lažje obvladujemo situacije, ki so nam tuje in obenem močno čustveno nabite. V takih primerih namreč ne vemo, kako naj bi razumeli doživeto čustveno vznemirjenje, zato se za take priložnosti izoblikujejo primerni vedenjski vzorci.

Festingerjevo razumevanje funkcije socialne resničnosti bolj natančno povzema Turner:

1. Socialna resničnost omogoča preverjanje veljavnosti svojih prepričanj. To poteka s preverjanjem soglasja po načelu, da imamo prav, če tako mislijo tudi drugi.
1. Ni toliko pomembno, da se z določenim mnenjem strinjajo prav vsi, pač pa je pomembna zlasti večina referenčne skupine.

Odvisnost od socialne resničnosti je toliko večja, kolikor manjša je možnost preverjanja veljavnosti informacij v fizični resničnosti. (Turner, 1991, 20).

Glavno vprašanje, ki si ga lahko postavimo pri tem, je, zakaj pravzaprav bi ljudje morali imeti enaka prepričanja, stališča in mnenja, predvsem v malih, zlasti referenčnih skupinah. Festinger nima odgovora na to vprašanje. Smiselno pa bi bilo domnevati, da je glavna funkcija socialne resničnosti strukturiranje okolja, kar bi lahko utemeljevali spet s Piagetovim modelom odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi, s katerim dokazuje, da človeku okolje ni strukturirano v zadostni meri po biološki poti. Ta biološki eksistenčno pomembni primanjkljaj je nadomeščen s socialnimi konstrukti, zbranimi v strukturnem modelu okolja, katerega funkcija je omogočati orientacijo v prostoru oz. strukturirati okolje. V tem pomenu bi lahko socialno resničnost razumeli kot strukturni model okolja.

Festinger poskuša socialno resničnost utemeljiti drugače. Leta 1954 je objavil teorijo procesov socialnega primerjanja in v njej zapisal, da "v človekovem organizmu obstaja poseben gon (drive) po primerjanju svojih mnenj in sposobnosti" (v Haisch, Frey, 1984, str. 77).<sup>75</sup> Bolj kot je človek negotov glede obojega, močnejša naj bi bila ta potreba (prav tam). Njena glavna funkcija naj bi bila omogočanje preverjanja socialne resničnosti (social reality testing) (Turner, 1991, 29).

*Človekova negotovost in potreba po informacijah*

<sup>75</sup> "There exists in human organism a drive to evaluate his opinions and abilities" (L. Festinger: A theory of social comparison processes, Human Relations, 1954, 7, 117)

Zelo zanimiv je model Jonesa in Gerarda (1967), ki z njim razlagata človekovo negotovost in potrebo po informacijah in ki bi ga lahko razumeli tudi kot motivacijsko osnovo socialne resničnosti. Po njunem mnenju vsaka aktivnost pomeni odzivanje na dražljaje in predvsem odločanje. @e percepcija sama po sebi naj bi bila proces odločanja (prav tam, str. 134). Negotovost je posledica različnih vedenjskih možnosti, ki jih ima posameznik v določeni situaciji. To ustvarja potrebo po informacijah, ki naj pomagajo k lažjemu in bolj učinkovitemu odločanju. Za človeka naj bi bilo značilno, da tovrstne informacije, drugače kot drugi organizmi, dobiva zvečine le od drugih ljudi (prav tam, str. 127), in to največ v procesu zgodnje socializacije. Socialno okolje že otroku da model resničnosti, ki pravzaprav ni nič drugega kot zbirka informacij o tem, kakšen pomen imajo različni deli okolja in kako se je potrebno odzivati nanje. Osmišljanje okolja ali njegovih posameznih delov ni nič drugega kot njihova kategorizacija v določene kategorije oz. mreže (prav tam, str. 134), ki v bistvu sestavljajo model resničnosti (kulturo). Človekova negotovost, njegovo trajno iskanje informacij in uveljavljen model resničnosti seveda zahtevajo soglasje zastran pravilnosti oz. veljavnosti védenja, s čimer ni omogočeno le znajdenje posameznika v okolju, pač pa tudi medsebojno komuniciranje.

Človek očitno ne more imeti toliko informacij, da bi bil vnaprej pripravljen na vse možne situacije, v katerih se lahko znajde. Kljub zgodaj osvojenemu modelu resničnosti je potreba po informacijah, ki omogočajo lažje odločanje in s tem obvladovanje negotovosti, trajna. Avtorja pri tem navajata Berlyna in njegovo trifaktorsko teorijo motivacije. Po njej naj bi potreba po informacijah naraščala s (a) stopnjo negotovosti, ki je določena s količino različnih razpoložljivih možnosti, (b) pomembnostjo informacije za odločitev in s (c) subjektivno oceno možne uspešnosti ali verjetnosti, da je informacija dovolj zanesljiva, veljavna (Jones, Gerard, 1967, 125). Do informacij je mogoče priti z navodili, nasveti, socialnim primerjanjem, opazovanjem in z vživljanjem (prav tam, str. 128–131). Informacije o okolju so torej nujne in pomembne zlasti takrat, kadar se je potrebno odločiti, katero vedenje je ustrezno. Da bi bile uporabne, morajo dajati vtis pravilnosti, točnosti oz. veljavnosti. Iskanje informacij zaradi vsega tega po Jonesu in Gerardu ni posledica želje po spoznavanju objektivne resničnosti, pač pa bolj iskanje občutka resničnosti ali ustvarjanje predstave o njej. To zmanjšuje občutek negotovosti, ki ga povzročajo zlasti nove situacije.

Jonesov in Gerardov model je torej v bistvu enak Turnerjevemu povzetku funkcije socialne resničnosti in kot tudi Schachterjevemu razumevanju pomena socialne resničnosti. V vseh treh primerih gre za to, da človek s socialno interakcijo oblikuje socialne konstrukte, ki imajo pomen resničnosti in ki omogočajo znajdenje v okolju. Ta model je zanimiv in pomemben zaradi tega, ker pomaga razumeti, kaj pravzaprav pomeni informacija in iz tega izpeljano

informatijsko vplivanje. Vsaj po teh dveh avtorjih sodeč, človek resničnost (točnost, pravilnost) sprejetih informacij ne preverja v pomenu objektivne fizične resničnosti, pač pa (tudi) s socialno oblikovanim modelom resničnosti, katerega veljavnost je odvisna od stopnje soglasnosti in prepričljivosti njegovih nosilcev.

#### *Socialna resničnost je skupinski pojav*

V zvezi s pojmom socialne resničnosti, tako kot jo je definirala Festinger leta 1950 in kakor jo razume večina avtorjev, je potrebno opozoriti še na nekaj, kar implicitno izhaja iz njene definicije in funkcije, in kar je ponavadi prezrto. To je dejstvo, da je socialna resničnost skupinski pojav. Bistvo njenega obstoja in funkcije je namreč soglasje. Gledano z vidika posameznika, torej ne more biti zgolj referenčna točka, ki jo posamezniki uporabljajo občasno in po potrebi, sicer pa se ne zmenijo zanjo. V resnici je konstrukt, ki posameznikom omogoča temeljno znajdenje v prostoru, brez česar življenje ni možno. Posamezniki za njen obstoj torej niso motivirani zgolj zaradi premagovanja občasnih negotovosti, pač pa zaradi osnovne potrebe po strukturi okolja. To je osnovna funkcija socialne resničnosti, ki je dosežena le, če posamezne konstrukte, ki jo sestavljajo, dejavno podpira večina članov socialnega sistema. Nosilec pojava je zato skupina. Na osnovi vsega tega lahko rečemo, da je posameznikov odnos do socialne resničnosti dvojen: res jo uporablja kot referenčno točko za preverjanje pravilnosti svojega mišljenja, toda ne smemo prezreti, da obenem trajno skrbi za to, da se ta referenčna točka ne spreminja. Torej ni le njen uporabnik, pač pa tudi vzdrževalec. Socialna resničnost brez tega ne bi imela potrebnega soglasja, s tem pa tudi ne bi mogla več predstavljati kriterija za preverjanje veljavnosti mnenj, stališč ali prepričanj.

#### *Festinger: procesi socialnega primerjanja*

Turner takole povzema najpomembnejše ideje Festingerjeve teorije iz leta 1954:

1. Ljudje imamo potrebo po ocenjevanju (presojanju) svojih mnenj in zmožnosti.<sup>76</sup>
1. Če nimamo na voljo objektivnih, nesocialnih sredstev za preverjanje, potem se zanesemo na procese socialnega primerjanja. Medsebojnega primerjanja je tem več, čim bolj je okolje nestrukturirano oz. nejasno.

<sup>76</sup> Skladno s Piagetovim modelom organskih regulacij in kognitivnih procesov lahko to razumemo tudi kot človekovo osnovno potrebo po strukturiranem okolju. Na tej osnovi je namreč mogoče razumeti, zakaj je za človeka tako pomembno, da ima občutek veljavnosti svojih prepričanja ali mnenj.

1. Ljudje težimo k temu, da se primerjamo s sebi podobnimi. Ne primerjamo se z zelo drugačnimi.
  1. Bolj kot so nam ljudje, s katerimi primerjamo svoja mnenja ali zmožnosti, podobni, bolj se zdi informacija, ki izhaja iz take primerjave, trdna, točna in natančna.
- Večja kot je pri človeku potreba po primerjanju, večji sta tudi želji po biti privlačen in zmanjšanju razlik in drugimi. Medsebojno primerjanje zmožnosti povzroča tekmovalno naravnost in občutek, da smo rahlo boljši od drugih (Turner, 1991, 26).

Občutek, da smo "nekoliko boljši od drugega", naj bi bil po Turnerju posledica kompromisa med dvema izključujočima se željama: istočasno bi bili radi drugim čimbolj podobni, obenem pa tudi boljši. Prvo pomeni iskanje varnosti, drugo pa potrditve. Rešitev nasprotja je v tem, da smo samo nekoliko boljši, torej skoraj enaki. Isti pojav opisuje tudi J. P. Codol (1984) z izrazom imenom "PIP učinek",<sup>77</sup> ki prav tako pomeni trajno omahovanje človeka med nagnjenjem k jasnemu razlikovanju od drugih in nagnjenjem k izenačevanju z njimi. Obe težnji naj bi pogosto obstajali v vedenju istočasno. To se kaže v značilnem prepričanju posameznika, da se sam določene norme, ki velja v danem prostoru, drži nekoliko bolj kot večina drugih ljudi (Codol, 1984, 328). Osnovni konflikt, ki se razrešuje s "PIP učinkom", naj bi bil med željo po ugajanju (kar vodi h konformnosti, torej k izenačevanju z drugimi) in odločenostjo za zaščito lastnega selfa (kar pa zahteva jasno razločevanje samega sebe od drugih ljudi) (prav tam). Učinek je skladen tudi z Maslowovo hierarhijo potreb, ki človeka v socialnem prostoru prav tako postavlja v konflikten položaj: da bi bile osnovne potrebe ustrezno zadovoljene, mora biti drugim enak (sklop potreb po varnosti in sprejetosti) in istočasno od njih tudi različen (sklop potreb po potrditvi). Potrditve namreč ni mogoče doživljati, če ni jasnih medosebnih razlik.

#### *Ali je funkcija socialnega primerjanja vzdrževanje socialne resničnosti*

Analiza glavnih značilnosti Festingerjeve teorije socialnega primerjanja nam pokaže, da je razumevanje motivacijske osnove tega procesa šibko. Vsa dinamična zgradba teorije stoji na domnevni potrebi (drive) po primerjanju. Ni pa jasno, s čim bi jo bilo mogoče utemeljiti, razen seveda z opazovanjem, ki tako domnevo odločno potrjuje. Na voljo imamo kopico empiričnih podatkov, ki dokazujejo človekovo močno občutljivost na socialno okolje. Toda zdi se, da je domnevna potreba po primerjanju predvsem instrumentalnega pomena, se pravi, da je le sredstvo za izpolnjevanje neke druge, bolj temeljne potrebe. Približno tako razmišlja

<sup>77</sup> "PIP" je okrajšava za "primus inter pares" in torej pomeni prvega med enakimi.

o Festingerjevi teoriji iz leta 1954 Montmollinova. Ugotavlja, da se socialno primerjanje sproži ob pomanjkanju objektivnih sredstev, s katerimi bi bilo mogoče preveriti veljavnost nekih informacij. Torej bi morala biti v ozadju potreba po preverjanju take veljavnosti (Montmollin, 1977, 170).<sup>78</sup> S tem bi sicer lahko pojasnili, zakaj pride do primerjanja, toda odkod se vzame potreba po preverjanju veljavnosti. Tudi tu se lahko vprašamo, zakaj naj bi bilo za človeka tako zelo pomembno, da razpolaga s "pravimi" in "resničnimi" informacijami.<sup>79</sup>

Zdi pa se, da je pri iskanju odnosa med socialno resničnostjo in domnevno potrebo po primerjanju ali potrebo po preverjanju veljavnosti informacij pomembna vsaj še ena možnost. Če upoštevamo Festingerjevo teorijo dveh vrst medsebojnega vzpodbujanja k uniformnosti iz leta 1950, potem bi morala biti funkcija preverjanja veljavnosti mnenj pravzaprav namenjena vzdrževanju socialne resničnosti. Tako trditev lahko podpremo z dvema razlogoma. Prvi je ta, da vsaj določena mnenja, sodbe, stališča, prepričanja in podobni pojavi obstajajo le v socialni, nikakor pa ne v fizični resničnosti. Iz tega izhaja še dejstvo, da se socialna resničnost lahko vzdržuje le s soglasjem, se pravi zgolj s trajnim medsebojnim primerjanjem in usklajevanjem. Veljavnost informacij, ki spadajo v fizično resničnost, lahko posameznik preveri sam zase, torej neodvisno od drugih. Veljavnost informacij iz socialne resničnosti pa je možno preveriti zgolj s primerjanjem z drugimi (social reality testing), kar v resnici pomeni preverjanje veljavnosti mnenja ali prepričanja s socialno oblikovanim skupinskim kriterijem. Glavna funkcija socialnega primerjanja tako ne more biti zgolj možnost preverjanja veljavnosti individualnih mnenj ali prepričanj, pač pa prav tako ali sploh predvsem oblikovanje in vzdrževanje socialne resničnosti same po sebi. Gre torej za vzdrževanje skupinskega konstrukta, ki šele lahko predstavlja potrebno referenčno točko. Vzročno povezanost socialne resničnosti in potrebe po primerjanju smo torej obrnili: obstoja socialne resničnosti ni mogoče ali pa vsaj ni potrebno utemeljevati s posebno potrebo po primerjanju. Medsebojno primerjanje, ki ima funkcijo medsebojnega usklajevanja, je namreč nujno že zaradi lastnosti socialne resničnosti same po sebi, saj pojavov, ki jo sestavljajo, brez zadostnega soglasja sploh ne more biti. Zakaj je za človeka socialna resničnost sama po sebi tako pomembna, pa nam ta teorija ne pove.

<sup>78</sup> Avtorica sicer govori o potrebi po kognitivni gotovosti (besoin de certitude) (Montmollin, 1977).

<sup>79</sup> V resnici seveda ne gre za "objektivno" veljavnost, saj je človek prepričan o mnogih stvareh, ki objektivno ne držijo, ne da bi to kaj prida vplivalo na oblikovanje vedenja. Skladno z Jonesom in Gerardom gre bolj za to, da so različni kognitivni elementi skladni, kar jim daje vtis točnosti in veljavnosti. To domnevo lahko podpremo tudi s Festingerjevo teorijo kognitivne disonance in končno tudi s Piagetom, po katerem morajo biti logičnomatematične strukture (in s tem tudi konstrukti, ki z njihovo pomočjo nastajajo) v sebi uravnotežene in reverzibilne. Ali drugače: posamezni elementi takih struktur se ne smejo izključevati, kot ugotavlja tudi Festinger.

Pri iskanju zveze med socialnim primerjanjem in socialno resničnostjo mislimo seveda le na tiste procese, s katerimi se preverja veljavnost nekega mnenja. Slika pa je gotovo drugačna, ko gre za medsebojno primerjanje sposobnosti oz. zmožnosti (abilities). Kot navaja Turner (1991, 26), gre po Festingerju za kompromis med dvema istočasnim željama: biti podoben in obenem biti tudi drugačen, zaradi česar pride do občutka "biti nekoliko boljši".

Domnevamo lahko, da je motivacijska osnova v tem primeru v potrebi po doseganju in vzdrževanju ugodne samopodobe, kar pa je možno le, če se posamezniki razlikujejo med seboj. Medsebojno primerjanje mnenj je zato bistveno drugačno od primerjanja sposobnosti. Ko gre za socialno resničnost, je različnost namreč moteča, saj vzbuja dvom o pravilnosti lastnega mišljenja. Tekmovalnost se v takem primeru lahko pojavi le med različnimi skupinami, ki imajo različne socialne resničnosti, med skupino in drugačnim posameznikom ali pa med dvema posameznikoma, ki se srečata kot predstavnika dveh različnih socialnih skupin. V skupini pa lahko kaj takega deluje le ogrožujoče.<sup>80</sup> Če je socialna resničnost eksistenčno pomemben pojav (kar bi lahko dokazovali s funkcijo strukturnega modela okolja), potem mora biti v skupini vsako odklonsko vedenje, ki ogroža soglasje, nevarno. Tako je zato, ker pomeni rušenje "resničnosti", zunaj katere ni življenja. Ta mora biti dovolj trdna, da lahko opravlja svojo funkcijo: zagotavljanje orientacije v prostoru. Če pustimo medskupinske odnose ob strani in se omejimo le na posamezne skupine, s kakršnimi se je ukvarjal tudi Festinger, potem lahko med primerjanjem mnenj in sposobnosti ugotovimo pomembno razliko: pri mnenjih je posameznik motiviran za enakost (uniformnost), medtem ko pri sposobnostih išče razlike. V drugem primeru je rivaliteta naravna, v prvem pa nedopustna. Če je ta sklep pravilen, potem je enotna osnova za socialno primerjanje mnenj in sposobnosti, kakršno je leta 1954 postavil Festinger, seveda dvomljiva.

#### *Festingerjevi teoriji se pomembno razlikujeta*

Na prvi pogled je teorija procesov socialnega primerjanja iz leta 1954 nadaljevanje teorije dveh izvorov medsebojnega vzpodbujanja k uniformnosti iz leta 1950. Vendar pa Turner (1991) meni, da je ta vtis napačen. Ugotavlja, da je med teorijama pomembna razlika v preverjanju veljavnosti informacije. V teoriji iz leta 1950 pomeni soglasje drugih za posameznika neposredno potrditev veljavnosti, medtem ko teorija iz leta 1954 omenja le posredno preverjanje. Po prvi teoriji se človek uskladi s skupino (v izvorniku konformira), da bi imel prav, po drugi pa zato, da bi dobil bolj natančne informacije o tem, kakšen je njegov položaj. Drugače, v prvem primeru se človek samodejno uskladi s skupino (konformira),

<sup>80</sup> Kot bomo videli pozneje, Moscovici in Faucheux (Moscovici, Faucheux, 1972, Moscovici, 1976, Moscovici, 1980) prav na tej dinamični osnovi razlagata vplivanje manjšin. Drugačno normativno vedenje manjšine je konfliktno zato, ker je veljavnost konstrukta (npr. norma), od katerega odstopa, odvisna le od trdnosti soglasja.

zato, da ima prav oz. zato, ker ima večina po definiciji prav. Zato je soglasje nujno, saj brez tega ni socialne resničnosti. V drugem primeru pa to ni nujno. Druge osebe so le točka primerjanja, to pa še ne pomeni izenačevanja z njimi. Turnerju se zdi domneva iz leta 1950 pravilnejša, misli pa, da tako Festinger, kot tudi mnogi drugi raziskovalci niso videli te razlike med kategorijama (Turner, 1991, 27). Turner torej postavlja vprašanje, ali je druga oseba (večina v skupini) identifikacijskega pomena, kot je možno sklepati iz prve teorije, ali pa le referenčna točka, kot se zdi bolj verjetno pri drugi.

*Ali je socialno primerjanje individualni ali skupinski proces*

Turnerjevo opozorilo je mogoče še nekoliko razširiti. Ugotovili smo že, da je socialno primerjanje mnenj nekaj drugega kot primerjanje sposobnosti. Prav tako smo tudi že nakazali, da individualnega primerjanja veljavnosti svojega mnenja v okviru socialne resničnosti ni mogoče videti le kot individualni proces. Osnova za primerjavo je namreč konstrukt socialne resničnosti, ki je eksistenčno odvisen od soglasja. Posameznik zato socialne resničnosti ne more uporabljati zgolj kot zunanji kriterij, ki obstaja sam po sebi in ki uporablja zgolj takrat, kadar ne more kako drugače ugotoviti, ali ima prav. Od nje je namreč eksistenčno odvisen, kar pomeni, da je ne uporablja občasno, po potrebi, pač pa trajno, saj lahko živi le v njej. Torej mora biti motiviran za njen obstoj in kot smo ugotavljali ob lastnostih strukturnega modela okolja, mora trajno sodelovati pri njenem vzdrževanju. Primerjava z drugimi, ki naj pokaže, če je lastno mnenje veljavno, zato nikakor ne more biti zgolj gola primerjava, pač pa vedno istočasno tudi vzdrževanje skupinskega konstrukta. Socialno primerjanje v soglasni večini ima nujno tudi funkcijo medsebojnega nadzora, s katerim se eksistenčno pomembna socialna resničnost vzdržuje. To pa ni več samo odnos posameznik – skupina, pač pa izrazito skupinski proces, ki nima za osnovo posameznikove potrebe po primerjanju, pač pa njegovo potrebo po socialni resničnosti (po strukturiranem okolju).

Tako lahko sklenemo, da je Festingerjeva teorija o dvojni osnovi medsebojnega vzpodbujanja k uniformnosti (1950) izrazito skupinska, medtem ko teorija o procesih socialnega primerjanja velja bolj za posameznika. V drugi teoriji pride do implicitne dihotomizacije posameznika in skupine, česar narava socialne resničnosti iz prve teorije ne dovoljuje. Dihotomizacija obeh elementov v teoriji iz leta 1954 je razumljiva, ko gre za primerjanje sposobnosti, ne pa tudi, ko gre za primerjanje mnenj.

*Da bi se lahko primerjali s podobnimi, moramo vedeti, kdo je drugačen*

Druga Turnerjeva pripomba na teorijo socialnega primerjanja, ki jo podpira tudi z mnenjem nekaterih drugih avtorjev, pa je, da gre v njej za logični paradoks. Domneva, da se človek raje primerja s podobnimi, namreč ne more veljati, če ni obenem primerjanje z različnimi, saj sicer izbira sploh ne bi bila mogoča. Turner navaja Goethalsa in Darleyja, ki sta leta 1977 ta paradoks popravila s hipotezo, po kateri se človek ne primerja s tistimi, ki imajo podobna mnenja, pač pa s tistimi, ki bi po nekih drugih značilnostih moralni imeli podobna mnenja, tudi če jih v resnici nimajo (prav tam, str. 28, poudarek v izvirmiku). Posameznik se potemtakem primerja predvsem s tistimi osebami, ki naj bi po nekem ključu pripadali isti kategoriji kot on sam: "Ker je tudi on moški (ženska, študent, športnik, mizar, vojak, majhen, vodja ...) tako kot jaz, verjetno tudi misli tako kot jaz."

Turner poleg tega ugotavlja in se pri tem opira na svoje delo s Tajfalom (1986), da ima tudi primerjanje z ljudmi, ki so različni, svojo pomembno funkcijo. Socialne skupine namreč svojim članom zagotavljajo pozitivno socialno identiteto tako, da jasno poudarijo razlike med seboj in drugimi skupinami in take razlike tudi vzdržujejo (prav tam, str. 28). Tajfel in Turner na tej osnovi dokazujeta, da je socialno primerjanje med seboj kot članom določene skupine in drugo osebo, ki je član neke druge skupine, zelo pogosto.

Sicer pa Turner misli, da je osnovna Festingerjeva hipoteza, da procesi socialnega primerjanja omogočajo preverjanje socialne resničnosti (social reality testing) (prav tam, str. 29) dobra in za psihologijo izjemno koristna. Gre pa po njegovem mnenju za procese, ki so očitno bolj zapleteni, kot je mislil Festinger (prav tam, str. 28).

#### *FESTINGERJEVI TEORII (1950, 1954) STA MOČNO VPLIVALI NA SOCIALNO PSIHLOGIJO*

Obe Festingerjevi teoriji, ki sta nadaljevanje Lewinovega dela, sta močno vplivali posebej na področje skupinske dinamike in preučevanje socialnega vplivanja. Mnogi so od Festingerja mnogi prevzeli predvsem pojma socialne resničnosti in socialnega primerjanja. Vpliv tega avtorja na raziskovanje skupinske dinamike najbolje ponazarja ena od še vedno cenjenih knjig s tega področja, to je Skupinska dinamika, ki je izšla leta 1968 in ki sta jo napisala in uredila Dorwin Cartwright in Alvin Zander.<sup>81</sup> V njej najdemo pomembne avtorje tistega časa, ki tako rekoč vsi, tako kot tudi urednika, v pomembni meri izhajajo iz Festingerjevega

<sup>81</sup> D. Cartwright, A. Zander (ed.) (1968): Group Dynamics, Research and theory, A Harper International edition, third edition, New York.

dela. Med tistimi, ki uporabljajo pojma socialne resničnosti in socialnega primerjanja, najdemo poleg Cartwrighta in Zanderja tudi npr. Schachterja, Backa, Frencha in Ravena.

Med poznejše avtorje, ki so se bolj temeljito ukvarjali s socialnim vplivanjem in pri tem v pomembni meri upoštevali Festingerjevo delo, pa spada Germain De Montmollin (1977).

#### *Model socialnega vplivanja G. de Montmollinove*

*Montmollinova izhaja iz Lewina,  
Festingerja, Thibaut in Kelleyja*

Montmollinova poleg Festingerja upošteva med drugimi še zlasti Lewinovo delo, Thibautovo in Kelleyjevo teorijo socialne izmenjave in razdelitev osnov moči po Frenchu in Ravenu. Pri Thibautu in Kelleyju ji je všeč zlasti njun matrični prikaz diadnega odnosa, s katerim je mogoče prikazati kombinacije vseh možnih potreb in interesov. Njeno teoretično izhodišče je v Lewinovem prepričanju, da človek živi v skupini iz dveh razlogov: zaradi izpolnjevanja svojih potreb in doseganja različnih praktičnih ciljev, ki jih je mogoče dosegati le v skupinah. Zaradi obojega pride do medsebojne odvisnosti članov. Ta je odsev vrednosti, ki jo ima skupina za vsakega med njimi (Montmollin, 1977, 185–186). Večja kot je medsebojna odvisnost, bolj je pomembna enotnost in ostrejši so odzivi na odklone (prav tam, str. 186). Lewinovo ločevanje dveh razlogov za življenje v skupinah v grobem ustreza Festingerjevi delitvi skupinskega gibanja proti cilju in socialni resničnosti.<sup>82</sup>

#### *Definicija socialnega vplivanja*

Montmollinova meni, da je o socialnem vplivanju mogoče govoriti,

"ko lahko povežemo vedenje, ideje, opravila in delo neke osebe z vedenjem, idejami, opravili in delom neke druge osebe na trojni osnovi: biti morata v stiku; določljivo mora biti časovno zaporedje med tem, kar je bilo prej in kar je bilo potem; sprememba mora biti popolnoma ali vsaj delno dokazljiva" (Montmollin, 1977, str. 7).

V sodobni socialni psihologiji pa

---

<sup>82</sup> Če je po Lewinu eden od razlogov za življenje v skupinah zadovoljevanje nekih osnovnih potreb, potem to pomeni, da mora biti prav to tudi motivacijska osnova socialne resničnosti. Domnevamo lahko, da gre za potrebo po strukturiranem okolju.

"procesi socialnega vplivanja ustrezajo spremembam, ki jih v presojanju, mnenjih in stališčih posameznika – ali skupine – povzroči zavedanje presojanja, mnenj in stališč drugih ljudi o isti stvari" (prav tam).

Druga definicija je zelo podobna Turnerjevi in je prav tako zelo blizu Allportovi definiciji socialne psihologije. Pomembno pa se seveda razlikuje od starega pojmovanja, po katerem je bilo socialno vplivanje tesno povezano z močjo in je večinoma pomenilo njeno uporabo.

#### *Motivacijska osnova socialnega vplivanja*

Montmollinova spada med redke avtorje, ki se v okviru socialnega vplivanja ukvarjajo s problemom njegove motivacijske osnove. Ta naj bi bila dvojna: najprej je to posameznikova odvisnost, ki je ustvarjena s psihološkimi potrebami, potem pa še soodvisnost posameznikov v skupini, ki pa je nujna zaradi doseganja postavljenih skupinskih ciljev. Več pozornosti je posvečene psihološkim potrebam:

"To so tista notranja stanja pri posamezniku, ki jih ne povzroči organsko pomanjkanje, pač pa pomanjkanje na čustvenem področju, anksiogena čustvena napetost ali kognitivno neravnotežje" (Montmollin, 1977, str. 161).

Psihološke potrebe avtorica deli na afektivne in kognitivne. Prve so sestavljene iz afiliativne potrebe in potrebe po potrditvi (approbation), druge pa iz potreb po gotovosti (certitude) in koherentnosti (prav tam).

#### *Psihološke potrebe delujejo enako kot nagoni*

Mehanizem delovanja psiholoških potreb je po Montmollinovi enak tistemu pri fizioloških potrebah oz. nagonih. Pomanjkanje socialnega stika (afiliacija) deluje na enak način kot stanje pomanjkanja na nagonem področju (drive): sproži se aktivnost, katere namen je nadoknaditi pomanjkanje. Je pa to večinoma le podmena, saj avtorica sama pravi, da je malo empiričnih raziskav, v katerih bi bilo tako pomanjkanje ustvarjeno na ustrezen način (prav tam, str. 164). Enako kot za afektivne velja tudi za kognitivne potrebe:

"posameznikovo pomanjkanje gotovosti glede sodb, védenja (connaissance), predstav, idej, mnenj o določenih bitjih, stvareh, dogodkih ali o samem sebi, ima averzivni značaj in avtomatično sproži prizadevanje za nadomestitev primanjkljaja in obnovitev ravnotežja" (prav tam, str. 167–8).

Negotovost torej sproži dejavnosti, ki naj obnovijo potrebno gotovost.

### *Značilnosti psiholoških potreb*

Avtorica o afektivnih potrebah ne govori veliko. Tako potreba po afiliaciji kot potreba po potrditvi se ji zdita z različnimi poskusi dovolj dokazani, čeprav na žalost, kot pravi sama, nimamo o tem na voljo nobene sistematične teorije (prav tam). Več pozornosti namenja kognitivnim potrebam. V njihovem ozadju naj bi bila v resnici človekova potreba po objektivnih informacijah (torej po preverjanju veljavnosti), kakršno poznajo tudi Festinger ter Deutsch in Gerard, ki sta osnovo za informacijsko vplivanje videla v človekovi želji po spoznanju resničnosti.

Avtorica potrebo po kognitivni koherentnosti obravnava s teorijami ravnotežja in uspošteva zlasti Heiderja in Festingerja. Posebej Festingerjev model kognitivne disonance se ji zdi spet podoben modelu delovanja nagona, saj si tudi tu sledijo značilne faze v enakem zaporedju: porušeno ravnotežje – stanje neugodja – dejavnost, ki naj pripelje do ponovnega ravnotežja. Poskusi, pri katerih do kognitivne disonance pride zaradi javnega odgovarjanja, po Montmollinovi dokazujejo, da je potreba po koherentnosti socialnega izvora (Montmollin, 1977, 179). Vendar kot pravi, imajo tudi te teorije svojo slabost. Manjkajo namreč

"hipoteze in tudi raziskave izvora potrebe po koherentnosti kot tudi pogojev za oblikovanje kognitivnih struktur (ensembles cognitifs), ki delujejo po pravilu 'psihološke skladnosti'" (prav tam, 180).<sup>83</sup>

To je enaka ugotovitev kot tista o afiliativnih potrebah. Pojav sam po sebi se ne zdi vprašljiv, ni pa zanj ustreznih teoretičnih razlag. Nedvomno sta pomembni obe opozorili Montmollinove. V resnici omenjene potrebe, ki za mnoge avtorje predstavljajo osnovo za razumevanje večine socialnopsiholoških pojavov, razumemo enostavno kot aksiome, ki jih ni potrebno posebej dokazovati.

### *Do (kognitivne) negotovosti lahko pride na dva načina*

Montmollinova v bistvu loči pri kognitivnih potrebah individualno in socialno dimenzijo. Do ogrožene gotovosti in tudi koherentnosti lahko pride na individualni ravni, ob zavedanju določene neskladnosti pri sebi (to bi lahko bila kognitivna disonanca po Festingerju) ali pa, če ugotovimo, da smo postali drugačni od drugih ljudi. Temu ustrezno se lahko negotovost tudi odpravlja na dva načina: s spremembami kognitivnih struktur v sebi ali pa z dejavnostjo

<sup>83</sup> To se zdi skladno tako s Piagetom kot s Festingerjem: neprijetno psihološko stanje, ki človeka motivira za določena dejanja, izvira iz pomanjkanja gotovosti ali nekoherentnosti, torej iz neskladnosti kognitivnih kategorij, ne pa iz njihove objektivne "netočnosti".

v socialnem prostoru, tako da se resnično ali pa le na videz prevzame odgovor, ki ga ponuja, pričakuje ali zahteva okolje. Seveda pa se postavlja vprašanje, ali lahko ti dve kategoriji sploh dovolj jasno ločimo. Individualne notranje kognitivne strukture (ensembles cognitifs) seveda niso avtonomni individualni konstrukti, pač pa so v pretežni meri oblikovani socialno. Po drugi strani pa posameznik tudi ob zgolj notranjem, individualnem zavedanju negotovosti oz. nekoherentnosti lahko išče pomoč zunaj sebe. Ali drugače: tudi če je potreba po gotovosti ogrožena zgolj na individualni ravni (to pomeni, da se posameznik zaveda neke neskladnosti sam od sebe, brez vpliva okolja), to lahko še vedno sproži primerjanje z drugimi oz. z okoljem. Ni nujno in tudi ne preveč verjetno, da bi posameznik tovrstne oblike kognitivne disonance razreševal le v sebi, ne da bi kakorkoli upošteval svoje socialno okolje ali se oziral nanj.

Tudi če bi to bilo mogoče, ostaja res, da (kognitivno) negotovost odpravljajo samo tiste rešitve, ki niso navzkriž s socialno resničnostjo, ker gotovost in koherentnost sicer lahko postaneta ogroženi zaradi ugotovljenega razhajanja z drugimi. Preverjanje neskladnosti zgolj v fizični resničnosti lahko sicer pripelje do nove uravnoveženosti individualnih kognitivnih struktur, če je to potrjeno in sprejeto tudi v socialnem okolju, v nasprotnem primeru pa pride do občutka negotovosti zaradi ugotovljenega razhajanja s socialnim okoljem. Povedano drugače: neki znanstvenik npr. lahko ugotovi neskladnost v svoji teoriji, kar mu povzroči občutek kognitivne negotovosti (kognitivno disonanco). Z novim raziskovanjem pride do povsem novega dejstva, ki je po znanstvenih merilih dovolj podkrepljeno in torej točno in mu tudi pomaga ustrezno uskladiti individualne kognitivne strukture. Toda če je nov odgovor navzkriž z veljavno socialno resničnostjo (se pravi v konfliktu s prevladujočim prepričanjem večine), to seveda sproži določen pritisk (socialno vplivanje) nanj, da bi spremenil ali umaknil svoje trditve. Do socialnega vplivanja pride v takem primeru samodejno, torej ne glede na to, ali ta znanstvenik to hoče ali ne.

*Psihološke potrebe je možno zadovoljevati  
predvsem v socialni resničnosti*

Psihološke potrebe so po svojih značilnostih tesno vezane na socialno okolje oz. na socialno resničnost. Kar zadeva afektivne potrebe, ta ugotovitev gotovo ne more biti problematična. Nekoliko drugače pa je s kognitivnimi potrebami. Te v nasprotju s čustvenimi potrebami namreč ne dajejo vtisa socialnosti, niti po svojem izvoru niti glede na sredstva, s katerimi se izpolnjujejejo, saj niso le socialna (Montmollin, 1977, str. 168). Kot smo že rekli, do porušenega ravnotežja na področju kognitivnih potreb in tudi do njihovega zadovoljevanja lahko pride na dva načina, ki pa ju je zelo težko ločiti, če je to sploh mogoče. Montmollinova

na to ne daje popolnoma neposrednega odgovora, lahko pa sklepamo, da se s tem strinja, saj kognitivne potrebe razume kot sopomenko za potrebo po preverjanju veljavnosti mnenj (prav tam, str. 171). To pa popolnoma očitno spada v socialno resničnost.

*Psihološke potrebe so osnova za konformiranje*

Obravnavane psihološke potrebe po avtoričinem mnenju lahko pojasnijo tisti del socialnega vplivanja, ki temelji na posameznikovi odvisnosti od socialnih stikov. Tu naj bi imelo osnovo konformiranje, ki zagotavlja potrebno uniformnost socialnega prostora. Dinamična zgradba tega mehanizma je dokaj preprosta in enaka Festingerjevi. Posameznik je pri zadovoljevanju psiholoških potreb odvisen od socialnega okolja. To velja tako za afektivne kot za kognitivne potrebe. [tevilne informacije so po svoji naravi take, da jih ni mogoče preveriti in jim določiti potrebne veljavnosti neposredno v fizičnem okolju, pač pa le v socialni resničnosti. Ta lahko opravi svojo funkcijo zgolj ob potrebnem soglasju, kar pomeni, da mora imeti večina približno enaka mnenja in da mora tudi približno enako presojeti določene, za skupino pomembne dele okolja. Različnost oz. odkloni od večinskega "pravilnega" mnenja sprožijo pritisk, ki vodi k potrebni uniformnosti.

Ta mehanizem je teoretično dovolj podprt in tudi razumljiv. Zanesljivo pa ni zadosten za pojasnjevanje človekovega socialnega življenja v skupinah. Sam po sebi namreč vodi k popolni uniformnosti. Če bi se to v resnici lahko zgodilo, bi povzročilo popolno apatijo, ugotavlja Montmollinova (prav tam, str. 182) in dodaja, da torej samo navedene psihološke potrebe potemtakem niso zadostne za pojasnitev socialnega vplivanja. Enakega mnenja sta bila že pred njjo tudi S. Moscovici in C. Faucheux, ki sta prav ob tem pomisleku odkrila proces vplivanja manjšine na večino, proces inovacije (Moscovici, Faucheux, 1972).

*Drugi temelj socialnega vplivanja je  
soodvisnost pri doseganju skupinskih ciljev*

Montmollinova na osnovi spoznanj s področja skupinske dinamike poleg pojma "odvisnost", ki je značilna za psihološke potrebe, vpelje še pojem "soodvisnost". Tega veže na storilnost, ki je po njenem mnenju drugo pomembno področje socialne dejavnosti – poleg tiste na področju psiholoških potreb. Do soodvisnosti članov skupine pride pri doseganju formalnih ciljev, ki si jih neka skupina postavi, s tem pa seveda, tako kot pri psiholoških potrebah, tudi do medsebojnega vplivanja.

Socialno vplivanje po Montmollinovi potemtakem ne temelji le na čustvenih in kognitivnih potrebah (odvisnost), ampak tudi na medsebojni odvisnosti v okviru delovne naloge oz. ciljnih skupine (soodvisnost). Motivacijski model Montmollinove, ki združuje socialno odvisnost in soodvisnost, pomeni izpopolnitev razlag, ki temeljijo le na specifičnih potrebah (prav tam, str. 208). Avtorici se zdi kombinacijo obeh osnov socialnega vplivanja najlažje združiti v obliki kontingenčnih tabel, kakršne sta uporabljala Thibaut in Kelley. Z njimi se ji zdi mogoče zajeti

"vse odgovore v socialni interakciji, ne le tistih, ki spadajo v okvir čustev, komunikacije, sodelovanja in tekmovanja, pač pa enako tudi vplivanje na področjih vodenja, presojanja, znanj, stališč in mnenj" (prav tam, str. 201).

Tako dobimo eno samo shemo, v kateri se "stroški" in "nagrade" z obeh področij seštevajo ali odštevajo, in tudi en sam rezultat, ki pomeni celostno oceno človekovega zadovoljstva.

Kljub upoštevanju storilnostnega področja (soodvisnosti) pa osnovo socialnega vplivanja po Montmollinovi vendarle še vedno predstavlja človekova odvisnost, ki je posledica potreb po afiliaciji, potrditvi ter kognitivni gotovosti in koherentnosti. To predstavlja temelj njenega modela, čeprav sama pravi, da navedene psihološke potrebe niso dovolj dokazane oz. da niso ustrezno teoretično utemeljene.

Ločevanje dveh ravni socialnega vplivanja po Montmollinovi več ali manj ustreza Festingerjevemu ločevanju dveh osnov skupinske uniformnosti. Njegovo gibanje skupine proti cilju ustreza storilnostnemu področju, socialna resničnost pa individualnim psihološkim potrebam.

### ***Festingerjeva teorija socialnega primerjanja je bila osnova za mnoge pomembne raziskave***

Festinger je s svojima teorijama, posebej seveda z domnevno človekovo potrebo po socialnem primerjanju, sprožil raziskovalna prizadevanja na različnih področjih. Po Turnerju (1991) naj bi med njimi izstopala predvsem tri. Najprej naj bi to bilo Schachterjevo preučevanje afiliacije. Glavna splošna ugotovitev tega eksperimentiranja je bila, da človek ob doživljanju strahu (npr. pred elektroškom) išče družbo drugih oseb s podobno usodo, da bi na ta način zmanjšal neprijetno psihološko stanje, v katerem se je znašel. Drugo področje, na katerega je vplivala Festingerjeva teorija socialnega vplivanja, je bilo Schachterjevo in Singerjevo (1962) preučevanje kognitivnih, socialnih in fizioloških determinant čustvenih stanj. Po njunih ugotovitvah si človek nediferencirano fiziološko vznemirjenost pojasni kot

določeno čustveno stanje z informacijami iz okolja. Enako vznemirjenje na ta način lahko dobi različne čustvene oznake, odvisno pač od informacij iz okolja. Festingerjeva teorija socialnega primerjanja je bila vzpodbuda tudi za Latanéjevo in Darleyjevo (1970) raziskovanje, kako se odzivamo v situacijah, ko so drugi ljudje v težavah. Njuna splošna ugotovitev je bila, da se posameznik v navzočnosti drugih ljudi odzove drugače, kot če je sam oz. da večje število navzočih zmanjša pripravljenost za pomoč.

Zanimivo je, da so vsa navedena raziskovalna prizadevanja usmerjena na posameznika in njegove reakcije. Tudi v tem bi verjetno lahko našli potrditev, da je Festingerjeva teorija socialnega primerjanja iz leta 1954, za razliko od teorije o osnovah skupinske uniformnosti, predvsem individualistična.

#### **Deutsch M., Gerard H. B.:** normativno in informacijsko vplivanje

Tako kot Festinger s socialno resničnostjo in socialnim primerjanjem sta na razumevanje socialnega vplivanja močno vplivala tudi Deutsch in Gerard, ki sta leta 1955 ločila normativno in informacijsko vplivanje. Ta delitev je tudi danes pogosto uporabljana, čeprav nekateri avtorji menijo, da ni najbolj točna (prim. Turner, 1991 in Montmollin, 1977).

*Osnova za razlikovanje normativnega  
in informacijskega vplivanja so  
ponovljeni Aschevi poskusi s črtami*

Deutsch in Gerard (1955) sta do ločevanja normativnega in informacijskega vplivanja prišla na osnovi izsledkov ponovljenih Aschevih poskusov s črtami.<sup>84</sup> Osnovni eksperimentalni vzorec je bil enak kot pri Aschu. Poskusne osebe so morale med tremi črtami imenovati tisto, ki je bila po dolžini enaka posebej pokazanemu standardu. Enaka so bila tudi izhodišča:

- samo en odgovor je pravilen;
- večinska norma se oblikuje z notnim napačnim odgovarjanjem navideznih poskusnih oseb;

---

<sup>84</sup> Navedeni Aschev poskus je podrobneje opisan v poglavju o konformiranju.

- resnična poskusna oseba je ena sama in v skupini predstavlja manjšino;
- resnična poskusna oseba se znajde pred informacijama, ki se medsebojno izključujeta: prvo predstavlja jasno percipirana razlika med črtami, drugo pa enoten napačen odgovor skupine, ki trdi, da sicer dobro vidne razlike ni (v Moscovici, Ricateau, 1975, 189).

Deutsch in Gerard sta eksperimentalne okoliščine spreminjala tako, da so poskusne osebe enkrat odgovarjale v skupini, tako da so se videle, drugič anonimno, tako da se ni vedelo, čigav je kateri odgovor, in tretjič kot skupina. Zadnja okoliščina je bila enaka kot druga, s to razliko, da so poskusne osebe dobile navodilo, da gre za tekmovanje med skupinami in da bodo najboljše skupine nagrajene. Deutsch in Gerard sta spreminjala tako način odgovarjanja kot tudi stopnjo negotovosti. Poskusne osebe so imele včasih črte ves čas odgovarjanja pred seboj, včasih pa so jim jih pokazali le za kratek čas in njihovo dolžino so nato presojele po spominu.

Izsledki ustrezajo teoretičnim pričakovanjem. Prilagajanja enotni večini, ki je odgovarjala napačno, je bilo manj pri anonimnem odgovarjanju in več pri javnem. Stopnja prilagajanja se je povečala, ko je bilo potrebno odgovarjati po spominu (manj jasno strukturirana situacija). Prav tako se je povečalo število pravih poskusnih oseb, ki so sledile napačnim odgovorom večine, ko je šlo za navidezno tekmovanje med skupinami. V tem primeru se je večini prilagodilo 52 odstotkov pravih poskusnih oseb. Od vseh okoliščin je najbolj zanimivo anonimno odgovarjanje. Pri njem prave poskusne osebe ne bi smele biti pod nikakršnim pritiskom skupine (tako kot pri javnem odgovarjanju ali pri tekmovanju), saj se ni vedelo, čigav je kakšen odgovor, pač pa je prava poskusna oseba vedno vedela za odgovore drugih članov skupine. Tudi v tej okoliščini je bil odstotek tistih, ki so se prilagodili večinskemu napačnemu odgovarjanju, razmeroma visok, saj je to storila približno četrtina pravih poskusnih oseb (v izvirnem Aschevem poskusu je bilo takih oseb približno 30 odstotkov).<sup>85</sup>

Deutsch in Gerard sta s temi ugotovitvami utemeljila razlikovanje dveh vrst vplivanja. Razen v okoliščini anonimnega odgovarjanja so bile prave poskusne osebe vedno pod določenim pritiskom skupine, zato je njihovo prilagajanje napačnemu skupinskemu odgovoru potrebno videti predvsem kot posledico takega pritiska. To sta imenovala normativno vplivanje. Pri anonimnem odgovarjanju pa na prave poskusne osebe, po Deutshevem in Gerardovem mnenju ni delovalo nič drugega, kot gola informacija, ki so jo dobili od večine. Toda

<sup>85</sup> Deutsch in Gerard (1955, 631) navajata, da se je na koncu poskusa pokazalo, da se nekatere poskusne osebe niso zavedale, da njihov odgovor ne bi smel biti prepoznan. Zanje potemtakem to ni bila prava anonimnost. Avtorjema se zdi verjetno, da bi bil odstotek tistih, ki so sledili napačnim odgovorom skupine še manjši, če bi bili na začetku poskusa bolj jasno obveščeni o anonimnosti odgovarjanja.

poskusne osebe niso bile odvisne od nje, saj so imele občutek, da ni mogoče vedeti, čigav je kateri odgovor. Ker se torej niso mogle čutiti prisiljene v ponavljanje napačnih odgovorov večine, ni mogoče govoriti o normativnem vplivanju, pač pa o informacijskem. Kot pritisk naj bi delovala le informacija sama po sebi, torej s svojo vsebino.

Seveda pa gre v obeh primerih za socialno vplivanje, saj v kontrolni skupini, v kateri so poskusne osebe odgovarjale individualno, torej brez zavajajoče večine, tako rekoč ni bilo napačnih odgovorov.

*Značilnosti normativnega  
in informacijskega vplivanja*

Temelj razlikovanja obeh vrst vpliva je način, kako posameznik sprejema informacijo. Pri informacijskem vplivanju naj bi mu predstavljala neko dejstvo oz. podatek o resničnosti, ki ni odvisen od tega, kdo ga posreduje. Teža informacije je tedaj le v njeni vsebini in je tako tudi sprejeta. Nekateri avtorji zato imenujejo informacijsko vplivanje tudi resnično vplivanje, ker posameznik informacijo sprejme kot točen, resničnosti ustrezen podatek. Ne sprejema je zaradi privlačnosti tistega, ki jo posreduje, niti ne zaradi tega, ker bi bil morda v to kakorkoli prisiljen (prim. Ule, 1994). Skladno s tem, ugotavlja Turner, je ta oblika vplivanja v literaturi razumljena kot proces, ki "spada na področje socialnega primerjanja in je motivirana s posameznikovo željo, da ima prav (desire to be correct)" (Turner, 1991, str. 37). Dinamično zgradbo tega vplivanja pa isti avtor po literaturi povzema takole:

1. Nejasnost dražljaja, njegova kompleksnost ali težavnost in pomanjkanje možnosti za preverjanje s fizično resničnostjo, povzroči pri posamezniku negotovost. Da bi jo zmanjšal, začne iskati informacijo, s katero bi bilo to mogoče doseči.
1. Negotovost povzroči socialno odvisnost, saj je veljavnost informacije odvisna od drugih ljudi.
1. Informacijska odvisnost je osnova za vplivanje; posameznik se prilagodi (conforms to) odgovorom drugih ljudi, ker mu njihovi odgovori predstavljajo podatek o resničnosti (prav tam).

Normativno vplivanje je drugačno. Informacija namreč ni sprejeta zaradi njene točnosti ali objektivnosti, pač pa zato, ker to bolj ali manj neposredno zahteva skupina oz. članstvo v njej. Posameznik se v tem primeru podredi pričakovanjem skupine, največkrat zato, da bi si s

tem zagotovil njeno sprejemanje. Informacije torej ne sprejema zaradi njene vsebine, pač pa zaradi posebnega odnosa do njenega nosilca, ki pri normativnem vplivanju praviloma skupina. Če gre pri informacijskem vplivanju za osebno, resnično sprejemanje informacij, pa je to pri normativnem samo navidezno. Posameznik se podredi skupinskim pričakovanjem le navzven. Obe obliki vplivanja naj bi po Deutschu in Gerardu vodili h konformiranju.<sup>86</sup> Splošno sprejeta dinamična zgradba te oblike vplivanja pa je po Turnerju taka:

1. Sposobnost drugih, da lahko nagrajujejo ali kaznujejo (odločajo o tem, ali je kdo lahko član skupine ali ne) napravi posameznika odvisnega. Iz tega izhaja strah pred preveliko različnostjo in prizadevanje po socialni potrditvi oz. sprejemanju.
1. Če torej drugi lahko nadzirajo posameznikovo vedenje, tako da ta svoje nekonformnosti ne more prikriti, ga s tem prisilijo, da
1. popusti (comply) in se konformira s skupinsko normo (prav tam, str. 38).

Deutschev in Gerardov model informacijskega in normativnega vplivanja se Turnerju zdi zelo podoben Festingerjevima teorijama iz let 1950 in 1954. Po njegovem mnenju vse tri skupaj predstavljajo splošno sprejet model dveh temeljnih procesov vplivanja (two-process model of influence) (Turner, 1991, str. 37): eden vodi k navideznemu sprejemanju zaradi prisile, drugi pa k resničnim spremembam.

#### *Razumevanje obeh vrst vplivanja ni enotno*

Opisano razlikovanje informacijskega in normativnega vplivanja je morda na videz kar logično, v resnici pa vendarle ni tako jasno. To je razvidno tudi iz tega, da ju vsi avtorji ne razumejo enako.

#### *Moscovici, Ricateau (1975):*

*Pri informacijskem vplivanju ne gre za konformiranje, pač pa za kompromis. Nosilec vpliva je enotna večina.*

Moscovici in Ricateau (1975) najprej po Deutschu in Gerardu takole povzameta pomen normativnega in informacijskega vplivanja: prvo naj bi se nanašalo na prilagoditev (v izvorniku konformiranje) skupinskim pričakovanjem. Ta so povezana z različnimi, splošno

<sup>86</sup> Kot toliko drugih pojavov v socialni psihologiji seveda tudi konformiranje nima enotnega, splošno sprejetega pomena. Kot sledi iz navedene Deutscheve in Gerardove uporabe tega pojma, je njima konformiranje pomenilo tako resnično kot le navidezno prilagajanje pričakovanjem skupine. [ele pozneje so ga različni avtorji začeli povezovati predvsem z normativnim vplivanjem.

sprejetimi ravnanji, mnenji in vrednotami. Tudi če pričakovanja glede sledenja normam niso izražena izrecno, je njihovo upoštevanje še vseeno pogoj za socialno priznavanje. In dokler se jim posameznik molče podreja, toliko časa, pravita Moscovici in Ricateau, gre za proces normativnega vplivanja (Moscovici, Ricateau, 1975, 187). Informativno vplivanje pa avtorjema pomeni, da posameznik sprejme mnenje drugih ljudi kot informacijo o resničnosti in da jo vključi kot nov element v svojo lastno presojo. Iz tega so izključena tista pričakovanja skupine, ki za posameznika pomenijo kakršnokoli prisilo in ga postavljajo v odvisni položaj. Informacija mora pomeniti le nov, drugačen pogled na resničnost, ki je lahko tudi v ostrem nasprotju z lastnim, do tedaj oblikovanim mnenjem (prav tam, str. 187 in 188). Zdi se, da je to kar ustrezen povzetek Deutschevega in Gerardovega dela, toda Moscovici in Ricateau nato dinamiko informacijskega vplivanja pojasnita drugače.

Predvsem mislita, da pravih poskusnih oseb pri anonimnem odgovarjanju v Deutschevih in Gerardovih poskusih ni mogoče šteti za pasivne subjekte, ki so zgolj izpostavljeni pritisku informacije o tem, kako je odgovorila večina. Prav nasprotno, po njunem mnenju imajo ti posamezniki svoj vedenjski način, ki ga primerjajo z vedenjem večine (Moscovici, Ricateau, 1975, str. 191). Zato po njunem mnenju, v nasprotju z normativnim vplivanjem, pri informacijskem vplivanju ne pride preprosto do prevzemanja odgovora večine, pač pa do neke oblike medsebojnega pogajanja (prav tam, str. 192). To je možno zato, ker informacijsko vplivanje ni povezano z nobeno obliko prisile. Posamezna poskusna oseba torej ne sprejme in prevzame zunanje informacije kot dejstvo, pač pa le kot dodatni kriterij, s katerim delno spremeni svoj odgovor. To razlago podpreta Moscovici in Ricateau z izsledki Tudenhamovega (1958) spremenjenega Aschevega poskusa. Ta je namreč izpeljal enak poskus kot Asch, vendar je dal poskusnim osebam namesto treh na voljo deset različnih črt, izmed katerih so izbirale tisto, ki naj bi bila po dolžini enaka standardu. Poskusne osebe v tem primeru niso več ponavljale očitno napačnega odgovora večine, niti niso odgovarjale pravilno, pač pa so izbirale črte, ki so bile med pravim in napačnim odgovorom, ki ga je ponujala večina. Poskusne osebe so se potemtakem odločale za kompromis (prav tam).

Po Moscovicijevem in Ricateaujevem mnenju pri anonimnem odgovarjanju v Deutschevih in Gerardovih poskusih torej sploh ni šlo toliko za vplivanje informacije same po sebi, pač pa bolj za posledico konflikta, ki ga je s svojim napačnim odgovorom povzročila enotna večina. In tak konflikt, ki ni povezan s prisilo, se razrešuje z iskanjem kompromisa, ne pa s preprostimi prilagajanjem večini.

*Van Avermaet (1988):*

*Pri obeh oblikah vplivanja gre za pritisk skupine*

Eddy van Avermaet (1988) vzame za izhodišče razlikovanja informacijskega in normativnega vplivanja podmeno, ki je zelo podobna Codolovemu PIP – učinku. Po njegovem mnenju ima človek, ki mora izraziti svoje mnenje o nečem, dvojno težavo: rad bi imel prav in rad bi naredil dober vtis na druge. Kar zadeva točnost mnenja, ima na voljo dva vira: informacijo, ki jo ponujajo lastna čutila, in sodbo drugih oseb. Ljudje smo navajeni upoštevati oboje, saj se tako eno kot drugo ob različnih priložnostih izkaže za koristno in tudi dovolj zanesljivo. Sploh se vira največkrat ujemata, kar omogoča dovolj stabilno podobo o okolju. Zgodi pa se, da si taki informaciji nasprotujeta in da se mora posameznik zato odločiti za eno od njiju. Če se podredi (v izvirmiku: yield) drugim, ker se mu zdi njihova presoja pravilnejša, gre za konformnost, ki je posledica informacijskega vplivanja: "presoji drugih popusti zato, ker ji zaupa bolj kot svoji" (van Avermaet, 1988, str. 354). Obstaja pa še drugi razlog, da lahko popusti skupinskemu pritisku (v izvirmiku: yield to group pressure). To je takrat, kadar sicer bolj verjame svoji presoji, vendar pa oceni, da bi z javno izraženim drugačnim mnenjem lahko izzval odklanjanje. Če bi to zanj bilo preveč neugodno, se lahko neprijetnostim izogne na ta način, da navzven sprejme skupinsko mnenje, v sebi pa obdrži svojega. V takem primeru gre po van Avermaetu za normativno vplivanje (prav tam). Posledice informacijskega vplivanja so notranje konformiranje ali spreobrnitev (conversion), normativnega pa javno konformiranje ali popuščanje (compliance). Van Avermaet torej kot sopomenki za dve obliki konformiranja uporablja izraza popuščanje in spreobrnitev, ki se v sodobni socialnospihološki literaturi vse bolj uveljavljata namesto klasičnega konformiranja. Avtor na osnovi različnih empiričnih podatkov, zlasti pa Aschevih ugotovitev meni, da je normativno vplivanje pomembnejše od informacijskega (prav tam, str. 355).

Avermaet se v večinoma drži Gerarda in Deutscha in po njima povzema, da sta "normativno in informacijsko vplivanje glavni splošni mehanizem, s katerim lahko skupine vplivajo na svoje člane" (prav tam, str. 354). Pač pa je zanimivo njegovo razumevanje normativnega vplivanja. V tem primeru se oseba namreč podredi skupinskemu mnenju "zaradi želje, da bi bi ugajala in da bi se izognila odklanjanju" (prav tam). S tem v zvezi se lahko vprašamo, ali je potem sploh nujno, da skupina v resnici razpolaga z močjo, s katero si lahko podredi posameznika. Po Avermaetovi definiciji te vrste vplivanja je za podrejanje pravzaprav dovolj posameznikova želja, da bi ugajal. Torej je možno, da navzven izraža mnenje, ki je drugačno od njegovega osebnega, ne da bi ga v resnici sploh kdo silil v to. Vzrok za "popuščanje" je potemtakem v njem samem, ne pa v skupini in njeni moči, s katero lahko obvladuje njegovo vedenje. To se ne ujema popolnoma s tistimi avtorji, ki posameznikovo popuščanje

normativnemu vplivanju vidijo praviloma kot konflikt med posameznikom in skupino, v katerem zaradi moči skupine, nima nobenih pravih drugačnih možnosti.

**Turner (1991):**

*Informacijsko vplivanje spada v socialno resničnost*

Do splošno sprejetega ločevanja informacijskega in normativnega vplivanja je najbolj kritičen Turner. Po njegovem mnenju je model obravnavanih dveh procesov vplivanja sicer dovolj dobro empirično podkrepjen, vendar pa o njem vendarle nastaja kar nekaj dvomov, saj ju je ločevati težko. Zaradi tega se mu poskusi, s katerimi sta bila procesa utemeljevana, ne zdijo dovolj čisti (Turner, 1991, str. 46).

Do informacijskega vplivanja naj bi prišlo na osnovi določene informacije, za katero se zdi, da sporoča nekaj, kar je objektivno resnično (Turner, 1991, str. 147). Veljavnost informacije naj bi pomenila njeno skladnost z resničnostjo, kar pomeni, da je osnovni kriterij za preverjanje veljavnosti informacij resničnost sama po sebi. Vendar pa obstajata dve obliki resničnosti: v fizični naj bi bil posameznik sposoben samostojnega preverjanja veljavnosti, medtem ko lahko v socialni resničnosti poteka tak proces le ob pomoči drugih ljudi. V tem primeru je informacija resnična, če jo kot tako sprejema večina ljudi. Ker je osrednja kategorija socialne resničnosti norma, je v tem primeru ta tudi osnovni kriterij za presojo resničnosti informacij.

Torej, pravi Turner, normativni pritisk ne more povzročati le popuščanja (compliance). Norma je namreč "splošno, s soglasjem sprejeto stališče referenčne skupine do nečesa" (Turner, 1991, str. 148), ki spada v socialno resničnost. Kot njen sestavni del, zavarovan s soglasjem, ima torej pomen veljavne informacije o resničnosti (prav tam). Sprejemanje norme v tem pomenu potemtakem pomeni informacijsko vplivanje! S tem pa se, po mnenju istega avtorja, informacijsko in normativno vplivanje pravzaprav izenačita, tako da ju ni mogoče jasno ločevati.

Enakega mnenja je tudi Montmollinova, ko ugotavlja, da

"razlikovanje normativnega in informacijskega vplivanja po Deutschu in Gerardu ni najbolj ustrezno (incomplete), saj lahko oba motiva včasih pripeljeta do enakega, drugič pa do različnega vedenja" (Montmollin, 1977, str. 166).

*Za kakšne informacije gre pri normativnem*

*in informacijskem vplivanju*

Lahko bi pričakovali, da se normativno in informacijsko vplivanje razlikujeta morda tudi po vrsti informacij, ki v enem in drugem primeru delujejo na posameznika. Dejstvo namreč je, da so nekatere informacije izrazito socialne narave (npr. stališča, vrednote ali različna prepričanja), tako da nikakor ni mogoče objektivno preveriti njihove veljavnosti, druge pa so bližje "fizični resničnosti". To so tiste informacije, ki jih je mogoče neposredno preveriti z lastnimi čutili, npr. presojanje dolžine črt. Taka delitev bi se ujemala z delitvijo fizične in socialne resničnosti in po tej logiki bi moralo biti informacijsko vplivanje povezano predvsem s prvo, normativno pa z drugo resničnostjo. To bi se zdelo toliko bolj na mestu zato, ker se zdi normativno vplivanje že po svojem poimenovanju povezano predvsem z normami, torej s socialno resničnostjo.

Pregled literature nam pokaže, da avtorji ne ločujejo vrst vplivanja na osnovi različnih stopenj objektivnosti informacij. Turner npr. v obeh primerih uporablja pojem informacija, kar mu pomeni različna mnenja, dokazovanje (argument), sporočila ali poglede na nekaj (Turner, 1991, str. 149). Ko govori le o normativnem vplivanju, pa največkrat omenja pričakovanja skupine, ki so praviloma vezana na določene norme. Po Turnerjevem mnenju sta normativno vplivanje povezovala z normami že Deutsch in Gerard, čeprav jih nista definirala eksplicitno<sup>87</sup>. Turner smiselno povzema, da jima je norma pomenila

“splošno sprejeta pričakovanja (shared expectations) glede primernosti vedenja. Posameznik se jim prilagodi (conforms to) glede na stopnjo medsebojne povezanosti z drugimi in glede na to, koliko je po njegovem mnenju pomembno njihovo priznanje. Ta proces eksplicitno enačita z vplivanjem, ki je posledica članstva v skupini” (Turner, 1991, str. 36).

Informacijsko vplivanje avtorji (Moscovici in Ricateau, 1975, Avermaet, 1988, Turner, 1991) praviloma povezujejo s sodbami in mnenji, kar pomeni, da to vplivanje torej ni povezano le s fizično resničnostjo. Ni pa jasno, na kaj vse naj bi se take sodbe ali mnenja lahko nanašale. Možno je namreč, da gre tako za presojanje različnih dolžin črt kot tudi za presojo stvari, ki jih ni mogoče tako neposredno in objektivno preveriti. [irši in bližji socialni resničnosti je Rot, ki pravi, da informacijo za oblikovanje lastnega vedenja predstavlja vedenje skupine (Rot, 1983 b, str. 272). Taka formulacija seveda poleg sodb vključuje tudi druge kategorije, s katerimi je vedenje v skupini oblikovano; to so seveda vrednote in norme.

<sup>87</sup> Vendar norme po teh dveh avtorjih niso bile vezane le na socialno resničnost. Tudi gibanje proti cilju (skupinska lokomocija), ki ustreza normativnemu vplivanju, je lahko določeno z normami.

Ločevanje informacij, ki bi bile specifične za eno in drugo obliko vplivanja, pa je pravzaprav nemogoče takoj, ko sprejmemo tezo, da fizične in socialne resničnosti ni mogoče ločiti. To pomeni, da tudi informacij, ki sicer zanesljivo prihajajo iz fizične resničnosti, ni mogoče sprejemati, predvsem pa ne predelovati, brez vpliva dejavnikov, ki so del socialne resničnosti. Na to je opozarjal že Sherif, ko je zapisal, da

“ne vidimo zgolj s svojimi očmi, kot ne slišimo zgolj s svojimi ušesi, pač pa oboje počnemo tudi s svojimi stališči ... In zdi se, da tudi znanstveniki in celo raziskovalci pri tem niso nobena izjema” (Sherif, 1967, str. 325).

Praviloma ima vsaka percepcija elementov fizične resničnosti tudi svojo socialno dimenzijo. Poleg tega je gotovo res tudi to, da lahko "čisti" elementi socialne resničnosti na drugi strani človeku pomenijo objektivno obstoječa dejstva, na kar opozarja Turner.

S tega vidika utegnejo imeti prav tisti avtorji, ki trdijo, da je nemogoče, da bi lahko informacija na posameznika delovala zgolj sama po sebi, torej ne glede na to, kdo je njen nosilec. Moscovici in Ricateau (1975) dokazujeta, kot smo že navedli, da pri anonimnem odgovarjanju pri Deutshevem in Gerardovem poskusu ni učinkovala informacija sama po sebi, pač pa je učinkoval konflikt v katerem so se znašle poskusne osebe, ko so ugotovile, da drugi člani skupine odgovarjajo drugače. O tem, da bi informacija lahko delovala sama po sebi, dvomi tudi Rot (1983 b).

Da informacijskega vplivanja ni mogoče povezovati le z informacijami iz fizične resničnosti, trdi pravzaprav že Gerard (Jones, Gerard, 1967). Z Jonesom namreč trdita, da človek za oblikovanje svojega vedenja, potrebuje ustrezne informacije. Vendar teh ne potrebuje zaradi spoznavanja fizične resničnosti, pač pa zaradi zmanjševanja negotovosti, ki je povzročena z različnimi možnostmi vedenja, za katere se zdi, da so na voljo. Informacije so v tem primeru resnične le v tem pomenu, da dajejo tak vtis oz. da človek verjame, da so resnične in objektivne. Tak pomen pa ima seveda lahko skupinska norma, vrednota, prepričanje ali sodba o stvareh, ki sicer običajno spadajo v socialno resničnost. To bi moralo pomeniti, da je norma potemtakem lahko osnova tako za normativno kot tudi za informacijsko vplivanje. Ali drugače: obeh oblik vplivanja ni mogoče ločevati v tem pomenu, da je z normami povezano le normativno vplivanje.

#### *Motivacijska osnova normativnega vplivanja*

Posameznikovo podrejanje skupini zaradi normativnega vplivanja, ki pomeni le navidezno prilagajanje predpisanemu ali pričakovanemu vedenju, je običajno pojasnjeno s tem, da je to

pogoj za sprejetost. Brez tega bi prišlo do odklanjanja ali izločitve. Delna izjema je van Avermaet (1988), ki bolj kot golo moč skupine poudarja posameznikovo željo po ugajanju. Glavna motivacijska osnova te oblike vplivanja je potemtakem potreba po sprejetosti, zaradi česar je pojav specifičen za odnos med posameznikom in skupino (Turner, 1991, str. 34). Posameznik je zaradi nje v podrejenem, odvisnem položaju.

Moč skupine, s katero lahko ta vzdržuje posameznikovo odvisnost, naj bi bila v njeni sposobnosti nagrajevanja in kaznovanja, torej v dveh osnovah moči, kot sta to razumela French in Raven (Stasser, Kerr, Davis, 1989). Iz obeh razlogov (posameznikove odvisnosti in moči skupine) naj bi posameznika skrbel predvsem odziv skupine, ne pa vsebina tistega, čemur se prilagaja. Gre za "suženjsko podrejanje skupinskemu pritisku", povzema Turner, ki pa je zvečine vendarle taktične narave in bolj instrumentalno kot iracionalno ali čustveno (Turner, 1991, 38). Po Turnerju naj bi bil klasični primer takega vplivanja izvimi Aschev poskus s črtami.

Do kakšne mere je posameznik pripravljen popustiti skupini, je odvisno od več dejavnikov. Turner po literaturi povzema, da je taka pripravljenost tem večja, čim večje so:

- pripadnost skupini,
- medsebojna socialna odvisnost,
- stopnja medsebojnega nadzora in
- stopnja socialnega pritiska (Turner, 1991, 35).

V nasprotni smeri, torej kot zmanjševanje pripravljenosti za prilagajanje skupini, pa deluje poprejšnje javno izražanje svojega mnenja (prav tam, str. 35). Če posameznik svoje mnenje torej pove javno, preden je izpostavljen skupinskemu pritisku, se verjetnost popuščanja zmanjša.

#### *Motivacijska osnova informacijskega vplivanja*

Motivacijska osnova informacijskega vplivanja je bolj zapletna. Pri njej naj bi šlo za človekovo potrebo ali željo (desire) po spoznanju resničnosti, kar se v literaturi rado razume kot človekovo prizadevanje po objektivnem spoznavanju svojega okolja (tudi potreba po imeti prav). Pri tem na splošno velja, da bo posameznik informacijo sprejel kot dejstvo toliko prej, kolikor bolj je negotov pri lastni presoji in kolikor bolj je nejasna situacija, v kateri je. Učinkovitost tega vplivanja je povezana tudi s stopnjo prepričljivosti tistega, ki informacijo

daje (Turner, Oakes, 1989), čeprav naj bi prvotno informacijsko vplivanje pomenilo le delovanje informacije same po sebi. Kot zavora pa lahko deluje percipirana negotovost drugih ljudi (Turner 1991).

Vendar pa domnevna človekova potreba po spoznavanju resničnosti ni najbolj prepričljiva. Če namreč drži, da sta socialna in fizična resničnost tako tesno prepleteni, da ju ni mogoče ločiti, potem postane vprašljiv kriterij, s katerom bi bilo mogoče razsojati, kaj predstavlja objektivno resničnost in kaj je ne predstavlja. To seveda pomeni, da utegne biti tak kriterij več ali manj subjektivne oz. socialne narave.

Lahko bi rekli, da človek "pravičnosti" ali "resničnosti" različnih informacij ne presoja absolutno, ker za to pač ni na voljo potrebnih kriterijev, ampak predvsem na osnovi njihovega ujemanja z že oblikovanimi kognitivnimi modeli, ki jih ima v sebi. Sem bi morda lahko uvrstili Moscovicija in Ricateauja (1975), ki vidita osnovo za informacijsko vplivanje pretežno v konfliktu med lastno in večinsko percepcijo, kar v posamezniku povzroči pripravljenost za spreminjanje svojega mnenja oz. za iskanje kompromisa. To se ujema s Festingerjevo teorijo kognitivne disonance. Po njej lahko pride do disonantnega stanja tudi zaradi logičnih ali kako drugače neposredno objektivno preverljivih neskladnosti (npr.: "Saj ta črta vendar ni enaka predlogi, kot govorijo vse druge poskusne osebe"). Informacijo, ki je povzročila disonanco, je gotovo mogoče sprejeti in neprijetno psihološko stanje razrešiti na kako drugače, npr. tako, da najdemo prepričljivo razlago, zakaj je prišlo do nastale situacije: "Verjetno imajo prav, saj se toliko ljudi ne more motiti. Mogoče nisem dobro razumel navodil ali pa morda vidim drugače zato, ker gledam pod drugim kotom." O taki razlagi so po Aschevem poskusu poročale mnoge poskusne osebe. Toda v vsakem takem primeru nujno igrata pomembno vlogo stopnja privlačnosti nosilca informacije in tudi pomen neposrednega socialnega polja, v katerem se vse to dogaja. To z drugimi besedami pomeni, da vplivanje tudi takrat, kadar gre morda za popolnoma objektivno dokazljivo informacijo, zelo verjetno ne more izvirati zgolj iz njene vsebine. Primer za to so lahko prav tiste prave poskusne osebe v okoliščinah anonimnega odgovarjanja pri Deutschevih in Gerardovih poskusih, ki so se podredile enotnemu odgovoru večine. Disonance jim v tem primeru ni povzročila informacija sama po sebi, pač pa enotna večina, kot ugotavljata že Moscovici in Ricateau: "Kako je mogoče, da toliko ljudi, ki so taki kot jaz, brez izjeme vidi nekaj drugega, kot vidim jaz?"

*Ali je potreba po strukturiranem okolju  
motivacijska osnova informacijskega vplivanja*

Zdi se, da bi bilo bolj pravilno, če bi potrebo ali željo po spoznanju resničnosti razumeli kot potrebo po strukturi okolja, ki jo srečamo pri nekaterih drugih socialnopsiholoških pojavih, kot so npr. socialne norme ali pa socialne predstave. Pod "spoznavanjem resničnosti" zvečine razumemo kot "objektivno spoznavanje okolja", kot to počne naravoslovje, in to utegne biti zavajujoče. Potreba po strukturi okolja tega ne zahteva sama po sebi. Njena funkcija je, skladno s Piagetovim modelom odnosa organsko regulacijo in kognitivnih procesov (Piaget, 1971), zagotavljanje temeljne orientacije v prostoru. Zato pa seveda niso potrebna objektivno preverljiva in dokazljiva spoznanja, pač pa je dovolj karkoli, kar samo po sebi ni v konfliktu z zakonitostmi fizične resničnosti in kar tako osmišlja okolje, da je v njem mogoče smotno vedenje. Da bi bilo potrebo po spoznavanju resničnosti možno razumeti kot potrebo po strukturi okolja, bi bilo mogoče izpeljati tudi iz Turnerja. Ta namreč izrecno predvideva, da se potreba po spoznanju resničnosti zadovoljuje s socialnim primerjanjem, ki vzdržuje socialno resničnost, za katero smo že ugotovili, da je enaka strukturnemu modelu okolja.

Nova informacija je potemtakem "resnična" predvsem takrat, kadar se ujema z že oblikovanim in uravnoteženim kognitivnim sistemom. Če te skladnosti ni in če nova informacija torej povzroči konflikt (kognitivno disonanco), je od percepcije in atribucije odvisno, kako bo sprejeta. Lahko je doživeta kot "resnična", zaradi česar se preoblikuje kognitivna struktura, ali pa kot "neresnična" oz. napačna. V tem primeru jo posameznik sprejme zgolj pod zadostnim pritiskom in predvsem le na videz. Razumevanje normativnega in informacijskega vplivanja torej ne bi kazalo vezati na pomen, ki bi ga lahko imela informacija sama po sebi, pač pa na pomen, ki ji ga pripiše posameznik. To je seveda odvisno od njega samega (in njegovega kognitivnega modela) in zagotovo tudi od socialnega okolja, v katerem je, ter odnosa med njima. Motivacijska osnova za obe vrsti vplivanja je potemtakem v potrebi po pripadnosti, varnosti, sprejetosti (normativno vplivanje) in potrebi po kognitivni skladnosti<sup>88</sup> (informacijsko vplivanje). Zadnje bi lahko utemeljevali npr. s Piagetom (kognitivne strukture morajo biti uravnotežene in reverzibilne), Montmollinovo (kognitivni potrebi po gotovosti in koherentnosti) in Festingerjem (kognitivna disonanca). Seveda pa tak odgovor še vedno ne odgovarja na vprašanje, ali je obliki vplivanja sploh mogoče ločevati. Z vidika motivacije se gotovo lahko prekrivata, tako kot se pri oblikovanju socialnega vedenja prekrivajo različne motivacijske osnove.

*Nekateri problemi normativnega  
in informacijskega vplivanja*

---

<sup>88</sup> Tu torej ne gre za kognitivno skladnost znotraj sebe, pač pa za skladnost z drugimi.

*Prvotni pomen socialne resničnosti  
se je sčasoma spremenil*

Prvotna Festingerjeva (1950) teza je bila, da socialna resničnost – kadar ni fizične – predstavlja osnovo, na kateri lahko posameznik preveri pravilnost svojih mnenj, sodb, stališč in podobnega. V tem pomenu je bila zanj osnovni izvor informacij o resničnosti in obenem kriterij za presojo lastne ustreznosti. Socialno primerjanje iz leta 1954 je bilo skladno s tem miselnim modelom mogoče razumeti kot osnovni mehanizem za preverjanje veljavnosti predvsem tistih kategorij, ki naj bi spadale v socialno resničnost. Ker imajo tudi te pomen informacij (Jones, Gerard, 1967), so se pojmi socialna resničnost, norma, socialno primerjanje, preverjanje veljavnosti informacij in seveda tudi informacijsko vplivanje znašli zelo blizu.

Informacijsko vplivanje in socialno primerjanje pa sta se začela sčasoma vse bolj razlikovati, celo tako močno, da sta dobila videz dveh nasprotujočih si pojavov. Po Turnerju je ta proces sprožil Festinger, ko je leta 1954 doseganje soglasja v skupini začel pojasnjevati s kognitivno potrebo posameznikov po bolj natančni oceni lastnega mnenja ali sposobnosti, kar je mogoče doseči s primerjanjem s podobnimi ljudmi. S tem pa

"soglasje drugih ljudi oz. socialna norma preneha biti sredstvo za preverjanje ustreznosti nekega odgovora, pač pa deluje le še kot ozadje, s katerim lahko posameznik s svojimi napori doseže bolj zanesljivo in točno oceno svojega položaja" (Turner, 1991, 148–9).

Turner torej pravi, da je prišlo do večje dihomizacije socialnega okolja in posameznika v njem, tako da je ta postal bolj samostojna, racionalna enota. Ali drugače: po teoriji iz leta 1950 je bila nosilka socialne resničnosti skupina in socialno primerjanje je bilo utemeljeno zlasti s potrebnim skupinskim soglasjem. Nosilka primerjanja, ki funkcionalno pomeni seveda izenačevanje (po Sherifu zgoščanje individualnih odgovorov), je skupina. Z uvedbo potrebe po primerjanju pa se je osnova za to prenesla v posameznika. To samo po sebi pomeni, da je skupinsko soglasje izgubilo svoj pomen. Motivacijska nujnost medsebojnega primerjanja in usklajevanja ni več potrebna enotnost, pač pa posameznikova (torej individualna) potreba po točnosti ali veljavnosti informacij.

Po Turnerjevem mnenju sta šli oddaljevanje preverjanja veljavnosti informacij in socialno primerjanje tako daleč, da je zadnje dobilo celo pomen zaviralnega dejavnika, ki posameznika ovira pri presojanju resnične veljavnosti. Ta postane objektivna, notranja

lastnost informacije, ki deluje sama po sebi (prav tam, str. 150) in do katere lahko posameznik pride s samostojno kognitivno predelavo. Turner kot primer takega gledanja navaja avtorje, ki se ukvarjajo s skupinsko polarizacijo<sup>89</sup> in ki trdijo, da presoja veljavnosti stališč in prepričanj poteka tako kot preverjanje informacij iz fizične resničnosti.

Turner tudi opozarja, da podobno, čeprav to sicer ni nikjer izrecno napisano, razumejo tudi take pojave, kot so prepričevanje (persuazivnost), soglašanje (agreeing), sprejemanje (accepting) in popustljivost (yielding). Povsod naj bi šlo za skrito podmeno, da je posameznik sposoben sam zase, s svojim kognitivnim aparatom preveriti veljavnost različnih sporočil (prav tam, str. 150). V bistvu naj bi šlo torej za to, da se je pomembnost socialnega prostora od Festingerjeve teorije iz leta 1950 dalje zmanjševala in da se je povečevala posameznikova socialna neodvisnost.

*Ali je samostojno, individualno preverjanje  
veljavnosti informacij sploh mogoče*

Turner dokazuje, da je model preverjanja veljavnosti informacij, ki je povzet po domnevnem odnosu do fizične resničnosti, neprimeren. Najprej ugotavlja, da informacija že po zdravi pameti ne more imeti veljavnosti sama po sebi (prav tam, str. 151). V presojanje njene "točnosti" so v vsakem primeru vključeni pojavi, kot npr. kategorizacija ali atribucija, ki postopku samodejno dajeta subjektivno dimenzijo.<sup>90</sup> Po Turnerju preprosto

"nimamo na voljo nobenega teoretičnega koncepta, ki bi ustrezno pojasnjeval, kako bi bilo mogoče veljavnost informacij opredeliti kako drugače, kot s socialnimi konvencijami in pravili" (prav tam).

Preverjanja veljavnosti pojavov iz fizične resničnosti po njegovem mnenju sploh ni mogoče ločiti od dimenzij socialne resničnosti. Preverjanje veljavnosti v zadnji tudi ne more biti drugotnega pomena, saj je "subjektivno sprejeta veljavnost prej zagotovljena z normami referenčne skupine kot pa z abstraktno informacijo" (prav tam, str. 151 in 152). Turner je prepričan, da raziskave na področju konformiranja niso potrdile domneve, da je preverjanje veljavnosti s socialno resničnostjo le drugotnega pomena, kot se tudi nikomur ni posrečilo dokazati, da je informacijsko vplivanje lahko neodvisno od socialnega odnosa med tistim, ki

<sup>89</sup> Gre za pojav, da skupine pri odločanju zavzamejo bolj skrajna stališča od povprečnih individualnih odgovorov pred odločanjem. Med odločanjem se torej začetna naravnost okrepi: skupina kot celota postane pri svojih odločitvah bolj skrajna, kot je bila na začetku. Pojav je zanimiv zato, ker se ne ujema z razumevanjem konformiranja, po katerem bi se moral skupinski odgovor zgostiti okrog povprečnih individualnih odgovorov.

<sup>90</sup> Navedli smo že Piageta, ki je trdil, da človek zaradi nujne asimilacije in akomodacije ne more v sebi objektivno odslikati zunanjega sveta. Vse sprejete informacije so nujno "popačene".

vpliva, in tistim, na katerega je vpliv usmerjen (prav tam, str. 152). Preverjanje veljavnosti katerihkoli informacij torej ne more biti neodvisno od veljavnih norm in vrednot socialnega prostora in torej tudi ne samostojna individualna kognitivna operacija.

Tesna prepletenost obeh tipov resničnosti, zaradi česar pri preverjanju veljavnosti različnih informacij fizični ni mogoče dati prednosti, pa po Turnerju ne pomeni, da za človeka obstaja zgolj socialna resničnost. Torej ne trdi, da

"neposredno individualno preverjanje veljavnosti resničnosti na osnovi lastne percepcije in kognitivne aktivnosti ne bi moglo pripeljati do subjektivnega občutka veljavnosti, *toda to se lahko zgodi le takrat, kadar posameznik percipira, je prepričan ali pričakuje, da dejavnost podobnih drugih ljudi vodi k enakemu sklepu*" (prav tam, str. 153, poudarjeno v izvirmiku).

Po Turnerju ni smiselno razmišljati o dveh alternativnih osnovah za preverjanje veljavnosti, pač pa o oni sami, ki pa vključuje dva močno prepletena procesa:

1. neposredno individualno preverjanje resničnosti in
1. preverjanje z ugotavljanjem soglasja podobnih drugih oseb (Turner, 1991, 153).

Pomembno je vedeti, da soglasje, ki je osnova za ugotavljanje veljavnosti, nikakor ne more biti posledica posameznikove neodvisne kognitivne aktivnosti. Pojem socialnega soglasja že sam po sebi izključuje možnost dihotomizacije posameznika in skupine. Če se namreč kak pojav lahko vzdržuje le na tej osnovi, potem lahko opravlja svojo funkcijo le takrat, kadar večina članov sistema že pristaja nanj in je s tem že tudi vgrajen v individualno kognitivno predelovanje informacij. Če bi taista večina do tega pojava zavzela neobvezno kritično distanco in ga po lastni presoji upoštevala ali pa ne, tega pojava seveda ne bi bilo več; torej tudi ne bi mogel biti več referenčna točka za socialno primerjanje. Z ustvarjeno kritično distanco večine je soglasje namreč izgubljeno. Kakor hitro je v presojo neke informacije vmešan katerikoli pojav, ki temelji na socialnem soglasju (norma, vrednota, prepričanja ...), to pomeni, da gre za kulturno oblikovano kategorijo in da presoja poteka pod vplivom socialne resničnosti. Turner poudarja, da je posameznikova določenost s socialnim prostorom večja, kot bi lahko sklepali po ločevanju normativnega in informacijskega vplivanja. Po njegovem mnenju bi bilo tudi osebni self (private self) potrebno razumeti kot kategorijo, ki je v pomembni meri socialna, informacijsko preverjanje veljavnosti pa kot socialno normativen proces (prav tam).

*"Epistemološka mora"*

Težave z uveljavljeno delitvijo vplivanja na informacijsko in normativno so potemtakem predvsem v vprašanju človekove racionalnosti. Če ima ta namreč socialnopsihološke osnove, kar se zdi dokazano, oblik vplivanja ni mogoče več jasno ločiti, saj vsako kognitivno predelovanje informacij poteka pod močnim vplivom različnih socialnih dejavnikov. Zaradi tega dejstva se pravzaprav nikoli ne ve dovolj natančno, kakšno funkcijo ima določena informacija. Pérez in sod. se strinjajo s Paichelierjevo, ki je leta 1988 to situacijo označila za pravo "epistemološko moro" (Pérez in sod., 1994, 186). Kako je pravzaprav prišlo do tega? Kot smo že napisali, naj bi bil izvirni greh v različnem razumevanju dveh osnovnih procesov, ki ju je leta 1950 ločil Festinger. Kot opozarja Turner (1991) – pred njim sta to storila že Jones in Gerard (1967) – ločevanje gibanja proti cilju in socialne resničnosti, kot je to napravil Festinger, sploh ni redko. Kar nekaj avtorjev je prišlo pri ukvarjanju z različnimi problemi do enakih ali vsaj zelo podobnih ugotovitev, vendar so pri tem uporabljali različno strokovno izrazje. Poleg Festingerja (1950) so to bili še H. H. Kelley (1952), Deutsch in Gerard (1955), Thibaut in Strickland (1956, vse v Jones, Gerard, 1967), Moscovici in Faucheux (1972) in Montmollinova (1977). Primerjava navedenih teoretičnih modelov je prikazana na tabeli 3. Skupna točka vseh modelov ni toliko razločevanje dveh temeljnih procesov (normativnega in informacijskega vplivanja), kot bolj delitev socialne interakcije na dve ravni. V tem so si naštetih avtorji presenetljivo podobni. Prva raven je storilnostna in predstavlja doseganje formalno postavljenih skupinskih ciljev. Pri tem so najbolj nedvoumni Festinger, Thibaut in Strickland ter Montmollinova. Kot navajata Jones in Gerard (1967) tej ravni ustreza tudi normativno vplivanje po Deutschu in Gerardu ter celo normativna funkcija referenčne skupine po Kellyju. [e bolj enotnega mnenja pa so, ko gre za drugo raven, to je za socialno resničnost (Festinger, Deutsch in Gerard, Moscovici in Faucheux ter Kelley). Po funkciji je socialni resničnosti enaka tudi druga funkcija referenčnih skupin: možnost preverjanja pravilnosti svojih prepričanj in stališč. Montmollinova (1977) meni, da je ta del socialne interakcije je pomembnejši od prejšnjega, ker omogoča zadovoljevanje osnovnih psihosocialnih potreb.

\*\*\*\*\*

#### TABELA 3

\*\*\*\*\*

S tabele 3 izhaja nekaj zelo pomembnih ugotovitev:

- Enotnost zahtevata obe ravni socialne interakcije. Brez nje ni mogoče dosegati postavljenih ciljev in ne vzdrževati socialne resničnosti.

- Tudi storilnostna raven socialne interakcije je povezana s pojavi, ki po svojih lastnostih spadajo v socialno resničnost: to so norme, prepričanja pa tudi stališča, ki jih npr. Jones in Gerard (1967) razumeta kot specifične vrednote, izpeljane iz bolj splošnih in že zgodaj internaliziranih vrednot. Ne le socialna resničnost, pač pa tudi gibanje k formalno postavljenemu cilju lahko torej zahteva enotnost prepričanj in na tej osnovi prav tako preganja morebitne odklone. Očitno je normativno vplivanje prav iz tega razloga povezano tudi s storilnostno ravnijsko skupinske dinamike.
- Člani skupine imajo potemtakem do socialne norme ali do prepričanj dvojen odnos: nanje pristajajo bodisi zato, ker to zahteva doseganje postavljenega cilja, bodisi zaradi tega, ker so del socialne resničnosti in v tem pomenu torej veljavna informacija o okolju.
- Informacijsko vplivanje po Deutschu in Gerardu in tudi informacijska funkcija referenčnih skupin po Kellyju sta popolnoma jasno povezana z normami in prepričanji, ki so del socialne resničnosti. Ker je ta v vsakem primeru socialni konstrukt, informacijsko vplivanje torej ne pomeni, da gre za informacije o objektivno spoznavnem okolju. Če socialno primerjanje na tej ravni prinaša občutek veljavnosti mnenja, prepričanja ali stališča, gre torej v resnici le za občutek, videz ali kar prepričanje o zanesljivosti, objektivnosti ali točnosti informacije. Norma ima tedaj pomen informacije, iz česar izvira oznaka "informacijsko vplivanje".
- Poseben problem predstavljata izraza "normativna funkcija" in "normativno vplivanje". Oba se pojavita na storilnostni ravni socialne interakcije in oba sta pomensko vezana na izraz "norma", zaradi česar bi ju pričakovali prej v okviru socialne resničnosti, če normo razumemo kot njen pomemben sestavni del, kot menita med drugim tudi Turner in Moscovici. Vendar pa gre očitno predvsem za tiste norme (prepričanja, stališča), ki so pomembne za doseganje formalno postavljenega cilja oz. za tiste, ki iz nekega razloga za posameznika, na katerega je usmerjeno vplivanje, niso sprejemljive kot sestavni del socialne resničnosti, zato jih tudi ne sprejema kot veljavne informacije o resničnosti. Z ustrežno močjo mu jih je mogoče le vsiliti.
- Vedenje posameznika, ki je skladno z vedenjem večine v skupini, se označuje kot konformno na obeh ravneh socialne interakcije. To velja posebej za Deutscha in Gerarda ter Moscovicija in Faucheuxa.
- Zdi se torej, da utegne za "epistemološko moro" v pomembni meri biti krivo neenotno razumevanje motivacijske osnove socialne resničnosti, (socialnih) norm in konformiranja.

*Kakšen je odnos med normo  
in normativnim vplivanjem*

V poglavju o normah smo že ugotovili, da utegneta obstajati dve vrsti vedenjskih pravil: ena so značilna za "skupinsko lokomocijo" in druga za socialno resničnost. Za obe vrsti lahko določimo drugačne lastnosti in drugačno dinamiko nastajanja, vzdrževanja in spreminjanja. Tabela 3 nam kaže, da literatura tega ne loči in da iz tega utegnejo izvirati težave.

Kakšne so pravzaprav norme, na katerih temelji normativno vplivanje? Kaže, da avtorji pri tem mislijo predvsem na norme kot modalni, se pravi najbolj pogost odgovor, ki ga večina v skupini oblikuje ali prevzame. Klasični prototip take norme je zgoščen skupinski odgovor v Sherifovem poskusu. Toda tak modalni odgovor seveda nima lastnosti norm, kot jih naštevata npr. Thibaut in Kelley. V eksperimentalni situaciji sicer lahko pokaže določeno stabilnost, toda to težko primerjamo s stabilnostjo socialnih norm v vsakdanjem življenju. Zato jih tudi težko uvrstimo med sestavne elemente socialne resničnosti. Kakorkoli že, če norme temeljijo na soglasju, so sprejete prostovoljno in so vsaj delno internalizirane, stabilne in nadosebne, potem spadajo predvsem v socialno resničnost, zato bi pričakovali, da bo normativno vplivanje povezano s to ravni socialne interakcije. V resnici je to vplivanje pripisano storilnostni ravni, socialni resničnosti pa informacijsko vplivanje. Če se držimo definicije norm po Thibautu in Kellevju in razumevanja socialne resničnosti in tudi norm po Turnerju in Moscoviciju, se zdi zadeva obrnjena na glavo: elementi socialne resničnosti imajo pomen informacij, medtem ko normativno vplivanje pomeni prisilo in spopad med posameznikom in skupino.

Normativno vplivanje dopušča pravzaprav le dve možnosti: posameznik popusti in se navidezno podredi skupini ali pa je izločen. V največ primerih naj bi se ta spopad zaradi posameznikove potrebe po sprejetosti končal z navidezno zmago skupine oz. z navideznim popuščanjem posameznika. Skladno z opisanim razumevanjem norme pa lahko do normativnega vplivanja potemtakem pride zgolj v odnosu skupine do odklonskega posameznika v lastni skupini ali pa do nekoga, ki je predstavnik neke druge skupine z drugačno socialno resničnostjo. V tem primeru je moč skupine verjetno zmanjšana, saj se tak član lahko umakne v svojo referenčno skupino. Toda kakšno je vplivanje med tisto večino članov skupine, ki s soglasjem vzdržujejo njeno socialno resničnost?

Socialna resničnost in tudi elementi, ki jo sestavljajo (norme, vrednote, mnenja, stališča, prepričanja ipd.) je sicer relativno stabilna, pa vendar kot socialni konstrukt tudi spremenljiva. Kot smo ugotavljali že pri obravnavi strukturnega modela okolja, so po svoji vsebini vsi pojavi, ki spadajo v socialno resničnost, seveda poljubni, saj svoje osnovne funkcije (strukturiranja okolja) ne opravljajo s tako ali drugačno vsebino, pač pa le s svojo

prisotnostjo. Z drugimi besedami: vsaka skupina ima lahko drugačno socialno resničnost, toda vsaka jo mora imeti. Ni pomembno, kakšna je, pač pa je pomembno to, da je.

Subjektivno postane vsebina neke socialne resničnosti za določeno skupino seveda edina pravilna in kot taka ustreza pojmu prave, objektivne resničnosti. Toda ker gre za socialne konstrukte, ki obstajajo le ob zadostnem socialnem soglasju in se vzdržujejo s socialnimi odnosi, je nujno, da so izpostavljeni stalnim poskusom spreminjanja – bodisi zaradi lastnih deviantnih članov bodisi zaradi drugih skupin v socialnem okolju, ki imajo drugačno socialno resničnost. To pomeni, da so ti konstrukti po svoji naravi trajno ogroženi in da jih mora skupina (se pravi večina njenih članov) zato na neki način trajno varovati pred spremembami. Po definiciji mora biti za to spontano motivirana večina članov skupine.

Seveda je nemogoče, da bi lahko bila zgradba katerekoli socialne resničnosti nespremenljiva. Pa tudi vsi člani skupine ne sprejemajo vseh norm, vrednot ali prepričanj enako močno. To je nemogoče iz različnih razlogov. Prav gotovo so med njimi posamezniki, ki so posamezne dele socialne resničnosti že v obdobju socializacije internalizirali v večji ali manjši meri kot večina drugih – zlasti seveda takrat, kadar gre za osnovnejše vrednote in norme, ki veljajo tudi v širšem socialnem okolju. Poleg tega imajo člani različne osebne izkušnje in so seveda istočasno vključeni še v mnoge druge skupine, s čimer nenehno prehajajo iz ene v drugo socialno resničnost. Imajo tudi različne individualne sposobnosti predelovanja informacij in osebne strukture. Vse to pomeni, da socialna resničnost določene skupine ni enotna zgradba, v kateri bi se vsi strinjali z vsem. Čeprav večina sprejema določeno normo kot pravilno in veljavno, to še ne pomeni, da med posameznimi člani glede njenega uveljavljanja vendarle ni razlik.<sup>91</sup> Prevelike razlike ustvarjajo napetosti, ki se morajo sproti dovolj učinkovito sproščati, da se socialna resničnost lahko ohranja. Njeno vzdrževanje brez določenih procesov medsebojnega vplivanja celo sploh ni mogoče. Iz funkcije socialne resničnosti (oz. strukturnega modela okolja) lahko izpeljemo, da morajo biti taki procesi spontani in trajni. Samo navidezno in s prisilo zagotovljeno sprejemanje pojavov socialne resničnosti pri večini članov ni mogoče. Ker je obstoj socialne resničnosti odvisen od soglasja, torej od strinjanja večine članov, te ugotovitve pomenijo, da mora biti večina članov skupine, ko gre za pomemben del njene socialne resničnosti, dovolj usklajena ali enotna in da mora biti ta enotnost tudi ustrezno zavarovana.

Če v skupini pride do razhajanja glede neke norme (presojanja neke informacije, prepričanja), ki je pomembna za njeno življenje, večina v skupini že zaradi motivacijske

<sup>91</sup> @e Sherif je opozarjal, da so norme v bistvu predstave, ki določajo skrajne meje primerne vedenja, ne pa natančnih oblik. Vsak ima torej relativno svobodo pri upoštevanju neke norme, saj ne sme prestopiti določene kritične točke. Okolje se namreč šele v tem primeru odzove z odklanjanjem.

osnove socialne resničnosti (strukturiranja okolja) ne more ostati ravnodušna. V vsakem takem primeru na drugačnega posameznika zanesljivo pritiska. Njegova funkcija pa ni izživljanje nad drugačnim posameznikom, pač pa zaščita ogrožene socialne resničnosti. Skupina se torej ne odzove zaradi devianta, pač pa zaradi sebe!<sup>92</sup>

Odziv skupine na odklone, ki ogrožajo njeno socialno resničnost (norme), je razumljiv. Toda le s tem procesom verjetno ni mogoče pojasniti vzdrževanja socialne resničnosti. Skupina mora poleg preganjanja odklonov na neki način tudi potrjevati (nagrajevati) skladnost ravnanja z elementi socialne resničnosti. Preprosto ni mogoče, da bi se posameznik normativnega reda držal le zaradi strahu pred posledicami drugačnega ravnanja, kot ga pričakuje socialni prostor. To bi pomenilo, da se norme vzdržujejo le s prisilo, kar po definiciji ni mogoče. Pričakovana skladnost mora konformnemu posamezniku sama po sebi prinašati določene ugodnosti. Normativno vplivanje, če ga razumemo kot konflikt med posameznikom in skupino, potemtakem ustreza le odzivanju skupine na vedenjske odklone. Če je njegova osnova skupinska norma, ki obstaja le ob zadostnem soglasju, potem ta oblika vplivanja po definicijah pomeni vedno pritisk večine na posameznika. S tem pa je omejena le na odnos skupine do posameznega lastnega člana, ki je iz nekega razloga toliko drugačen, da s tem ogroža konstrukt socialne resničnosti, ali pa gre za člana kakšne druge skupine z drugačno socialno resničnostjo. V obeh primerih je normativno vplivanje mogoče sprejeti tako, kot je običajno opisano v literaturi. V obeh primerih je posameznik v resnici, na normativni osnovi, postavljen pred dejstvo: "Ali se boš prilagodil našim pričakovanjem ali pa te bomo izločili!"

Normativnega vplivanja, če pomeni konflikt med skupino in posameznikom, torej ne more biti v tisti večini članov, ki zagotavlja soglasje, potrebno za obstoj socialne resničnosti. Konstrukta socialne resničnosti potemtakem le s tem procesom ni mogoče vzdrževati, saj bi to pomenilo, da se člani skupine držijo norm le zaradi strahu pred kaznijo. To pa ne more biti res, saj smo že ugotovili, da pri prisili ni mogoče govoriti o normi. Če je v ozadju posameznikova potreba po strukturiranem okolju, ki se po Piagetu lahko zadovolji le v skupini, potem je posameznik normam pripravljen slediti sam od sebe. Norme se torej v skupini ne morejo vzdrževati (zgolj) z normativnim vplivanjem, pač pa očitno prej z informacijskim. Ker avtorji vzdrževanje norm praviloma povezujejo s konformiranjem, bi informacijsko vplivanje moralo biti vsaj zelo blizu, če že ne enako procesu konformiranja. Toda take trditve v literaturi ne najdemo. Kako se norme torej vzdržujejo? To nas pripelje do vprašanja o konformiranju.

<sup>92</sup> To je po Moscoviciju (1981) tudi osnova za vplivanje manjšin.

## 8. KONFORMIRANJE

### UVOD

#### *Prve teorije konformnosti*

Turner Festingerjevi teoriji "medsebojnega vzpodbujanja k uniformnosti v neformalni socialni komunikaciji" (1950) in "procesov socialnega primerjanja" (1954) ter Deutschev in Gerardov model delitve socialnega vplivanja na normativno in informacijsko (1955), razume kot tri izjemno vplivne teorije o socialni konformnosti, ki so bile objavljene v 50. letih (Turner, 1991, 18). Vse tri so tako uglašene, da "v skupinah obstaja pritisk k uniformnosti, kar ima za posledico, da člani oblikujejo socialne norme. Splošno sprejete norme pa nato vplivajo na njihovo percepcijo in vedenje" (prav tam).

O konformnosti neposredno govorita le Deutsch in Gerard, ki menita, da tako normativno kot informacijsko vplivanje vodita h konformnosti. Sklepamo lahko, da to pomeni enotnost skupine glede nekega mnenja ali prepričanja, ki jo skupina pri normativnem vplivanju doseže s pritiskom, medtem ko pri informacijskem vplivanju nastane s prepričljivostjo informacije same po sebi. Domnevamo lahko, da je večina v skupini tudi pri normativnem pritisku pri sebi prepričana o veljavnosti prevladujočega mnenja (npr. Sherif, 1967, 257) in da le deviantni posameznik pritisku popusti samo na videz.

Festinger leta 1950 pravzaprav ne govori o konformnosti, pač pa o uniformnosti skupine. Po pomenu bi morale iti za isti pojav, čeprav je res, da nekateri avtorji oznaki popolnoma jasno ločijo. Tako npr. Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) ter Rot (1983 b) zagovarjajo mnenje, da vsaka izenačenost (uniformnost) članov skupine še ne pomeni tudi njihove konformnosti. Izenačenost je namreč lahko tudi posledica enakih individualnih spoznanj (racionalna osnova) ali pa splošno upoštevanje v družbi uveljavljenih vzorcev vedenja (konvencionalnost). Tu se je potrebno spomniti, da naštetih avtorji ločijo socialne in skupinske norme. Konvencionalnost tako pomeni skladnost skupinskih članov z normami širšega socialnega okolja, medtem ko je konformiranje po njihovem mnenju očitno omejeno le na odnos do skupinskih norm.

#### *Učinkovita skupina mora biti enotna*

Ob nastanku omenjenih teorij je prevladovalo prepričanje, da mora biti učinkovita skupina enotna iz dveh razlogov: zaradi gibanja proti cilju in zaradi vzdrževanja socialne resničnosti. Tako ali zelo podobno izhodišče najdemo že pri Lewinu, pozneje pa, kot smo že navedli, tudi pri Festingerju, Schachterju, Kelleyju, Deutschu in Gerardu, Cartwrightu in Zanderju, Montmollinovi in še drugih. To prepričanje tudi danes ni videti prav nič problematično. Med drugim ga sprejemajo tudi Moscovici in Faucheux (1972) ter Turner (1991).

#### *Vsi se sklicujejo na Aschev poskus*

Razumevanje konformnosti je ne glede na splošno strinjanje z nujnostjo skupinske enotnosti ali usklajenosti članov zelo različno, tako da tudi ta izraz deli usodo s socialno motivacijo in normami. Kljub različnemu razumevanju konformnosti in konformiranja pa pri obravnavanju tega področja več ali manj vsi avtorji vendarle izhajajo iz Aschevih poskusov presojanja dolžin črt, katerega izsledki so bili znani na začetku petdesetih let. Verjetno ni učenika socialne psihologije, ki se pri obravnavanju konformnosti tudi danes ne bi skliceval na ta poskus. Zato se zdi potrebno o njem napisati kaj več.

### ASCHEV POSKUS S ČRTAMI (1952)

#### *Prednik Aschevega poskusa je ukvarjanje s hipnozo in sugestibilnostjo*

Asch pravi, da se je preučevanje posameznikovega podrejanja skupini začelo z zanimanjem za hipnozo (Asch, 1955, 13). Z njo so si razlagali mnoge socialne pojave, predvsem vedenje množice in človekov odnos do vodje. Tudi prve raziskave na področju socialne psihologije so šle v to smer. Mnoge avtorje je zanimalo, kakšna je človekova sugestibilnost. Ugotavljali so, da so poskusne osebe (večinoma

seveda študentje) pod vplivom različnih avtoritet ali večine zelo hitro spreminjale svoja mnenja. Kot ugotavlja Asch, se raziskovalci tedanjega časa ugotovili, da se ljudje nekritično podrejamo zunanjim manipulacijam (sugestiji ali prestižu), tako da nam je mogoče prodati kakršnokoli idejo (prav tam, str. 14). Socialnim razmeram je bila pripisana izjemno velika moč in posameznik se je zdel prav suženjsko odvisen od sil v skupini (Asch, 1952, 451). Toda pri tem pravi Asch, so bile prezrte ali celo zanikane človekove sposobnosti neodvisnega vedenja, s katerimi se lahko v določenih razmerah dvigne nad skupinske predsodke in strasti (prav tam).

*Socialno vplivanje brez neodvisnih posameznikov je lahko nevarno*

Učinek socialnega vplivanja je po Aschu sicer lahko blag in neboleč, toda zavedati se je treba, da je lahko tudi nevaren, saj lahko pomeni

“pritisk na posameznika, da se vede v nasprotju s svojimi prepričanji in vrednotami. V tem pomenu lahko socialno okolje sprosti izredno močne sile. Lahko pa to istočasno sproži tudi nič manjšo moč posameznikov, s katero se tovrstni prisili uprejo” (Asch, 1952, 450 in 451).

Osnova, na kateri se dogaja vse to, je po Aschu dejstvo, da ljudje v družbi postanemo medsebojno odvisni, ko gre za razumevanje, občutenje in doživljanje resničnosti, zaradi česar je oblikovanje socialnega soglasja nepogrešljiv pogoj za družbeno življenje (Asch, 1955, 21). Da pa bi soglasje lahko bilo učinkovito, mora vsak posameznik prispevati svoj delež, svoje izkušnje in poglede. Če se vsak le podredi, nastane situacija, ki jo poznamo iz Andersenove pravljice o cesarjevih novih oblačilih. Do neustreznega soglasja s kimanjem in molčanjem je prišlo zato, ker posamezniki niso opravili svoje individualne naloge. To seveda ne pomeni, da bi moral človek vedno govoriti le to, kar sam vidi, sliši in razume. Lahko se zgodi, da je zunanji pritisk včasih tako močan, da je za posameznika resnično najbolje, da ostane tiho in svoje mnenje zadrži zase (prav tam, str. 450).

*Za socialno soglasje je dobro, če posamezniki ohranijo svojo neodvisnost presojanja; popuščanje je antisocialno*

Posebej zanimivo je Aschevo razumevanje socialnega soglasja, ki ga verjetno lahko razumemo kot socialno resničnost, saj mu pomeni veljavno razumevanje in občutenje v določenem socialnem sistemu, pri čemer omenja prepričanja, vrednote, občutenja in doživljanje resničnosti. Toda to soglasje velja le, če vsak posameznik pošteno poroča o svojih občutenjih (videnju, mnenju, razumevanju).

“Kot smo videli, socialni obstoj zahteva soglasje; toda to mora biti veljavno, ne pa nekaj praznega in nezanesljivega. Soglasje izgubi svoj pomen, če začnejo posamezniki kot ogledala le odsevat drug drugega. Prav zato, ker živimo v okolju, ki je v najpomembnejši meri določeno s psihološkimi procesi drugih ljudi, so pristni individualni prispevki tako nepogrešljivi. Da bi imelo zanašanje na splošno sprejeto razumevanje lahko kakšen smisel, mora temeljiti na lastnem razumevanju. Potreba po socialnem soglasju zahteva, da so ga posamezniki sposobni zavrniti, če po njihovem mnenju ni ustrezno (veljavno). Če ne razmišljajo in presojojajo na sebi lasten način, če do stvari in oseb ne zavzamejo neodvisnega odnosa, če se odpovedo svoji iniciativi in jo prepuštujejo drugim ... s tem dovolijo, da se vanj vnese popolna samoljubnost. S socialnega vidika je neodvisnost produktivna, saj je edino sredstvo za odpravljanje zmot in usmerjanje socialnih procesov v potrebno smer. Na drugi strani pa je popuščanje (yielding) antisocialno, ker vnaša zmote in zmedo. Golo pristajanje na nekaj ni dovolj; povzroči lahko spektakularno korakanje milijonov pod zastavo grozljivega 'Weltanschauunga'. Enotna akcija, ki temelji na prostovoljni ali neprostovoljni potlačitvi individualne izkušnje, je zločest sociološki proces” (prav tam, str. 495).

*Neodvisnost in popuščanje sta verjetno odvisna tudi od osebnosti*

Neodvisnost in popuščanje (yielding) imata poleg socialne tudi zelo pomembno individualno razsežnost.

“Biti neodvisen pomeni ostati zvest svoji pristi izkušnji; popuščati pa pomeni zanikati dokaze in potlačiti dejstva, ki jih posredujejo lastna čutila in si dovoliti dvom o lastni izkušnji” (prav tam, str. 497).

Asch domneva, da sta oba načina posameznikovega odzivanja najverjetneje povezana z določenimi trajnejšimi osebnostnimi značilnostmi, pri čemer bi bilo mogoče domnevati, da je samostojnost povezana z dovolj močnim samozaupanjem in s sposobnostjo sprejemanja kritike brez občutka zavrnitve. Popuščanje pa naj bi pomenilo pomanjkanje takega zaupanja. Tak človek se počuti varnega le, ko je skrit v anonimnosti skupine (prav tam, str. 498). Ker te razlike niso konstitucionalnega izvora, bi bilo potrebno, kot pravi Asch, ugotoviti, kakšni socialni odnosi podpirajo osebno avtonomnost in kateri je ne (prav tam, str. 499).

*Posameznik je sposoben samostojnega objektivnega presojanja*

Ascha očitno zanima predvsem posameznikova sposobnost neodvisnega delovanja, kar pa ne pomeni, da je zanj popuščanje zgolj slabo, neprimerno ali odvečno. Obe težnji, ki si na neki način nasprotujeta, predstavljata osnovna vzgiba človekovega življenja v družbi. Človek obenem išče zaupanje (torej tudi prilagajanje, popuščanje) in teži za neodvisnostjo (prav tam, str. 499). Asch ta problem rešuje tako, da na eni strani sprejema nujnost socialnega soglasja, ki sam po sebi pomeni prilagajanje, na drugi pa od posameznika zahteva, da ima do njega trajno in dejavno kritičen odnos. Samo na ta način doseženo soglasje je po Aschu lahko učinkovito. Kriterij kritičnosti naj bi bil potemtakem v posameznikovih perceptivnih sposobnostih in v njegovih osebnih izkušnjah. Asch se s poskusom s črtami seveda omejuje zgolj na določen tip dražljajev iz fizične resničnosti, čeprav ima problem, ki se ga je s poskusom lotil, veliko širše razsežnosti. Hotel je vsaj nekoliko osvetliti odnos med posameznikom in socialnim okoljem. Predvsem ga je zanimalo, v kakšni meri in pod kakšnimi pogoji posameznik popušča svojemu socialnemu okolju, čeprav se z njim ne strinja, in kdaj je njegovo vedenje neodvisno.<sup>93</sup>

*Večina se moti; kaj bo naredil posameznik, ki ima prav*

Navedena Ascheva izhodišča so zelo pomembna za presojanje pomena poskusa s črtami. Iz njih je namreč razvidno, da je poskus avtorju predstavljal le začetek ukvarjanja s precej bolj zapletenim odnosom med posameznikom in družbo. S poskusom, ki ga bomo opisali, pa je poskušal zvedeti nekaj o tem, pod kakšnimi pogoji se posameznik podredi<sup>94</sup> in kdaj ostane neodvisen, ko gre za pritisk skupine, ki ni skladen z dejstvi (prav tam, str. 451, poudarek je v izvorniku). Eksperimentalni vzorec je značilen za Aschevo teoretično izhodišče in njegovo razumevanje vloge neodvisnega posameznika za obstoj učinkovitega socialnega soglasja: večina je tista, ki se moti, in vprašanje je, kaj bo naredil posameznik, čigar percepcija je objektivno pravilna.

*Aschev poskus je bil le prvi korak*

Poskus naj bi bil prvi korak v preučevanje omenjenih problemov in Asch se je pri njem usmeril seveda zgolj na preučevanje nekaterih situacijskih dejavnikov, ki lahko vplivajo na tako ali drugačno posameznikovo ravnanje. Zato tudi pogosto ponavlja, da imajo izsledki poskusa le omejeno vrednost in da jih ni mogoče preprosto posplošiti, ker vpliva vseh možnih in pomembnih dejavnikov pač ni bilo mogoče preveriti.

*Asch ne uporablja izraza konformiranje*

<sup>93</sup> Pri tem poskusu gre za isto težavo, kakršno smo omenili pri obravnavanju dinamične podobe norm. Sherif (1967), Jacobs, Campbell (1961) in Weick, Gilfillan (1971) so kot primer za normo makrosocialne ravni prav tako vzeli presojo fizičnega dražljaja oz. način reševanja neke konkretne naloge. V vseh primerih lahko dvomimo, da eksperimentalni vzorci ustrezajo lastnostim pojavov na makrosocialni ravni.

<sup>94</sup> Asch uporablja izraze kot npr. 'to yield' ali pa 'to submit to social pressure'.

Aschev poskus s črtami je v literaturi skoraj brez izjeme označen kot začetni in osnovni poskus na področju konformiranja. S tem v zvezi je zanimivo ugotoviti, da sam tega izraza skorajda ni uporabljal, kar velja tudi za pojem norma (govoril je le o pravilih). Posamezne odgovore poskusnih oseb je označeval kot pravilne ali neodvisne ("correct", "independent responses", npr. str. 457), kot napake ("errors", npr. str. 458) ali kot zmote zaradi vpliva večine ("erroneous announcements contaminated", npr. str. 457). Poskusne osebe so bile neodvisne ali podrejene (npr. "independence and submission", str. 465) ali pa so na različne načine popuščale večini (npr. "forms of yielding", str. 469).<sup>95</sup>

Asch v knjigi iz leta 1952 konformnost kot tehnični pojem uporabi le enkrat, in sicer v naslovu poglavja: "Independence, conformity, and consensus" (prav tam, str. 483), vendar pa nato uporablja izraz "yield" za eno vrsto odgovorov in "independence" za drugo.<sup>96</sup> Termina konformiranje tudi ni na seznamu pojmov na koncu knjige.

Pač pa se konformnost pojavi v članku iz leta 1955. Asch v njem pri opisovanju poskusa sicer še vedno uporablja izraz "to yield", proti koncu pa zapiše tudi tole:

"Oblikovanje socialnega soglasja je nepogrešljiv pogoj za družbeno življenje. Da bi pa lahko bilo učinkovito, mora vsak posameznik prispevati svoj delež: svoje izkušnje in poglede. Če v soglasju začne prevladovati konformnost, postanejo socialni procesi nezdravi; posameznik se odpove silam, od katerih je odvisno njegovo delovanje (občutenje in mišljenje). Moralo bi nas skrbeti, da je v naši družbi postala nagnjenost h konformnosti tako močna, da so razumni in dobronamerni mladi ljudje pripravljene belo imenovati črno. Lahko se vprašamo, kakšna je pravzaprav naša vzgoja in katere vrednote vodijo to družbo?" (Asch, 1955, 21).

*Konformnost je tudi na osnovi Aschevega dela dobila slabšalni pomen*

Zgornji navedek je le primer za to, kako je Asch razmišljal in kaj ga je vodilo pri organizaciji slavnega poskusa. Kaže pa tudi na duh časa, v katerem je bil poskus opravljen in obenem jasno izraža prvotni pomen pojma konformnost. Iz njega in predhodnih navedb izhaja, da konformnost tu pomeni nekritično prilagoditev posameznika skupinski sodbi ali mnenju. Očitno morata biti izpolnjena dva pogoja: 1) gre za prilagoditev skupini in 2) posameznik se jasno zaveda svoje, drugačne sodbe. Konformiranje torej pomeni, da se posameznik formalno strinja z večino kljub temu, četudi situacijo sam pri sebi ocenjuje drugače. To se v grobem ujema s splošnim razumevanjem normativnega vplivanja po Deutschu in Gerardu<sup>97</sup>.

Pomen konformiranja je izrazilo negativen, saj Asch tako vedenje, ki ga leta 1952 imenuje še popuščanje (yielding), označuje kot antisocialno (Asch, 1952, 495). Z njim je namreč ogrožena učinkovitost družbenega soglasja. Asch izhaja iz prepričanja, da je za dobro delovanje družbe nujno potrebna neodvisnost pomembnega dela ljudi,<sup>98</sup> za kar je odgovoren vsak posameznik posebej. Kaj tako prepričanje pomeni, pa ni popolnoma jasno. Iz doslej povedanega izhaja, da posameznikove neodvisnosti, ki jo zahteva Asch, ne smemo razumeti v tem pomenu, da mora vsak posameznik vztrajati pri svojem mnenju ali sodbi, kadar je ta drugačna od večinske. Ker skupina brez potrebnega soglasja ne more delovati, se morajo posamezna različna mnenja vedno uskladiti. Neodvisnost torej ni individualizem v tem pomenu, da ima vsak pravico videti in presojeti stvari po svoje! Gre le za to, da je posameznik dolžan obvestiti skupnost, da on vidi ali presoja drugače. Na tej osnovi se nato (ponovno) oblikuje novo, drugačno soglasje. Toda isto Aschevo izhodiščno prepričanje bi lahko razumeli tudi tako, da je posameznik sam zase zmožen "objektivno pravilne" presoje različnih dražljajev iz okolja. Le v tem primeru je za skupnost tako zelo pomembno, da to tudi sporoči. Če se namreč moti, je

<sup>95</sup> Asch v povzetku na strani 473 npr. zapiše: "some remained independent in their judgements despite the pressure of the majority; others abandoned their personal viewpoint for that of the group".

<sup>96</sup> Beseda konformiranje se v tem poglavju sicer enkrat le pojavi, vendar ne kot tehnični pojem, pač pa v običajni glagolski obliki: "the individuals might have sought agreement for no other reason than to conform" (Asch, 1952, 487).

<sup>97</sup> Kot smo že omenili, sta ta dva avtorja v istem času konformiranje povezovala prav tako z informacijskim vplivanjem.

<sup>98</sup> Domnevamo lahko, da gre za večino.

verjetno bolje, da molči. To bi lahko bilo navzkriž s Festingerjevim konceptom socialne resničnosti, po katerem je določena informacija veljavna (točna, resnična), če jo kot tako sprejema večina, kar samo po sebi pomeni, da posameznik v takih primerih v resnici sploh ne ve, kaj je objektivno res in kaj ne. Nasprotja ne bi bilo le, če bi fizično in socialno resničnost lahko jasno ločili in se omejili zgolj na prvo. Toda Asch je menil, da teh resničnosti ni mogoče ločiti (Asch, 1952, 178). V tem primeru je posameznikovo sporočanje svojega videnja stvari vedno izpostavljanje in torej tveganje, saj bo skupina šele naknadno ugotovila, ali je njegov pogled pravi ali ne.

#### *Eksperimentalni postopek*

V prvem Aschevem poskusu s črtami (Asch, 1952) je v vlogi pravih poskusnih oseb sodelovalo 31 študentov. Poskus je potekal po skupinah, ki so imele od sedem do devet članov, med katerimi je bila vedno le po ena prava poskusna oseba. Vse druge osebe so sodelovale v dogovoru z vodjem poskusa, česar pa prave poskusne osebe seveda niso vedele. Prepričane so bile, da je njihova vloga enaka. Vsaka skupina se je zbrala v razredu, kjer je vodja povedal, da bo njihova naloga presojati razlike v dolžinah črt in da gre za nalogo s področja percepcije. Nato jim je pokazal dva kartona z navpičnimi črtami. Na levem je bila ena sama, ki je predstavljala standard, na desnem kartonu pa so bile tri črte različnih dolžin, označene z 1, 2 in 3, med katerimi je bila samo ena enaka standardu na levi. Naloga je zahtevala, da med tremi črtami na desni izberejo tisto, ki je enaka standardu, in glasno sporočijo svoje mnenje. Skupini je bilo povedano tudi, da bo takih nalog 12 in da bodo odgovarjale vedno v enakem vrstnem redu, in sicer od desne proti levi. Skupina se je nato usedla in to tako, da se je prava poskusna oseba znašla na koncu vrste. Njeno mesto očitno ni bilo točno določeno. Asch piše, da je običajno sedela na predzadnjem sedežu (prav tam, str. 455).

Kartona s črtami sta bila oddaljena od skupine dober meter in sta bila po vsakem poskusu zamenjana. Razlike med standardi in črtami na desni so se spreminjale (tabela 4). Navidezne poskusne osebe so odgovarjale skladno z navodili, ki so jih dobile od vodje poskusa. V prvih dveh primerih so odgovorile točno, da bi ustvarile vtis normalnosti. Napačne odgovore pa so dale sedemkrat (predloge 3, 4, 6, 7, 9, 10 in 12). Navidezne poskusne osebe so imele navodilo, da so do prave prijazne, vendar odločne. Izbor pravih poskusnih oseb z metodološkega vidika ni bil neoporečen. Dobili so jih tako, da so navidezne poskusne osebe pripeljale svoje znance in ti so pogosto postali navidezne poskusne osebe (prav tam, str. 454), potem ko so opravili svojo nalogo. Po poskusu je v vsaki skupini bilo približno pet minut skupnega neformalnega pogovora, ki so ga začeli z vprašanjem, če ima kdo kakšno pripombo. Na to se je običajno odzvala prava poskusna oseba, čeprav vprašanje ni bilo naslovljeno neposredno nanjo. V pogovoru so z vprašanji lahko sodelovale tudi navidezne poskusne osebe, ne da bi pravi pri tem razkrili ozadje poskusa. Vodja je spraševal poskusno osebo, čigave ocene so bile po njenem mnenju pravilne, koliko je zaupala svojim, zakaj naj bi se motila vsa skupina, ne pa ona, ipd. Temu je sledil še pogovor med vodjem in pravo poskusno osebo z istimi vprašanji, na koncu katerega je bil pojasnjen resnični potek poskusa. Večina pravih poskusnih oseb je ob tem povedala, da je bila to zanje zelo dragocena izkušnja in da so veseli, da so sodelovali v tako presenetljivi socialni situaciji.

Poskus je bil pripravljen torej tako,

- da je poskusna oseba svoje okolje percipirala kot normalno (obkrožena s sebi enakimi ljudmi),
- da je bila naloga perceptualno lahka in popolnoma prepričljiva,
- da okoliščine niso dovoljevale umika (dobra svetloba, javno odgovarjanje),
- da je bilo razhajanje med skupino (enotna večina) in enim posameznikom (manjšina) poudarjeno (konflikt je na psihološkem polju in ga ni mogoče pojasnjevati z različnimi zunanjimi okoliščinami),
- da se je posameznik znašel med dvema nasprotujočima si silama: med lastno percepcijo in odgovorom enotne večine, in
- da je bil prisiljen k odločitvi (prav tam, str. 456–460).

V kontrolni skupini je bilo 25 poskusnih oseb, ki so odgovarjale individualno v pisni obliki.

#### *Izsledki.*

				Število napak	
Vrstni red presojanj	Dolžina standarda	Dolžina standarda, ki ga je izbrala	Razlika med standardom in	En sam proti	Kontrolna

	(v cm)	večina - (v cm)	odgovorom večine (v cm)	enotni večini	skupina
1*	19.05	19.05	0		
2*	12.70	12.70	0		
3	20.32	17.78	2.54	9	1
4	8.89	9.53	0.64	16	10
5*	22.86	22.86	0		
6	16.51	19.05	2.54	9	1
7	13.97	11.43	2.54	13	1
8*	4.45	4.45	0		
9	6.35	8.57	2.22	3	0
10	21.59	26.67	5.08	12	0
11*	2.54	2.54	0		
12	11.43	13.97	2.54	10	0

TABELA 4: dolžine standardov, razlike med standardi in odgovori večine ter število napak v eksperimentalnih skupinah in kontrolni za posamezna presojanja. Pri presojanjih, ki so označena z zvezdico, je enotna večina odgovarjala pravilno.

	N	Število poskusov	Pravilni odgovori		Popuščanje večini	
			f	%	f	%
En sam proti enotni večini	31	217	145	66.8	72	33.2
Kontrolna skupina	25	175	162	92.6	13	7.4

TABELA 5: primerjava eksperimentalnih in kontrolnih skupin.

Morda se 7.4 odstotkov napačnih odgovorov kontrolne skupine zdi veliko, vendar je potrebno upoštevati, da jih je toliko zaradi četrte presoje, pri kateri je bila razlika med standardom in izbranim odgovorom komaj dobrega pol centimetra. Ta presoja pravzaprav ne spada v poskus, saj pri njej ni mogoče govoriti o popolnoma jasni percepciji. Od 25 oseb, ki so sestavljale kontrolno skupino, se jih je pri tej presoji zmotilo kar 10, kar je že blizu polovici. Če tega presojanja ne upoštevamo, dobimo pri pravih poskusnih osebah okroglo 30 odstotkov napačnih odgovorov, pri kontrolni skupini pa le še dva.

**Pripombe dodal [d1]:** Tretjina vseh odgovorov je bila napačnih. Četrtnina poskusnih oseb je bila popolnoma neodvisna (niso nikoli sledili napačnim odgovorom enotne večine) in ena tretjina poskusnih oseb je več kot v polovici primeriv sledila napačnim odgovorom enotne večine (Asch: Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. V: Maccoby, Newcombe, Hartley (eds.) (1958): Redings in Social Psychology. Third ed.London: Methuen)

Število napak	Kontrolna skupina	Eksperimentalne skupine
0	14	6
1	9	7
2	2	6
3	0	4
4	0	4
5	0	1
6	0	1
7	0	2
N	25	31
Arit. sredina	0.5	2.3

TABELA 6: distribucija napak v kontrolni in eksperimentalnih skupinah.

#### Različice osnovnega poskusa

##### Povečanje razlike med standardom in predlogo

Asch je po osnovnem poskusu napravil kmalu še nekaj ponovitev, katerih namen je bil dodatno preveriti vpliv nekaterih spremenljivk. Tako so npr. povečali razlike med črto, ki je predstavljala

standard, in predlogami, med katerimi je bilo potrebno izbrati črto, ki je bila standardu enaka. Na ta način so situacijo naredili perceptualno še bolj jasno. Tu je bilo izvedenih le 10 poskusov, pri katerih je enotna večina odgovorila napačno petkrat. Poskusnih oseb je bilo le 13, med njimi 9 žensk. Vpliv enotne večine je bil v tem primeru le nekoliko manjši: pri izvornem poskusu je bilo napačnih odgovorov 33.2 odstotka, tu pa 27.7 odstotkov.

#### *Šibka večina*

Večina je bila v tem primeru zmanjšana na vsega eno osebo, ki je pravilno in odločno odgovarjala kot prva pred resnično poskusno osebo. Tu je bilo le 10 poskusnih oseb in vse so bile študentke. V tem primeru ni bilo učinka, saj so med sedemdesetimi poskusi dobili le tri napačne odgovore. Reakcije pravih poskusnih oseb niso bile tako močne, so pa vseeno doživljale napetost in niso bile popolnoma prepričane o pravilnosti svojih odgovorov.

#### *Neenotna večina*

V tej okoliščini, ki je bila sicer enaka osnovnemu poskusu, je prava poskusna oseba dobila pomočnika. En član večine, ki je bil na tretjem mestu (skupine so imele 7 do 9 članov), je odgovarjal pravilno. Poskusnih oseb je bil 18, med njimi 10 žensk. V tem primeru so dobili le 13 odstotkov napačnih odgovorov in nobena poskusna oseba jih ni dala več kot tri. V tej okoliščini je zanimivo, da so nekatere poskusne osebe takoj prepoznale svojega "partnerja" in ga iskale z očmi, medtem ko je situacija nekatere tako obremenila, da je sploh niso opazile.

#### *Obrnjena situacija*

V tej okoliščini je bil odnos med večino in manjšino zamenjan: prave poskusne osebe so predstavljale večino. Najprej je bila med 16 pravimi poskusnimi osebami le ena, ki je odgovarjala napačno, in sicer na 7. mestu. Učinka v tem primeru ni bilo, pač pa se je dogajalo, da so se posameznikom z napačnimi odgovori smejali. V drugem primeru sta se v poskusu srečali dve podskupini: 9 jih je po navodilih odgovarjalo napačno, 11 pa je bilo pravih poskusnih oseb. Učinka tudi tukaj ni bilo, ni pa bilo tudi posmehovanja kot v prejšnjem primeru, ko je napačno odgovarjal le eden.

#### *Vpliv starosti*

Poskus je bil izveden tudi na otrocih različnih starosti: 7 do 10 let in 10 do 13 let. Otroci so na splošno dali manj neodvisnih odgovorov kot študentje, vendar pa jim situacija ni povzročila toliko težav kot njihovim starejšim vrstnikom.

#### *Nekatere splošne ugotovitve*

Asch opozarja, da je dejansko v vseh primerih, ne glede na to, ali je prišlo do popuščanja ali ne, enotna večina povzročila kognitivno zmedenost (cognitive confusion) poskusnih oseb (Asch, 1952, 469). Nobena ni ostala do napačnih odgovorov skupine ravnodušna (prav tam, str. 461). Asch opozarja, da so ti izsledki le prvi korak k eksperimentalnemu razreševanju problema (prav tam, str. 474) in jih ni mogoče preprosto posplošiti. Meni, da so bili opaženi odzivi lahko le posledica trenutnih okoliščin in da bi se ista oseba morda v drugačnih okoliščinah ali v enakih nekoliko pozneje vedla drugače (prav tam, str. 497). Pač pa misli, da so načini odgovarjanja pokazali, da utegnejo biti za različnim odzivanjem določene tipične osebnostne lastnosti, zaradi katerih ljudje različno hitro popuščamo ali ohranjamo neodvisnost (prav tam, str. 498). V vsakem primeru pa naj bi ti izsledki po njegovem mnenju pokazali človekovo odzivanje, ki ga pod običajnimi, manj skrajnimi pogoji ne opažamo (prav tam, str. 492).

Asch z izsledki poskusa očitno ni bil nabolj zadovoljen, kajti članek iz leta 1955 končuje takole:

“Vsakega, ki bi iz tega poročila potegnil preveč pesimistične sklepe, bi bilo dobro opozoriti, da sposobnosti za neodvisno vedenje le ne bi kazalo podcenjevati. Nekaj tolažbe nam daje opažanje, da so vsi sodelujoči v tem eksperimentalnem izzivu skoraj

brez izjeme soglašali, da je neodvisnost vrednejša od konformnosti" (Asch, 1955, 21 in 22).<sup>99</sup>

#### KLASIČNO RAZUMEVANJE KONFORMNOSTI

##### **Krech, Crutchfield, Ballachey (1972).**<sup>100</sup>

Krech, Crutchfield, Ballachey (1972) ločijo konformnost od podobnih pojavov, kot sta uniformnost in konvencionalnost. Prva temelji na racionalno utemeljenih spoznanjih, ki jih posameznik ne sprejme zaradi zunanega pritiska. Avtorji kot primer navajajo splošno sprejeto dejstvo, da je zemlja okrogla. Konvencionalnost pa predstavlja splošno uveljavljene načine reševanja posameznih problemov, npr. nošenje hlač (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972, 513). Če torej človek verjame, da je zemlja okrogla in nosi hlače, s tem še ni konformist. Po mnenju avtorjev konvencionalnost in uniformnost delno izhajata iz konformizma.

Razumevanje konformnosti je po teh treh avtorjih vezano predvsem na vloge, ki jih imamo posamezniki v socialnem življenju. @e zaradi njih se znajdemo v različnih konfliktnih situacijah. Do teh pa lahko pride tudi zato, ker se določena pričakovanja okolja ne ujemajo z lastnostmi tistega, na katerega so usmerjena. Na kakšen način se bo posameznik v takem primeru odzval (s konformiranjem ali z neodvisnim vedenjem), je odvisno tako od situacije kot od njegovih lastnosti (prav tam, str. 512). V nasprotju z uniformnostjo in konvencionalnostjo je "bistvo konformnosti popuščanje pritisku skupine. Konformnega vedenja ni brez konflikta" (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972, 514). Čeprav to včasih ni očitno, gre pri konformiranju v vsakem primeru za skupinski pritisk na posameznika. Ta lahko odgovori drugače kot zahteva skupina in ohrani neodvisnost ali pa se z njo strinja, s čimer postane konformist (prav tam). Avtorji nato ločijo praktični in resnični konformizem. Razlika je v tem, da je prilagoditev v prvem primeru zgolj navidezna, v drugem pa resnična: posameznik v resnici spremeni svoje mnenje in prevzame skupinskega. Pa tudi nekonformnost ima lahko dva obraza. Vedenje je namreč lahko v resnici neodvisno ali pa le antikonformno. Zadnje, ki pomeni prav nasprotno vedenje od pričakovanega, seveda ne pomeni resnične neodvisnosti, saj je pravi izvor vedenja še vedno skupinska norma: "To je takrat, kadar se oseba dejavno upre skupini, ker je do nje razpoložena sovražno" (prav tam, str. 515). Konformnost, neodvisnost in antikonformnost torej niso točke na kontinuumu, pač pa vrhovi trikotnika. Avtorji tudi menijo, da je konformnost "situacijska lastnost". To pomeni, da je določena stopnja konformizma za vsakega posameznika edino možno razumno vedenje, tako da je vsak človek do določene mere konformist (prav tam).

##### **Muzafer Sherif (1967).**<sup>101</sup>

Zelo zanimiva je Sherifova delitev popuščanja (compliance) in konformiranja. "Popuščanje (compliance) pomeni golo podrejanje zahtevam, pritiskom ali sugestijam drugih posameznikov v neki konkretni situaciji" (Sherif, 1967, 258). V nasprotju s tem pa

"konformiranje, če smo natančni, pomeni vedenje, usklajeno s standardi (normami), ki so se izoblikovali v predhodnih stikih. Obseg, v katerem skupinske norme obvezujejo posameznika, lahko določimo z opazovanjem, kadar ta ni v stiku z drugimi člani" (prav tam, poudarek v izvorniku).

<sup>99</sup> Kaže, da je bilo na področju socialne psihologije v tem času kar precej idealizma. Asch je očitno videl rešitev za zmanjševanje nevarne konformnosti v boljši vzgoji. Podobno mnenje so imeli konec štiridesetih let Lewinovi učenci na področju skupinske dinamike. Bili so prepričani, da bi bilo mogoče s skupinskim delom (T skupine) ljudi naučiti demokratičnega vedenja in tako preprečiti pojave novih totalitarizmov (Bradford, Gibb, Benne, 1972). Omenimo pa lahko tudi Sherifa, ki je mislil, da bodo znanstvena spoznanja sčasoma odpravila tiste "koncepte", ki nimajo znanstvene veljavnosti, s čimer bi odpadlo veliko težav, ki so značilne za družbeno življenje. In tudi on, tako kot Asch, vidi rešitev v drugačnem izobraževanju, v katerem bi se predvsem morali izogibati "konceptom" brez znanstvene veljavnosti (Sherif, 1967, 329; članek je iz leta 1950).

<sup>100</sup> Izvornik z naslovom "Individual in Society" je izšel leta 1962.

<sup>101</sup> Poglavlje je iz knjige Sherif, Sherif (1965): Problems of youth: Transition to Adulthood in a changing world; Chicago, Aldine Publishing Company.

Konformiranje kot odgovor na zunanji pritisk ima tukaj potemtakem prav nasproten pomen kot pri Krechu in sod.

Sherif se pomembno razlikuje od skoraj vseh drugih avtorjev. Zanj je značilno predvsem to, da posameznikov odziv v določeni socialni situaciji dobi svoj pomen glede na normo, ki velja v njegovi referenčni skupini, ne pa glede na normo skupine, v kateri je trenutno. Če se torej znajde v skupini, v kateri velja drugačna norma, in se ji podredi, gre za popuščanje (compliance), če pa se ji upre in ravna še naprej skladno z normo svoje referenčne skupine, gre po Sherifu za konformno vedenje. Podobno razlagata Aschev poskus s črtami Moscovici in Faucheux (1972), ko pravita, da enotna večina sploh ni večina, pač pa manjšina, glede na svet, iz katerega prihaja prava poskusna oseba. Konflikt v njej nastane med odgovorom, ki ga ponuja enotna "manjšina" in odgovorom večine zunaj eksperimentalne situacije. Če prava poskusna oseba odgovarja tako, kot vidi, je v bistvu konformna s svetom, iz katerega prihaja, če pa sledi napačnim odgovorom, je to po njunem mnenju neodvisno vedenje (prav tam, str. 153).

Sherif torej pravi, da konformnost ne označuje posameznikovega odzivanja na določeno specifično situacijo, pač pa njegov odnos do norm, ki so se oblikovale že v "predhodnih stikih". Upravičeno lahko sklepamo, da so s tem mišljene predvsem norme referenčne skupine oz. da gre za skupine z dolgotrajnejšim članstvom. Posameznikova konformnost se po Sherifu torej ne kaže toliko v sami referenčni skupini, pač pa predvsem takrat, kadar je njen član v drugačnem socialnem okolju. Konformnost je torej javno izražena zvestoba referenčni skupini v normativno tujem okolju.

Zanimiva je funkcija, ki jo Sherif izpelje iz tako razumljene konformnosti.

“Članstvo v skupini s splošno sprejetimi merili primerne vedenja pomaga posamezniku, da se ne podreja (compliance) tako zlahka drugim ljudem, s katerimi se slučajno srečuje. ... Konformnost s skupinskimi standardi posameznika zaščiti, tako da je manj dovzeten za različne trenutne vplive in neposredne pritiske” (Sherif, 1967, 259).

S tem v zvezi so zanimive hipoteze o skupinah in njihovem članstvu, ki sta jih oba Sherifa oblikovala na osnovi svojega empiričnega dela tako z naravnimi kot umetnimi skupinami v laboratoriju. Navajata štiri hipoteze.

1. S stopnjevanjem stabilnosti skupinske organizacije (vloge in statusna razmerja) narašča tudi obvezanost posameznikov, da se držijo oblikovanih norm in standardov, ki so za skupino bistvenega pomena. To pa nikakor ni posledica prisile. Nasprotno, posamezniki doživljajo ustrezne norme kot svoja osebna vodila za ravnanje. Do kakšne mere člani skupine posvojijo norme in jih sprejemajo za svoje, se lahko vidi, ko zapustijo skupino, ko torej drugi člani nimajo več neposrednega vpliva na njihovo vedenje.
1. Posameznik je član mnogih skupin. Kako vplivajo nanj, je odvisno od motivacijske vrednosti vsakokratnega članstva. Bolj kot je neka skupina za posameznika torej pomembna, bolj bo njena normativna urejenost odsevala v njegovem vedenju.
1. Konformnost novih članov v skupini je odvisna od tega, v kolikšni meri še naprej obstajajo okoliščine, ki podpirajo predhodno oblikovano normo, s katero so že prišli v novo situacijo. Odmik od nje je toliko verjetnejši, kolikor večja je razlika med staro in novo normo, seveda pa vedno glede na motivacijo takega posameznika in okoliščine, v katerih se je znašel.
1. Točnost napovedovanja posameznikovega vedenja v skupini je odvisna od njegovega statusa in stopnje stabilnosti skupine (Sherif, 1967, 257).

Sherif očitno pozna tudi nasproten pomen konformnosti, vendar ga ne sprejema, in sicer z utemeljitvijo, da je pač skupina tista, ki oblikuje "svobodnega" posameznika. Ta od socialnega okolja očitno ni neodvisen. Potrebno "avtonomnost" mu zagotavlja šele normativna oprema določene skupine, ki jo zaradi njenega motivacijskega pomena internalizira do te stopnje, da postane njegova individualna oprema.<sup>102</sup> Socialni konstrukt, ki je nastal v skupini in ki je v tem pomenu skupinski izdelek, postane drugotno individualna značilnost. Posameznik po Sherifu potemtakem iz nekega razloga ni sposoben neodvisnega delovanja v socialnem okolju. Vedno je tako ali drugače bolj ali manj odvisen od skupin, na katere je vezan s svojo motivacijo. Glede na običajno razumevanje

<sup>102</sup> To je pravzaprav tudi prvoten pomen avtonomnosti, kot smo ga že opisali v poglavju o normah.

konformnosti je Sherifov pogled paradoksalen: posameznikova neodvisnost v socialnem svetu zunaj svoje referenčne skupine je zagotovljena z njegovo konformnostjo s standardi skupine, iz katere prihaja. Toda ta pogled je po Sherifu paradoksalen le, če pojme, kot so konformnost, skupinski standard in posameznikova neodvisnost, obravnavamo ne glede na posameznikovo socialno zaledje, iz katerega prihaja, in ne glede na kontekst trenutne socialne situacije, v kateri se je znašel (prav tam, str. 259 in 260).

Edwin P. **Hollander** (1971)

Po Hollanderju je konformnost nujna:

“Če konformnost razumemo kot pristajanje na socialna pričakovanja, je gotovo, da si organizirane družbe brez nje ne moremo predstavljati, ne glede na kritične trditve, da živimo v 'obdobju konformnosti', ki ogroža individualnost. Nad tem se sicer lahko zamislimo, nima pa smisla kar vnaprej obsojati vsako tako dejanje, saj bi svet, v katerem živimo, brez predvidljivih načinov vedenja postal kaotičen” (Hollander, 1971, 549).

Hollanderju se zdi problem konformiranja zelo star in ga prepoznava v večnih dilemah o človekovi določenosti oz. svobodi. Sam misli, da človek sicer je svoboden, toda le znotraj določenih in predpisanih družbenih standardov. Poleg omejitev to prinaša tudi različne ugodnosti: tu je osnova za skupinske dejavnosti, za oblikovanje psihološke identitete, socialne resničnosti in nasploh predstavlja podporo individualnosti. Torej, pravi Hollander, “ne gre za dve nasprotujoči si kategoriji; bolj verjetno izgleda, da konformnost individualnosti lahko koristi” (prav tam, str. 551). Konformiranje samo po sebi torej ni problematično, če se le ne pojavlja v pretirani obliki, kar pa Hollander imenuje “konformizem” (prav tam, str. 552).

Konformiranje za Hollanderja ni enoten pojem, pač pa socialni pojav, ki ga je mogoče definirati na različne načine (prav tam, str. 556). Zvečine lahko pomeni uniformno vedenje, ki je skladno z družbeno določenimi standardi vedenja oz. s konvencijami, ki veljajo v danem socialnem prostoru. To imenuje "soglasna konformnost" (congruence conformity) (prav tam). Gre za oblike vedenja, ob katerih se zdi, da sploh ni drugih pravih možnosti. Ponavadi gre za stvari, kakršni sta določen način govorjenja ali odnos do hrane. Posameznik s tem v zvezi ravna tako kot vsi drugi, ker je to skladno z njegovim lastnim okusom in ker se mu zdi dobro in pravilno.

Druga oblika konformnosti pa je po Hollanderju tista, s katero so se ukvarjali raziskovalci v laboratorijih in ki jo je imenoval "gibljiva konformnost" (movement conformity). Do nje pride, ko posameznik začne opuščati vedenje, o katerem sicer misli, da je pravilno, in se začne približevati socialno predpisanemu standardu. Kot primer za to obliko konformiranja navaja Aschev poskus s črtami, predvsem pa Sherifov poskus z avtokinetičnim učinkom (prav tam, str. 557).<sup>103</sup>

Tako "soglasna" kot tudi "gibljiva konformnost" po Hollanderju pomenita sprejemanje vpliva in oboje kaže na posameznikovo odvisnost (prav tam). Pri "soglasni konformnosti" je to zabrisano. Posameznik je namreč sam pri sebi prepričan, da so pravila, ki jih upošteva, v resnici dobra in jih razume kot svoja osebna prepričanja. Toda oblikoval jih je v določenem socialnem okolju in skladno s pričakovanji, ki prevladujejo v njem. Bolj pa je odvisnost očitna pri "gibljivi konformnosti". Njena intenzivnost je odvisna od mnogih situacijskih dejavnikov, lastnosti oseb, ki izvajajo pritisk (njihov status, moč, kompetentnost ali enotnost), pa seveda tudi od osebnostnih značilnosti tistega, na katerega je pritisk usmerjen. Njegovo odzivanje ima zaradi množice istočasno delujočih dejavnikov lahko različno intenziteto in ne poteka po načelu "vse ali nič".

Tako kot Krech, Crutchfield in Ballaychey tudi Hollander misli, da neodvisnega vedenja ni mogoče preprosto enačiti z nekonformnim in prav tako pozna pojem antikonformnosti. Vse tri pojme definira takole:

<sup>103</sup> Sherifov poskus se ne zdi dobra ilustracija za kakršnokoli obliko konformiranja. Ponazarja namreč proces, s katerim se skupinska norma šele oblikuje. Torej gre za proces normalizacije (pogajanj), ne pa za konformiranje, ki zahteva že oblikovano normo.

“Konformnost pomeni konsistentno gibanje v smeri socialnega pričakovanja. Antikonformnost pomeni prav tako konsistentno gibanje v nasprotni smeri, medtem ko neodvisno vedenje pomeni pomanjkanje konsistentnosti tako v eni kot drugi smeri” (prav tam, str. 583).

Antikonformno vedenje ima torej tako kot konformno svojo osnovo v skupinski normi, saj ga brez nje sploh ne more biti. Z Willijem sta odnos med tremi pojavi ponazorila s trikotnikom (slika 2). Levo, navpično stranico opredeljujeta dve skrajnosti: konformnost in antikonformnost. Oboje predstavlja posameznikovo odvisnost od skupine: v smeri proti konformnosti je to pozitivna, v smeri proti antikonformnosti pa negativna odvisnost. Pravokotno na sredino navpične stranice se na desno stran razteza druga dimenzija, ki označuje stopnjo neodvisnega vedenja. Tako nastane trikotnik, katerega tretji vrh predstavlja neodvisno vedenje.

Konformnost

Neodvisno vedenje

Antikonformnost

Slika 2: Odnos med konformnim, antikonformnim in neodvisnim vedenjem (Hollander, 1971, 584).

Nikola **Rot** (1983 b)

Rot analizira in primerja različne definicije konformiranja in na osnovi tega ugotavlja, da so nekatere definicije preozke in druge preširoke. Meni, da vsake enakosti članov v njihovih stališčih ali postopkih še ne moremo označevati s konformnostjo. Strinja se s Krechem, Crutchfieldom in Ballacheyjem (1972), da je potrebno ločiti med uniformnostjo, konvencionalnostjo in konformnostjo. Prva ima lahko osnovo v enakem racionalnem spoznanju (“Zemlja je okrogla”), medtem ko konvencionalnost pomeni splošne oblike vedenja, ki so bile sprejete s socializacijo (Rot, 1983 b, 271). Na drugi strani se Rotu zdijo preozke tiste definicije, ki s konformnostjo razumejo zgolj popuščanje skupinskemu pritisku. Sam konformiranje nato definira kot izkazovanje vedenja, ki ga izvaja ali zahteva skupina oz. večina članov. Obstajata dve vrsti: resnično ali popolno konformiranje, pri katerem pride do spremembe mišljenja, in praktično konformiranje, pri katerem je prilagoditev le navidezna.

Konformiranje je vrsta socialnega vplivanja, za katerega je med drugim značilno:

1. Izvor spremembe vedenja je referenčna skupina oz. večina njenih članov (v nasprotju z oblikami socialnega vplivanja, ki ga opravljajo posamezne osebe in h kateremu spadajo npr. prepričevanje, imitacija in pokoravanje).
1. Do spremembe pride, ker skupina to pričakuje in zahteva (pri tem pa ne gre za racionalne argumente kot pri skupinskem odločanju).
1. Spremembe vedenja gredo vedno v smeri približevanja skupinskemu modelu vedenja (od tega se razlikujeta socialna olajšava in socialna zavora, ki imata svoj izvor v vznemirjenju organizma) (Rot, 1983 b, 272).

Rot tudi meni, da bi bilo upravičeno razlikovati konformnost od vedenja, v katerega je človek prisiljen. Za zapornike ali pa taboriščnike torej ne bi bilo mogoče reči, da so konformni, čeprav je njihovo vedenje enako (prav tam, str. 271).

#### **Povzetek klasičnega razumevanja konformnosti**

Po Turnerju (1991) med zgodnejše teorije konformnosti spadata predvsem obe Festingerjevi teoriji (Dvojna osnova skupinske uniformnosti ter Procesi socialnega primerjanja) ter Deutschevo in Gerardovo ločevanje normativnega in informacijskega vplivanja. Konformiranje ima v teh teorijah dvojno osnovo: v potrebni enotnosti skupine (kar sledi predvsem prve iz Festingerjeve teorije) in v

posameznikovi odvisnosti. Bolj kot je posameznik odvisen od skupine, večja je njegova pripravljenost za prilagajanje. V ozadju naj bi bili potrebi po sprejetosti in spoznanju resničnosti oz. po preverjanju veljavnosti informacij. K navedenim avtorjem kot značilnim predstavnikom klasičnega razumevanja konformnosti bi lahko prišle še Ascha in vsaj deloma tudi doslej obravnavane avtorje razen Sherifa. Ta je v mnogih bistvenih potezah enak sodobnejšemu Turnerjevemu razumevanju konformiranja in s klasičnimi teorijami nima kakšne posebne zveze.

Bistvena značilnost klasičnih teorij konformnosti je poleg poudarjene posameznikove odvisnosti ločevanje dveh osnovnih procesov: normativnega in informacijskega vplivanja. Klasično razumevanje konformiranja kot spopad posameznika in skupine (takega mnenja so predvsem Asch ter Krech, Crutchfield in Ballachey) se povezuje seveda predvsem z normativnom vplivanjem. To ugotovitev pa je zaradi mnogih terminoloških nejasnosti in nedoslednosti seveda potrebno vzeti s pridržkom. Asch npr. ne govori o normah, pač pa o pravilih, Krech in sod. pa se pri obravnavanju konformnosti omejujejo zgolj na skupinske standarde, medtem ko skladnost s socialnimi normami imenujejo konvencionalnost. Rot, ki sicer dokaj zvesto sledi Kretchu in sod., pa npr. konformiranje jasno ločuje od prisile. Deutsch in Gerard v svojem članki iz leta 1955 uporabljata termin konformiranje le v zvezi z normativnim, ne pa tudi v zvezi z informacijskim vplivanjem. Kakorkoli že, obdobje, ki ga predstavljajo naštetih avtorji, naj bi kljub vsem nejasnostim vendarle prineslo mnoge, empirično dobro podkrepjene ugotovitve, ki jih običajno navajajo skupaj s konformiranjem. Ni pa to nujno, saj avtorji včasih govorijo tudi o prilagajanju in popuščanju. Turner zgodnje ugotovitve povzema v šestih točkah:

1. Pomen referenčnosti skupine  
Človek se prej konformira z normami ljudmi, s katerimi se zdi psihološko povezan. To je lahko zaradi doživetve medsebojne odvisnosti, podobnosti ali vzajemne atrakcije (Turner, 1991, 40). Prej se torej konformiramo, če se čutimo del skupine, če večinski odgovor razumemo kot skupinsko normo, če je skupina kohezivna, če se zdi norma ustrezna nalogi ali če mislimo, da je konformnost nujna za sprejetost v skupini (prav tam, str. 40 in 41).
2. Pomen skupinske enotnosti  
Moč skupine, da odloča o tem, kaj je resnično in kaj ne, se povečuje s stopnjo soglasja v njej in s stopnjo posameznikove osamljenosti. Oboje v njem stopnjuje dvom o tem, da ima prav, če razmišlja drugače. Naraščata občutek, da se lahko zdi nesposoben, in občutek nevarnosti, da se bo osmešil in da bo odklonjen (prav tam, str. 43 in 44). V zvezi s pomembnostjo stopnje soglasnosti se največkrat navaja klasični Aschov poskus s črtami. Tudi različne ponovitve tega poskusa kažejo, da je enotnost skupine pomembnejša od njene velikosti. Ko se ob izpostavljenem posamezniku pojavi še ena poskusna oseba, ki odgovarja po svoje, konformno vedenje običajno izgine.
3. Pomen stopnje nadzora  
Če je v skupini odklonsko vedenje očitno in če je mogoče jasno določiti tistega, ki ga je zagrešil, se pritisk nanj poveča in ustrezno se poveča tudi njegova pripravljenost za popuščanje (compliance). Vsi avtorji se ne strinjajo s to ugotovitvijo. Njihov pomislek je, da pri javnem odgovarjanju, pri katerem vsak vidi vsakega, večina sama po sebi deluje bolj prepričljivo in je lahko že to samo po sebi zadosten povod za spremembo vedenja. V takem primeru pa ne gre nujno za popuščanje, ampak prej za resnično spremembo.
4. Pomen jasnosti dražljaja  
Bolj kot je dražljaj nejasen, večji sta posameznikova negotovost in pripravljenost za spremembo vedenja (informacijsko vplivanje). Povečevanje nejasnosti dražljajev vodi k povečevanju informacijske konformnosti (informational conformity). Nasprotno pa povečevana gotovost povečuje sposobnost upiranja pritisku. Tu Turner navaja zanimive izsledke, ki jih je dobil pri poskusu Aschevega tipa V. L. Allen (1975). Poleg enotne večine in prave poskusne je bila v skupini še ena oseba, ki je tudi odgovarjala drugače kot večina, toda napačno. Konformnost prave poskusne osebe se je zmanjšala, ko je šlo za presojanje vizualnega gradiva. To pa se ni zgodilo, ko je šlo za izražanje različnih mnenj. Če pa je ta dodatna oseba odgovarjala pravilno, se je konformnost zmanjšala v obeh primerih (prav tam, str. 44 in 45). Izsledki torej potrjujejo, da je pravilnost nekega mnenja socialna kategorija (socialna resničnost) in da se razlikuje od fizično jasno strukturiranih dražljajev (fizične resničnosti).

5. Pomen lastne percepcije  
Koliko se bo posameznik podrejal vplivu, je odvisno od tega, koliko je prepričan o lastnem prav, kakšno je njegovo samovrednotenje in kakšna je potreba po potrditvi. Vendar pa na osnovi pomanjkanja takih značilnosti po Turnerju še ni mogoče govoriti o konformni osebnosti, saj za to ni ustrezne empirične potrditve. Po avtorjevem mnenju je zelo verjetno, da igrajo pri tem pomembno vlogo tudi zgodovinski in kulturni dejavniki in da v posameznih skupinah tudi na omenjene kategorije lahko pomembno vplivajo tudi različne socialne vrednote, vloge in izkušnje (prav tam, str. 45).
6. Pomen skrajnih razlik  
Pripravljenost za konformiranje naj bi se povečevala skladno s povečevanjem razlike med skupino in posameznikom, vendar le do določene točke. Če je razlika prevelika, skupina za posameznika izgubi svojo verodostojnost in njena moč ni več kos informaciji, ki jo ima ali ki ji verjame drugačen posameznik.

#### SODOBNEJŠI POGLEDI NA KONFORMIRANJE

##### D. Howit in sod. (1989)

###### *Človek ni igrača v rokah socialnega okolja*

Howit in sodelavci ugotavljajo, da je konformiranje precej zapleten in mnogoplasten pojav, povezan z mnogimi socialnimi procesi, ki še niso dovolj podrobno raziskani (Howit in sod., 1989, 55). Po njihovem mnenju je zato pojav tudi težko definirati, še posebej zato, ker naj bi bil v klasični socialnopsihološki literaturi razumljen precej enostransko, posebej pod vplivom takih poskusov, kot sta bila Aschev s črtami ali Milgramov s poslušnostjo (obedience). Tako naj bi nastal vtis, da je konformnost človeku lastna sama po sebi, s čimer je na milost in nemilost prepuščen pritiskom socialnega okolja. Take predstave o konformnosti avtorji ne sprejemajo in po njihovem mnenju tako "obrabljena predstava o tem, da se ljudje obnašamo 'kot ovce', ne spada v socialno psihologijo in ukvarjanje s socialnim vplivanjem" (Howit in sod., 1989, 54). Konformiranja po njihovem mnenju tudi ne bi smeli videti kot znak človekove šibkosti oz. socialne pohabljenosti (prav tam, str. 37). Torej odločno nasprotujejo temu, da bi konformnost razumeli kot enosmerni proces (prav tam, str. 52), s katerim socialno okolje določa posameznikovo vedenje. Po njihovem mnenju konformiranja prav tako ni mogoče pojasnjevati s specifičnimi osebnostnimi lastnostmi ali pa npr. z domnevo, da ljudi lahko preprosto razdelimo na vodje in tiste, ki so pripravljeni slediti.

###### *Človek je sposoben tudi samostojnega odločanja*

Da bi lahko razumeli konformiranje, je po Howitu in sod. potrebno upoštevati kombinacijo različnih dejavnikov, kot so npr.: situacija, statusne razlike med ljudmi, ki so v interakciji, pa tudi interesi in hotenja posameznikov. Posebej zadnja kategorija se zdi navedenim avtorjem pomembna:

"Na področju socialnega vplivanja imamo jasne dokaze, da mora učinkovita socialnopsihološka analiza upoštevati tudi človeški potencial sodelujočih, če hoče vsaj približno dobro razumeti, kaj se dogaja" (prav tam, str. 54).

Tudi ta navedek zelo jasno kaže na to, da zavračajo klasični pogled na posameznika, ki je na milost in nemilost prepuščen pritiskom socialnega okolja. Ob tem se je dobro spomniti, da isti avtorji na enak način pristopajo tudi k socialnim normam. Napisali smo že, da je klasična socialna psihologija po njihovem mnenju norme preveč povezala s pojmom vloge, s čimer naj bi posameznikovo socialno vedenje postalo pretirano določeno z njegovim položajem v socialni strukturi. "Omejujoča funkcija norm je začela izgubljati pomen šele potem, ko je novejša socialna psihologija začela poudarjati, da posameznik lahko izbira vedenje" (prav tam, str. 25). Po mnenju navedenih avtorjev naj bi bil torej človek veliko bolj neodvisen od svojega socialnega okolja, kot je predvidevala klasična socialna psihologija. Neodvisnost pri oblikovanju vedenja (seveda tudi ob priznavanju vplivov okolja) naj bi bila pomembno izhodišče za razumevanje človekovega socialnega vedenja nasploh.

*Konformno in neodvisno vedenje po M. Jahodi*

Ker je konformiranje podvrženo vplivu mnogih različnih dejavnikov, določenega vedenja ni mogoče preprosto označiti kot konformno, ne da bi pred tem upoštevali različne vidike dane situacije (prav tam, str. 55). Po prepričanju Howita in sod. temu najbolj ustreza delitev različnih oblik konformnega in neodvisnega vedenja po Marii Jahodi (prav tam, str. 44). Pri presojanju, za kakšno obliko konformnega oz. neodvisnega vedenja gre, je po tej avtorici potrebno upoštevati tri stvari: (a) koliko je posameznik čustveno in z razumom pritegnjen k obravnavanju nekega problema, (b) v kolikšni meri je posamezniku pomembno mnenje skupine in (c) ali v njegovih osebnih izkušnjah obstaja razlika med tem, kar čuti pri sebi, in tem, kar javno počne (prav tam). Ker je vsakemu od naštetih področij mogoče določiti po dve skrajnosti, dobimo skupaj 8 različnih možnosti, ki se lahko razdelijo na različne tipe konformnega in neodvisnega vedenja. Za prvo obliko vedenja gre po Jahodi takrat, kadar posameznik sledi množici (v izvirmiku "crowd"). Ima lahko štiri različne oblike:

Imenovanje odziva	Pomembnost zadeve za posameznika	Odziv: posameznik v vseh primerih sprejme skupinski odgovor.
1. <b>Neodvisna soglasnost</b>	Posameznik ob zanj <i>pomembni</i> zadevi presodi, da ima skupina bolj prav.	in zato spremeni svoje prepričanje in izrazi soglasje.
1. <b>Popuščanje (compliance)</b>	Posameznik se ob zanj <i>pomembni</i> zadevi,	skupini <sup>104</sup> sicer navidez pridruži, vendar pri sebi ohrani svoje prepričanje.
1. <b>Konformnost</b>	Posameznik o zadevi, ki zanj <i>ni pomembna</i> , sicer misli drugače kot skupina,	vendar ne vidi razloga, da bi se navzven upiral njenemu soglasju.
1. <b>Praktična konformnost (expedient conformity)</b>	Posameznik se o zadevi, ki zanj <i>ni pomembna</i> ,	skupini pridruži le navidez, pri sebi ohrani svoje prepričanje.

TABELA 7: Oblike konformnega vedenja po M. Jahodi.

Neodvisno vedenje pa ima lahko naslednje oblike:

Imenovanje odziva	Pomembnost zadeve za posameznika	Odziv: posameznik ne sprejme skupinskega odgovora
1. <b>Pristna neodvisnost</b>	V zadevi, ki je za posameznika <i>pomembna</i> ,	ta še naprej misli po svoje in to tudi pokaže.
1. <b>Omajana neodvisnost</b>	V zadevi, ki je za posameznika <i>pomembna</i> ,	začne ta pod vplivom skupine dvomiti o pravilnosti svojega prepričanja, vendar pa tega ne pokaže in vztraja pri svojem odgovoru.
1. <b>Kompulzivni odpor</b>	V zadevi, ki za posameznika <i>ni pomembna</i> ,	ta ostane zvest svojemu drugačnemu prepričanju in se noče pridružiti skupini.
1. <b>Taktični odpor</b>	V zadevi, ki za posameznika <i>ni pomembna</i> ,	ta sicer pri sebi sprejeme pričakovanja skupine, vendar tega zaradi nekih drugih motivov navzven ne pokaže.

TABELA 8: Oblike neodvisnega vedenja po M. Jahodi.

<sup>104</sup> Tudi tu je v izvirmiku uporabljen pojem "crowd". Vendar s tem zagotovo ni mišljena množica v LeBonovem pomenu. Zato je v nadaljevanju izraz preveden s "skupino", čeprav avtorica verjetno misli na neko širšo kategorijo. Morda bi bilo možno reči tudi socialno okolje.

Konformnost se pri Jahodi pojavlja v dveh pomenih. V ožjem pomenu besede do konformiranja pride takrat, kadar posameznik brez jasnega lastnega mnenja o zanj nepomembni zadevi sledi skupini, ker ne vidi razloga za upiranje. V širšem pomenu pa konformiranje obsega še ostale tri oblike sprejemanja skupinskega odgovora, med njimi tudi neodvisno soglasnost, za katero se zdi, da je edina od osmih kategorij, ki ne pomeni neposrednega konflikta med posameznikom in skupino, čeprav to ni zapisano izrecno. Sicer pa pri Jahodi zbudeta v oči dve zadevi. Kot smo že omenili, je najprej očitno to, da pojem konformiranja obsega tako prostovoljno in pristno prevzemanje skupinskega odgovora (neodvisna soglasnost) kot tudi popuščanje skupinskemu pritisku (ostale tri oblike konformiranja). V vseh primerih pa konformiranje pomeni seveda spremembo zunanjega vedenja zaradi konflikta<sup>105</sup> med skupino in drugačnim posameznikom. Druga stvar, ki se zdi vredna pozornosti, pa je vrednostni pomen konformiranja in samostojnosti. Prvi pojem namreč običajno sam po sebi pomeni nekaj slabega, drugi pa nekaj dobrega. Po Jahodi pa npr. neodvisna soglasnost ne more biti negativna, kot na drugi strani kompulzivni in taktični odpor ne moreta biti pozitivni obliki neodvisnega vedenja. Seveda si je ob tem mogoče postaviti vprašanje, če v resnici sploh gre za neodvisno vedenje. Hollander (1967) in Krech s sod. (1972) npr. opozarjata, da je antikonformno vedenje v svojem bistvu nujno odvisno. Ne glede na razlog, zakaj je posameznikov odgovor vedno nasproten skupinskemu, o samostojnem presojanju namreč ni mogoče govoriti.

#### *Konformiranje pomeni konflikt in spremembo vedenja*

Howit s sodelavci nato ugotavlja, da se z nejasno definiranim konformiranjem največkrat misli na vedenje, ki je skladno z normami: npr. pravilna uporaba jedilnega pribora ali vožnja po pravi strani ceste (prav tam, str. 40). Brez tega bi bilo življenje silno zapleteno, saj bi se človek moral v sicer podobnih ali enakih situacijah vedno znova odločati, kako naj se vede. Posebej ob bolj zapletenih opravilih bi to zahtevalo veliko preveč časa. Ljudje smo si potentakem lahko podobni zaradi tega, ker preprosto sprejemamo prevladujoč način vedenja v družbi, ne da bi se nam bilo pri tem potrebno spreminjati, kar naj bi sicer bila značilnost konformiranja. Taka enotnost je posledica socializacije in podobnost na tej osnovi je seveda nekaj popolnoma drugega kot spreminjanje pod vplivom konflikta:

"Končno lahko ljudje sledimo neki modi, ker tako *želimo*, in ne zato, ker bi bili v to *prisiljeni*. Pomembno je, da se zavedamo te razlike, ko poskušamo s socialnim vplivanjem razumeti vsakdanje situacije" (prav tam, str. 55, poudarka sta v izvirniku).

Howit in sod. so torej enakega mnenja kot Krech, Crutchfield in Ballachey (1972), da vsako uniformno vedenje še ni konformnost:

"Vedenje, ki je skladno z normami, ni isto kot konformiranje, ko je človek zaradi nečesa prisiljen svoje vedenje spremeniti. ... Konformiranje pomeni konflikt med sprejetim vedenjem in posameznikovimi predhodnimi drugačnimi željami ali prepričanji – to je trčenje socialnega in individualnega" (prav tam, str. 40).

Vendar iz tega ni dovolj jasno razvidno, ali avtorji konformiranje vedno povezujejo s konfliktom ali pa je to zanje le ena od možnih oblik. Na vsak način pa jim konformiranje pomeni predvsem posameznikovo spreminjanje vedenja v konfliktnih situacijah, in sicer tako, da se približuje skupinskemu odgovoru. Ni pa seveda nujno, da bi konflikti med posameznikom in skupino vodili le v konformiranje. Kot dokaz navajajo Brehmovo teorijo psihološkega odpora.<sup>106</sup>

#### **J. C. Turner (1991)**

Turner se s problemom konformnosti sicer ukvarja bolj posredno, vendar je njegov teoretični model tega pojava vseeno zanimiv. V njem namreč združuje splošne probleme socialnega vplivanja z

<sup>105</sup> S konfliktom tu ne razumemo pravega spopada, pač pa le percipirano različnost.

<sup>106</sup> Avtorja Teorije psihološkega odpora (Psychological reactance theory) sta Brehm in Brehm (Psychological reactance: A theory of freedom and control, Academic Press, New York, 1981). Po tej teoriji, človek ščiti svoj občutek svobode izbiranja in če se mu zdi, da je ogrožena, se odzove z uporomo. Gre torej za nasproten odziv, kot je ponavadi pripisan konformiranju. Potrebno pa je povedati, da pri tem pojavu ponavadi ne gre za skupinski pritisk na posameznika.

vprišani delovanja skupine, socialnih norm in človekove socialne identitete. Prav zaradi te kompleksnosti bi lahko bil temeljnega pomena za drugačno razumevanje konformiranja, kot se je oblikovalo v zgodnejšem obdobju socialne psihologije.

*Normativnega in informacijskega  
vplivanja ni mogoče ločiti*

Povedali smo že, da Turner zavrača model dveh procesov socialnega vplivanja – normativnega in informacijskega, ki naj bi h konformnosti vodila na dvojni osnovi: na prvi z zmanjševanjem negotovosti (potreba po sprejetosti), na drugi pa z izpolnjevanjem kognitivnih potreb (po spoznavanju resničnosti). Turner pri tem ne misli toliko na to, da takih procesov ne bi moglo biti, pač pa poudarja, da ju ni mogoče tako jasno ločiti, kot se v literaturi običajno navaja. Po Turnerju je to potegnilo za seboj prav tako napačno razlikovanje javnega in zasebnega selfa ("public" in "private self"). Človek naj bi informacije pri normativnega vplivanja presojal predvsem kot član skupine. Ker mu je veliko do tega, da ga ta sprejema, se večinoma podreja njenim sodbam: v tem primeru naj bi deloval javni self. Pri informacijskem vplivanju pa informacije predeluje samostojno in brez vpliva socialnega prostora presoja, kaj je resnično in kaj ni: tu naj bi šlo za zasebni self.

Do delitve informacijskega in normativnega vplivanja je po Turnerju prišlo predvsem zato, ker so avtorji hoteli ločiti moč in vpliv<sup>107</sup> (Turner, 1991; 146). Tega pa ni mogoče narediti drugače, kot da se moč poveže z normativnim, vpliv pa z informacijskim vplivanjem. Prva oblika je namreč popolnoma jasno povezana s konfliktom med skupino in posameznikom, ki se zaradi odvisnosti zadnjega praviloma konča z njegovim popuščanjem (compliance). Da bi se to lahko zgodilo, mora skupina imeti ustrezno moč. S tem pa pride, kot pravi Turner, do zelo sumljive kombinacije: moč je vezana na konfliktno socialne odnose, v katerih je udeležen javni self, vpliv pa na intrapsihične kognitivne dejavnosti. Individualno predelovanje informacij (information processing) se ujema z zasebnim selfom. Skupinski odnosi se s tem zožijo na vprašanje razmerja moči, predelovanje informacij pa se razume kot individualno dejavnost, na katero norme oz. socialni prostor ne vplivajo. Tako razlikovanje je po Turnerju na neki način sicer utemeljeno, toda ugovarjati mu je mogoče predvsem zato, ker kognitivnih dejavnosti v resnici ni mogoče ločiti od normativnih vplivov socialnega okolja. Pri tem pa normativna komponenta nima obrobne vloge: nasprotno, Turner je prepričan, da so socialne vrednote, norme in podobni skupinski pojavi osrednjega pomena tudi, ko gre za individualno predelovanje informacij (prav tam, str. 146 in 147).

Turner torej misli, da je ločevanje informacijskega in normativnega vplivanja problematično zaradi njegove implicitne podmene, da socialne norme ne vplivajo na spreminjanje osebnih stališč ali mnenj in da je informacijsko vplivanje potemtakem nenormativno (prav tam, str. 147). Kot da je socialni prostor od posameznika ločen in nima vpliva na njegov zasebni self. Po avtorjevem mnenju bi bilo mogoče dokazovati prav nasprotno, namreč da je informacijsko vplivanje v svojem bistvu normativno in torej socialno. Norme, tesno povezane z vrednotami, so namreč tiste, ki odločajo o tem, katera prepričanja so pravilna in katera ne. Imajo enak pomen kot dejstva, ki so ugotovljena skladno s pravili objektivne znanosti. In prav tako je mogoče reči, da posameznik in družba nista dve nasprotujoči si, pač pa soodvisni kategoriji, tako takrat, kadar gre za notranjo predelavo informacij, kot tudi pri oblikovanju zunanjega vedenja (prav tam).

*Teorija samokategorizacije*

Turner je v osemdesetih letih oblikoval "teorijo samokategorizacije" (self categorization theory), s katero poskuša odpravljati omenjene težave. V njej tesno poveže posameznikov self, socialne norme in socialni kontekst (Turner, 1991, 155). Kot pravi, je možno to teorijo videti tudi kot splošno teorijo skupinskega vedenja (group behaviour). Njena osrednja hipoteza je, da je potrebno s "skupinskim

<sup>107</sup> Moč naj bi bila povezana predvsem s prisilo, vplivanje pa naj bi pomenilo, da je do spremembe prišlo brez neposrednega pritiska oz. prisile. S terminologijo pa so seveda težave. Oba procesa, tako normativni kot informacijski, sta v literaturi vedno označena kot vplivanje, čeprav je normativno vplivanje praviloma vedno razumljeno kot prisila. Pojava terminološko ločita Moscovici in Faucheux (1972), ki govorita o dveh vrstah pritiska: o moči (power pressure) in vplivanju (influence pressure). Vendar tudi ta dva avtorja, tako kot Deutsch in Gerard, predvidevata, da obe obliki pritiska vodita h konformnemu vedenju.

vedenjem razumeti posameznike, ki se vedejo skladno s skupno, splošno sprejeto identiteto,<sup>108</sup> in ne kot različne posamezne osebe" (prav tam, str. 155).

Turner in Oakes (1989) s Tajflovno kategorizacijo dokazujeta, da je osebna identiteta odvisna od socialne. Posameznik je ne more oblikovati sam pri sebi ali sam za sebe, pač pa samo na osnovi medsebojnega primerjanja, se pravi na osnovi ugotavljanja medsebojnih razlik. V ozadju so seveda različni individualni cilji in potrebe, ki jih človek ne more doseči sam zase, pač pa le ob bolj ali manj neposrednih stikih z drugimi ljudmi. Pri tem postanejo nekateri ljudje bolj privlačni in cenjeni od drugih. Na osnovi tovrstne medsebojne odvisnosti in koristnosti se razvije kohezivna skupina, ki zmore vplivati na vedenje in stališča članov in jih tudi spreminjati (Turner, Oakes, 1989, 235). Medsebojna povezanost na tej osnovi omogoča oblikovanje socialne identitete, ki spet lahko temelji le na razlikah, to pot med skupinami, ki jim posamezniki pripadajo. Posameznikova osebna identiteta s tem postane odvisna od tega, v katero socialno skupino bo v danih okoliščinah uvrstil samega sebe. Bistvene podmene teorije samokategorizacije so naslednje:

1. Od socialnega konteksta, v katerem poteka medsebojno primerjanje, je odvisno, na kateri ravni in s kakšno močjo bo neka oseba samo sebe označila kot podobno ali različno od drugih oseb.
1. Močnejša kot je splošno sprejeta socialna identiteta (to je doživeta podobnost), močnejše je tudi razosebljenje. To pomeni odpovedovanje specifični individualnosti in stapljanje s skupino. Z drugimi besedami, medsebojna podobnost postane tako velika, da je mogoče večino skupinskih članov označiti z zelo podobnimi lastnostmi.<sup>109</sup>
1. Razosebljenje pripelje do skupinskega vedenja (Turner in Oakes, 1989, 245 in 246).

V zvezi s konformnostjo je v teoriji samokategorizacije pomembnih nekaj poudarkov. Posameznikova osebna identiteta se oblikuje v socialni skupini (ali skupinah), od katere je ta odvisen zaradi svojih potreb. Pri tem pride do razosebljenja, kar pomeni, da posameznik sprejme različne v skupini oblikovane kategorije za svoje lastne, s čimer se člani skupine poenotijo. Jedro takih skupinskih kategorij pa po Turnerju predstavljajo norme. Pod njihovim vplivom se oblikujejo v skupini stališča ali prepričanja, ki imajo pomen objektivno pravičnega in resničnega. V tem okviru pa posameznikovega "samostojnega" predelovanja informacij seveda ni mogoče ločiti od vpliva socialnega okolja. Različna skupinska prepričanja, vrednote in norme v takih skupinah za člane nimajo pomena nečesa subjektivnega, kar se lahko poljubno spreminja. Čeprav so del socialne resničnosti, so še vedno resničnost:

"Percipirano, pričakovano ali verjetno soglasje podobnih drugih v isti situaciji pomeni, da je naše vedenje skladno z objektivnim svetom, ne pa posledica osebnih lastnosti, nagnjen ali predsodkov" (Turner, 1991, 161).

*Funkcija konformiranja  
je vzdrževanje socialnih norm*

Po Turnerju je konformiranje ena od oblik socialnega vplivanja (Turner, 1991, 143), ki je tesno vezana na socialno normo. Po njegovem mnenju obstaja dovolj dokazov, da ljudje v skupinah moramo oblikovati socialne norme in se z njimi konformirati. Socialne norme in vrednote so za človekovo socialno življenje osnovnega pomena, ker omogočajo red, koherentnost in stabilnost tako na makro– kot tudi na mikrosocialni ravni.

V vsakem socialnem odnosu zaradi tega že sami po sebi, brez formalnega pritiska, potekajo procesi vplivanja in medsebojnega vzpodbujanja k enotnosti. Kot pravi Turner, niti Sherif niti Asch v svojih poskusih nista dajala poskusnim osebam navodil, da morajo sodelovati ali da morajo predstavljati kohezivno skupino. To se je v obeh primerih zgodilo samo od sebe (prav tam, str. 16).

Poleg konformiranja sta z normo povezana še dva procesa socialnega vplivanja: normalizacija in inovacija, tako da vsi trije skupaj v skupini oblikujejo, vzdržujejo in spreminjajo skupinske norme (prav tam, str. 171). Funkcija konformiranja je torej vzdrževanje socialnih norm.

<sup>108</sup> V izvirmiku: ... "as individuals acting in terms of a shared identity".

<sup>109</sup> Seveda se pri tem nikoli ne misli na popolno zlitje. Povečana podobnost se ponavadi nanaša le na tiste dimenzije skupnega življenja, ki so za skupino bistvenega pomena. To so lahko samo določene vrednote, norme, prepričanja ipd. Razosebljenje zato ne pomeni popolne izgube individualnosti.

V kakšni meri je neka oseba dovzetna za vplivanje (torej tudi za konformiranje), je za Turnerja odvisno od stopnje njene negotovosti in stopnje vključenosti v skupino. Dovzetnost za vplivanje se povečuje skladno s tem:

1. v kakšni meri se posameznik identificira s skupino, s katero je skupaj v isti dražljajski situaciji oz. koliko podobnosti vidi med njo in seboj;
1. kako jasno se skupina loči od svojega okolja (distinktivnost), koliko je enotna (stopnja socialnega soglasja) in koliko trdna (konsistentna), kar pomeni, da so njeni odgovori prepoznani kot objektivno pravilni, resnični;
1. v kakšni meri je posameznikov položaj v skupini negotov ali nejasen (prav tam, str. 162).

Turner v podporo svojim ugotovitvam navaja vrsto raziskav, ki kažejo na to (a), da vplivajo na ljudi bolj tiste skupine, v katere se prištevajo sami, (b) da se odgovori, ki so skladni z normami lastne skupine zdijo bolj prepričljivi od drugih in (c) da norme lastne skupine ne povzročajo le popuščanja (compliance), ampak tudi resnične spremembe (prav tam, str. 163).

**S. Moscovici, C. Faucheux, P. Ricateau (1972, 1975)**

Do starejših modelov konformiranja je kritičen tudi Serge Moscovici, ki je prav na tej osnovi opozoril na nov proces socialnega vplivanja, značilen za odnos med manjšino in večino. Njegov pogled na to problematiko bomo povzeli predvsem po dveh njegovih delih. O problemu konformiranja piše v "Advances in experimental social psychology" leta 1972 s Claudom Faucheuxom (Moscovici, Faucheux, 1972) in leta 1973 s Philippom Ricateaum (Moscovici, Ricateau, 1975).

*Tri značilnosti klasičnega  
preučevanja konformnosti*

Moscovici in Faucheux ugotavljata, da je osrednja točka klasičnega razumevanja konformnosti posameznik, ki je v odnosu do skupine pasiven in odvisen (Moscovici, Faucheux, 1972, 154). V dotedanjem raziskovanju tega področja naj bi se kazale predvsem tri značilnosti, s katerimi podpirata svoj sklep:

1. Upošteevane so bile le manjšine, ki niso imele lastnega mnenja, pač pa pomembno potrebo po sprejetosti in pripadnosti. Prezrte so bile manjšine, ki so prepričane o pravilnosti svojega mnenja in tudi odločene, da ga zagovarjajo.
1. Socialni psihologi so svoja preučevanja omejili na razmeroma ozko področje socialnega okolja. Obravnavali so skupine, za katere je konformnost v nekem pomenu koristna, saj jim zagotavlja potrebno stabilnost (npr. družina ali področje industrije in šolstva). Pri raziskavah pa niso bile upošteevane skupine, ki cenijo izvirnost in vzpodbujajo različnost idej (npr. področje znanosti in umetnosti).
1. Pojem socialnega vplivanja je bil omejen predvsem na oblikovanje in vzdrževanje socialnega nadzora, ki naj bi bil pogoj za nastanek skupine oz. skladne celote, saj brez tega ni mogoča enotna akcija. Iz tega razloga je bila pozornost do tedaj usmerjena predvsem na mehanizem vzdrževanja kohezivnosti sistema. Osnova tega mehanizma so posameznikove želje, da bi bil enak drugim in da bi v skupini dobil ustrezno potrditev. Pri tem pa ni bila upoštevana nujnost socialnih sprememb, ki jih ob dobrem socialnem nadzoru in podrejanju posameznikov pravzaprav sploh ne bi smelo biti. Take spremembe morajo biti prav tako povezane s socialnim vplivanjem (prav tam, str. 154 in 155).

*V skupini obstajata dve vrsti pritiska:  
moč in vplivanje*

Konformnost naj bi bila na ta način razumljena pristransko, zgolj z vidika podrejenega in odvisnega posameznika, kar je imelo za posledico izenačevanje moči in vpliva. Po Moscovicijevem in Faucheuxovem mnenju večina izvaja na posameznika dvojen pritisk: najprej gre za prisilo z grožnjami ter materialnimi in psihološkimi nagradami, potem pa tudi za normativni pritisk (the source of normative relations), ki temelji na normah (prav tam, str. 156). Gre torej za dve vrsti pritiska večine na posameznika. V prvem primeru, ko gre za moč (the power pressure), pride do izenačevanja mnenj

zaradi tega, ker ena oseba obvladuje drugo. Konformnost podrejene osebe je na ta način posledica značilnega razmerja moči.<sup>110</sup> Druga oblika pritiska pa je vplivanje (the influence pressure), ki izhaja iz zakonitosti oblikovanja, vzdrževanja in spreminjanja norm.

*Prisila deluje na osnovi moči,  
vplivanje pa s konsistentnim vedenjem*

Prisila (the power process) naj bi temeljila na posameznikovi odvisnosti od skupine oz. na moči, ki jo ima ta nad njim. Moč vplivanja (the influence process) pa naj bi bila v vedenjskem načinu (prav tam, str. 158), kar je posebej pomembno za razumevanje vpliva, ki ga imajo manjšine na večino. Vedenjska konsistentnost namreč vzbuja občutek gotovosti in predanosti, kar je lahko zelo močan izvor vplivanja. To je orožje, s katerim lahko manjšina vpliva na večino. Drugih učinkovitih sredstev, kakršna ima večina (nagrada, kazni), namreč nima. Zakaj ima vedenjski način moč vplivanja, lahko razumemo, če vemo, kakšno vlogo pripisujeta Moscovici in Faucheux normi.

*Učinkovita skupina  
mora biti enotna*

Tako kot Festinger in še pred njim Sherif tudi Moscovici in Faucheux izhajata iz prepričanja, da mora v skupini priti do potrebne usklajenosti članov, da bi lahko bila učinkovita. S tem pa ne mislita zgolj potrebne enotnosti zaradi doseganja postavljenega cilja (skupinska lokomocija po Festingerju oz. storilnost po Montmollinovi), ampak predvsem enotnost zaradi nujnega strukturiranja okolja:

"Domnevamo lahko, da vsak posameznik ali skupina poskuša obvladati tako svoje fizično kot socialno okolje, ga organizirati in dobiti potrditev za veljavnost svojega vedenja o njem" (Moscovici, Faucheux, 1972, 160).

To seveda lahko razumemo kot potrebo po socialni resničnosti, ki pa je ne more oblikovati posameznik sam zase, ampak le s socialno interakcijo. Njena veljavnost je seveda odvisna od njene trdnosti in trajnosti, za kar je zainteresiran vsak posameznik.

*Okolje mora biti predvidljivo*

Okolje je predvidljivo v zadostni meri, ko imajo informacije o njem naslednje lastnosti:

- med seboj se morajo dovolj jasno razlikovati (distinktivnost);
- biti morajo razmeroma trajne (konsistentnost v času);
- biti morajo razmeroma enake po svoji obliki (konsistentnost oblike) in
- imeti morajo zadostno splošno podporo (socialno soglasje) (prav tam, str. 161).<sup>111</sup>

Ob izpolnjenih naštetih pogojih, ki jih avtorja povzemata po Kellyjevi atribucijski teoriji, so dogodki v okolju za človeka dovolj predvidljivi in pod zadostnim nadzorom. Izhodišče avtorjev je potemtakem, da dražljaji iz okolja za človeka sami po sebi nimajo pomena, temveč jih mora, da bi okolje postalo predvidljivo, sam na neki način kategorizirati in jim dati specifičen pomen. Samo na ta način postane okolje (tako fizično kot socialno) za človeka dovolj stabilno in predvidljivo. Ključnega pomena pri vsej zadevi je torej potrebna konsistentnost informacij, ki pa ima dve dimenziji: intra- in interpersonalno ali individualno in socialno. Socialna resničnost lahko svojo funkcijo opravi le, če da ima zadostno podporo večjega dela socialnega prostora (socialno soglasje). To pomeni, da med vrstama konsistentnosti informacij ne more biti prevelikih razlik. Večina posameznikov mora biti daljši čas dovolj enakega ali podobnega mnenja, da je socialno soglasje v skupini možno in dovolj zanesljivo. Torej ni mogoče, da bi vsak posameznik po svoje presojal veljavnost informacij in se nanje odzival po svojih subjektivnih kriterijih, ki bi jih poljubno spreminjal. Če hoče živeti v predvidljivem svetu, mora njegovo razumevanje informacij biti dovolj podobno razumevanju večine ljudi, s katerimi je v stikih;

<sup>110</sup> Moscovici in Faucheux torej tu ne govorita o pritisku skupine na osebo, pač pa o "A-jevem obvladovanju B-ja" (Moscovici, Faucheux, 1972, 156). V tem pomenu se zdi uporaba pojma konformnost nekoliko sporna, saj tega pojma praviloma ne uporabljamo za opisovanje odnosa med dvema posameznikoma.

<sup>111</sup> Navedene lastnosti v grobem ustrezajo lastnostim strukturnega modela okolja, kot smo jih izpeljali iz Piageta. Smiselno ustrezajo seveda tudi pojmu socialne resničnosti.

brez tega bi bila socialna interakcija namreč preveč nepredvidljiva, orientacija v okolju pa nemogoča. Gotovo ni odveč ponovno opozoriti, da to ne velja za prav vsako informacijo iz okolja. Socialna resničnost obsega le določeno količino vrednot, mnenj, prepričanj, norm in podobnih pojavov, ki so za neko skupino posebnega pomena.

*Norma je rezultat pogajanj,  
ki naj pripeljejo do potrebne konsistentnosti*

Moscovici in Faucheux pravita, da je "soglasje, ki naj bi bilo po možnosti popolno, nujna osnova za oblikovanje stabilnih lastnosti stvarnega in socialnega okolja" (prav tam, str. 161). Kot povzemata po Kellyju, doseganje potrebne enotnosti samo po sebi pomeni medsebojno vplivanje. Nanj gledata kot na obliko pogajanj, ki pripeljejo do oblikovanja norme. Ta zato pomeni neke vrste dogovor, kakšno vedenje je v danem okolju primerno. Je neke vrste pogodba (prav tam, str. 164), ki določa primernost odzivanja na različne dražljaje ali situacije. Na ta način tako "intra- kot interindividualna konsistentnost predstavljata razrešitev konflikta" (prav tam, str. 165), tako da norma pomeni v bistvu kompromis med različnimi možnostmi, ki pa mora biti dosežen, da postane okolje (stvarno in socialno) predvidljivo.

Za razumevanje pomembnosti socialnega vplivanja in njegove dinamike je po Moscoviciju in Faucheuxu potrebno razumeti dvojno naravo norme, za katero se skrivata usklajeni individualna in socialna konsistentnost. Po eni strani pomeni norma informacijo o resničnosti, po drugi pa ureja odnose med ljudmi, kar se zdi avtorjema pomembnejše. Na tej osnovi se presojanje pojavov iz tako imenovane fizične resničnosti pomembno razlikuje od presojanja vsega tistega, kar se nanaša na osebe in njihove medsebojne odnose, pa čeprav tega ni mogoče jasno ločevati. Razhajanja v prvem primeru (presojanje informacije o resničnosti) imajo za posledico nejasnost in negotovost, v drugem (urejanje medsebojnih odnosov) pa konflikte. V tem primeru je potrebno socialno vplivanje videti kot pogajanja. Do njih pride zato, ker je konflikt potrebno na vsak način razrešiti, saj ogroža stabilnost in predvidljivost socialnega okolja. Razrešitev konflikta pomeni novo, soglasno sprejeto pogodbo, ki omogoča nadaljnjo učinkovito izmenjavo in določa, katere oblike vedenja so bolj in katere manj primerne (prav tam, str. 165).

*Osnova za nastanek norme  
je konflikt med različnimi posamezniki*

V zvezi z nastajanjem norm se zdi pomembno poudariti razliko med Moscovicijem in Faucheuxom in njunim razumevanjem socialne resničnosti ter strukturnim modelom okolja, kot smo ga izpeljali iz Piagetovega modela odnosa med organsko regulacijo in kognitivnimi procesi. Tudi ta dva avtorja vidita funkcijo norme kot sestavnega dela socialne resničnosti v strukturiranju okolja. Toda njuno izhodišče ni posameznik brez zadostne vedenjske opreme, ki jo je mogoče oblikovati le s sodelovanjem članov določenega socialnega prostora (Piaget, 1971), pač pa posamezniki z že oblikovano, specifično vedenjsko opremo. Nova norma se mora oblikovati zato, ker so se srečali posamezniki z različnimi prepričanji, mnenji, vrednotami ali stališči. Nastajanje norme (normalizacija) zato pomeni

"pritisk, ki ga osebe izvajajo druga na drugo z namenom, da bi prišle do presoje (judgement), ki bi bila sprejemljiva za vse ali ki bi se temu vsaj čim bolj približala. Samo po sebi je razumljivo, da najbolj ustrezna presoja ni enaka nobeni posamezni omeni" (Moscovici, Faucheux, 1972, 171).

Posamezniki v pogajanja potemtakem ne vstopajo brez lastnega odgovora, kot izhaja iz Piagetovega modela, ampak vsak s vojo rešitvijo. Moscovici in Faucheux nastajanje norme razumeta kot oblikovanje modalnega odgovora v Sherifovem poskusu z avtokinetičnim učinkom (prav tam)!

Moscovicijevo in Faucheuxovo izhodišče seveda ni napačno, gre pa za različne ravni obravnavanja problema. Če govorimo o pojavu in funkciji norme nasploh, torej na generični ravni, potem se zdi Piagetovo izhodišče bolj na mestu. V takem primeru je začetna točka oblikovanja norme prazen prostor. Do konflikta sploh ne bi smelo priti, saj norma lahko nastane zgolj kot skupinski izdelek, brez katerega posameznik ne more obstajati. Če pa mislimo na konkretne situacije, v katerih se srečujejo posamezniki, ki prihajajo iz različnih skupin in s seboj prinašajo specifično vedenjsko opremo, potem seveda moramo vsako tako situacijo videti kot konfliktno. Posamezniki se po svojih vrednotah, normah, stališčih in drugih kategorijah, ki spadajo v socialno resničnost, lahko zelo razlikujejo. Tu seveda ne gre za odsotnost strukture okolja, pač pa, ravno nasprotno za trčenje več različnih vrst

strukturnih modelov, ki so se pojavili istočasno na enem mestu. Skupina mora v takem primeru seveda najti novo soglasje, saj ni mogoče živeti istočasno v različnih socialnih resničnostih. Norme, ki nastanejo na ta način, so seveda nujno kompromis med različnimi posamezniki, do katerega mora priti, da bi skupina lahko učinkovito delovala.

#### *Moscovicijev in Faucheuxov miselni model*

Iz povedanega lahko na kratko povzamemo miselni model, ki ga Moscovici in Faucheux uporabljata za pojasnjevanje socialnega vplivanja:

- Učinkovita skupina mora oblikovati stabilno, predvidljivo fizično in socialno okolje (socialno resničnost). To doseže s potrebnim socialnim soglasjem, ki zahteva tako individualno kot socialno konsistentnost.
- Skupina je sestavljena iz posameznikov z različnimi mnenji, prepričanji in sodbami, kar ogroža njeno enotnost in zato tudi učinkovito delovanje.
- S pogajanjem se oblikujejo norme, ki zagotavljajo potrebno stabilnost in predvidljivost v odnosu do fizičnega in socialnega okolja.
- Norme predstavljajo dvojni kriterij: za presojo veljavnosti informacij iz fizične resničnosti in za presojo ustreznosti medsebojnega ravnanja.
- Odstopanja od norm ogrožajo ravnotežje in enotnost socialnega sistema.

Iz tega miselnega modela izhaja, da je norma osrednjega pomena za socialno vplivanje. Pri tem je pomembno, da v svojem bistvu predstavlja rezultat skupinske dinamike, to je pogajanje oz. medsebojnega popuščanja (prav tam, str. 170), in da se nanaša tako na fizično kot tudi na socialno resničnost. Norme zaradi njene funkcije ne morejo oblikovati in spreminjati procesi, ki bi temeljili na moči in ki bi sodelujoče razdelili na odvisne in tiste, ki jih s svojo močjo lahko obvladujejo. Potrebno socialno soglasje je mogoče dobiti samo s sodelovanjem, kakršna so pogajanja. Zato procesi, ki so vezani na nastajanje, vzdrževanje in spreminjanje norm, po Moscoviciju in Faucheuxu predstavljajo posebno kategorijo vplivanja, ki ni povezana z močjo. Gre za tri procese: normalizacijo, konformiranje in inovacijo, ki v istem vrstnem redu norme oblikujejo, vzdržujejo in spreminjajo.

#### *Moscovici ne zavrača vsega starega gledanja na konformnost*

Napisali smo že, da sta Moscovici in Faucheux kritična do starejših teorij konformnosti, da pa to ne pomeni, da jih zavračata. Njihova napaka naj bi bila predvsem ta, da so bile pristranske, in da torej niso upoštevale vseh pomembnih dejavnikov. Poudarjale so le posameznikovo odvisnost od skupine, ki povzroča doživljanje negotovosti ob razhajanjih z večino. Zato je Moscovici z Ricateaujem (1975) starejše modele konformiranja imenoval "model zmanjševanja negotovosti" (prav tam, str. 164). Socialni pritisk na posameznika se v njih kaže kot prisila in ima naslednje značilnosti:

- Do vplivanja<sup>112</sup> pride v situacijah, za katere je značilna asimetrija v moči partnerjev.
- Cilj vplivanja je doseči in okrepiti socialni nadzor.
- Osnova, na kateri poteka vplivanje je posameznikova negotovost.
- Učinek vplivanja in način, na katerega je negotovost razrešena, sta odvisna od stopnje odvisnosti (prav tam, str. 164–168).

Ta model je po Moscoviciju in Ricateauju sicer pravilen, vendar pa nepopoln. Ne razlaga namreč, kako v skupinah prihaja do sprememb, saj model sam po sebi nujno vodi k vedno večji togosti socialnega sistema. Zato predlagata še dodaten model, ki je izpeljan iz že opisanega razumevanja norm. Ta model sta Moscovici in Ricateau imenovala "model izravnavanja konfliktov", ki ima v nasprotju z "modelom zmanjševanja negotovosti" naslednje značilnosti:

- Vse člane nekega sistema ali skupine je potrebno videti istočasno kot sprejemnike in izvore vplivanja.

<sup>112</sup> Moscovici, Faucheux in Ricateau v rabi izraza vplivanje niso popolnoma dosledni. Po njihovi definiciji je to tista oblika pritiska večine na posameznika, ki ne temelji na moči, pač pa na konsistentnosti vedenja. Skladno s tem bi bilo torej tu bolj na mestu govoriti o socialni moči kot o vplivanju, saj gre za prisilo.

- Čeprav je socialni nadzor gotovo eden od mnogih ciljev vplivanja, pa je vendarle na dlani, da ni edini, kajti pomemben cilj je tudi sprememba.
- Osnova sprememb na psihosocialnem polju, ki vodijo k izenačevanju mnenj, ni avtoriteta, večina, kompetentnost drugih ljudi ali kakšna druga oblika odvisnosti, pač pa način ali "retorika" vedenja.
- Procesi vplivanja so neposredno povezani z nastajanjem in reševanjem konfliktov (prav tam, str. 171–179).

Motivacijska osnova prvega modela je posameznikova potreba po sprejetosti, zaradi katere se je pripravljen podrediti večini. Do druge oblike pritiska oz. do vplivanja (the influence pressure) pa lahko pride iz treh razlogov:

- zaradi posameznikove potrebe po potrditvi, bodisi v skupini bodisi pri njenem vodji;
- zaradi potrebe vodje, da bi prišlo do soglasja med posamezniki ali podskupinami ali pa
- zaradi potrebe obeh, da bi se zmanjšala različnost odgovorov oz. da bi se povečala stabilnost tako v socialnem kot materialnem pogledu (Moscovici, Faucheux, 1972, 156).

Ta oblika vplivanja je povezana z zanesljivo normo in obveznostmi, ki izhajajo iz nje. Oba partnerja morata pristajati na normo, saj le to zagotavlja potrebno trdnost in trajnost odnosa ter tudi trdnost vrednotenja fizičnih in/ali socialnih objektov (prav tam). Čeprav je tudi tukaj omenjena potreba po potrditvi, pa je vendarle glavno osnovo vplivanja potrebno videti v potrebi posameznika in skupine po stabilnem in predvidljivem okolju. Seveda pa tudi ta potreba naredi posameznika odvisnega od skupine. Razlika med modeloma ali med vrstama pritiska, kar zadeva odvisnost, je ta, da je v prvem primeru izvor odvisnosti zunaj posameznika (moč večine), v drugem pa v njem (potreba po stabilnosti in predvidljivosti).

Navedena modela socialnega vplivanja ustrežata delitvi moči in vplivanja, kot dveh oblik pritiska v skupini, ki delujeta istočasno. Zato je večina za posameznika istočasno izvor normativnosti in tudi izvor prisile, ki temelji na grožnjah ter materialnih in psiholoških nagradah (Moscovici, Faucheux, 1972, 156). Odnos med vrstama pritiska pa vendarle ni popolnoma jasen. Moscovici in Faucheux na koncu svojega članka namreč pravita takole:

“Spoznali smo se z drugačnim načinom razmišljanja, ki razlikuje med statusom (močjo) in institucijo (vplivanjem). Proces vplivanja se tu razume bolj kot socializacijo naravnega stanja kot pa ustvarjanje odvisnosti. Končno ta način razmišljanja tudi pomeni, da cilj socialnega življenja ni prilagajanje objektivni resničnosti, pač pa oblikovanje norm, ki so prilagojene resničnosti, kakršno je oblikoval človek sam” (prav tam, str. 199).

Formulacija, da gre za "socializacijo naravnega stanja", se seveda ujema s podmeno, da je norma v svojem bistvu razrešitev konflikta med različnimi posamezniki. Seveda pa ne pomeni nič drugega kot to, da v ozadju človekovega vedenja še vedno obstaja vprašanje moči in odvisnosti. In vplivanje, ki ga je po Moscoviciju in Faucheuxu potrebno ločiti od moči, je potemtakem samo socializirana oblika medsebojnega nasilja, ki očitno predstavlja naravno stanje!

#### *Kaj je torej konformiranje*

Po Moscoviciju in Faucheuxu (1972) ter Moscoviciju in Ricateju (1975) je konformiranje eden od treh procesov vplivanja, ki niso neposredno povezani z močjo in ki skupaj predstavljajo dinamično osnovo norm. V tem okviru predstavlja pritisk večine na posameznika ali manjšino, ki je motiviran z doseganjem in vzdrževanjem stabilnega in predvidljivega socialnega okolja.

Bolj natančna definicija konformiranja pa se glasi takole:

“Vedenje posameznika ali podskupine je mogoče označiti za konformno takrat, kadar je oblikovano na osnovi sprejetih pravil in pričakovanj skupine in kadar posameznik ali podskupina pristaneta na presojo ali mnenje resnične ali idealne skupine ne glede na začetne razlike. Funkcija konformnosti je odpravljanje odklonskega vedenja, ki trajno ogroža ravnotežje in enotnost socialnega sistema. Ta funkcija je uspešna, kadar se normativni pritisk izvaja na posameznika ali podskupino, ki sta del skupinske 'kulture', oziroma takrat, kadar se ne moreta nikamor umakniti. V zvezi s konformnostjo je

koristno razlikovati vedenjsko ali zunanje popuščanje (compliance) od notranjega, ki pomeni resnično spremembo prepričanja (belief oriented compliance)" (prav tam, str. 166).

Moscovici je pozneje pri razvijanju modela vplivanja manjšin ločevanje oblik vplivanja nekoliko spremenil. Vplivanje večine na manjšino naj bi praviloma, čeprav ne vedno, povzročalo popuščanje (compliance), se pravi le zunanjo spremembo vedenja medtem ko naj bi manjšina s svojim vplivom na večino praviloma povzročala resnične spremembe ali spreobrnitev (conversion). Ta pojem je torej nadomestil "belief oriented compliance". Turner misli, da je Moscovici s tem spremenil svoje razumevanje konformiranja. Na začetku ukvarjanja z vplivanjem manjšin, to je v sedemdesetih letih, naj bi bilo konformiranje zanj proces, ki spada predvsem na področje vplivanja. Z oblikovanjem modela dveh procesov (že omenjeno vplivanje večine na manjšino in slednje na prvo) pa naj bi konformnost postala ponovno proces na osnovi moči, ki izraža posameznikovo odvisnost in njegovi potrebi po priznanju in sprejetosti (Turner, 1991, 101).

V resnici se zdi, da Moscovici pri razumevanju konformnosti ni popolnoma dosleden. S Faucheuxom pravi, da konformiranje kot proces socialnega vplivanja pomeni vzdrževanje norm (tudi kodirnega sistema), ki so nastale s pogajanjem. Njihov nastanek in vzdrževanje ne poteka pod vplivom avtoritete ali večine (in s tem na osnovi moči), pač pa z "retoriko" vedenja. Konformiranje torej ni povezano s prisilo. Toda avtorja vendarle pravi, da tudi socialna moč (power pressure) vodi h konformiranju (Moscovici, Faucheux, 1972, 156). Isti izraz je torej uporabljen enkrat za označevanje posledice uporabe moči, drugič pa za enega od procesov, s katerim se vzdržuje doseženo normativno ravnotežje v skupini in se z močjo izključuje.

## NERAZREŠENI PROBLEMI

### *Definicije konformiranja so zelo različne*

Navedeni avtorji razumejo konformnost tako različno, da je med njimi veliko lažje poiskati razlike kot podobnosti. Po vsem se razlikujejo. Nekateri konformiranje npr. tesno povezujejo z normami, medtem ko drugi te zveze ne vidijo, vsaj ne s socialnimi normami. Tako npr. po mnenju Krecha, Crutchfielda in Ballacheyja (1972), Rota (1983 b) ter Howita s sod. (1989) skladnosti s splošno sprejetimi pravili vedenja, ki jih lahko razumemo kot socialne norme, ne moremo imenovati konformiranje, pač pa uniformnost ali konvencionalnost. Na drugi strani pa npr. Turner (1991) ter tudi Moscovici in Faucheux (1972) vidijo glavno funkcijo konformiranja v vzdrževanju norm, ne da bi se pri tem omejevali zgolj na skupinske standarde. Eden od razlogov za taka razhajanja je gotovo različno razumevanje norm. Tisti, ki trdijo, da med normami in konformiranjem ni nesporedne zveze, mislijo tudi, da je o konformiranju mogoče govoriti le, ko gre za spremembe vedenja, ki so posledica, kot pravijo Howit in sod. "trčenja med individualnim in socialnim". Konformiranje je torej posledica konflikta. Prav nasprotnega mnenja je Sherif, ki označuje s konformnostjo posameznikovo zvestobo normam referenčne skupine. Tak posameznik je konformen takrat, kadar je v kakšni drugi skupini, z drugačno normativno urejenostjo, vendar kljub temu ne podleže njenim pritiskom, da se ji prilagodi. Še naprej se drži pravil, ki veljajo v "njegovi" skupini. Tako lahko enako spremembo posameznikovega vedenja, do katere pride zaradi pritiska skupine, imenujemo po nekaterih avtorjih konformnost, po drugih pa neodvisnost.

Zelo pestro je tudi strokovno izrazje. Posameznikovi odzivi na skupinski pritisk so lahko soglasna, gibljiva, resnična ali praktična konformnost, lahko gre za popuščanje (yielding, compliance), resnično spremembo prepričanja (belief oriented compliance), spreobrnitev (conversion) ali pa za neodvisno soglasnost na eni ter pristno in omajano neodvisnost na drugi strani. Odziv je lahko tudi preprosto neodvisno vedenje, antikonformnost ali pa kompulzivni in taktični odpor. Posameznikova skladnost s socialnim prostorom se lahko namesto konformnosti imenuje tudi uniformnost ali konvencionalnost.

Motivacijska osnova je več ali manj pri vseh avtorjih precej nejasna. Večina sicer misli, da je v ozadju nujnost stabilnega in predvidljivega socialnega prostora, vendar pa to razumejo zelo različno. Po Aschu npr. je družbeno soglasje lahko učinkovito, če temelji na posameznikovi individualni, kritični in neodvisni presoji. Od takega gledanja se najbolj odmika Turner, ki je prepričan, da norma kot bistveni del socialne resničnosti pomembno določa tudi presojo veljavnosti dražljajev, ki so del fizične resničnosti. Individualne, kritične in objektivne presoje v pomenu Festingerjeve fizične resničnosti po njegovem mnenju sploh ne more biti. Skladno s tem sta popuščanje ali konformnost lahko antisocialno vedenje, ki ogroža učinkovito socialno soglasje (Asch, 1952) ali pa osnovni proces vzdrževanja eksistenčno potrebne koherentnosti oz. stabilnosti socialnega prostora (Turner, 1991).

Sicer pa kot motivacijsko osnovo najpogosteje omenjajo človekovo potrebo po sprejetosti. Kaže, da je ta povzeta predvsem po Deutshevem in Gerardovem utemeljevanju normativnega vplivanja in da ni prav zanesljivo, da jo vsi avtorji razumejo enako. Končno vse skupine, ki posameznika silijo v konformiranje (popuščanje, ...), zanj niso enakega pomena. Med referenčno in recimo kakšno priložnostno skupino, v kateri se je znašel, so razlike lahko zelo velike. Posameznikova potreba po sprejetosti v prvi skupini je pomemben dejavnik pri oblikovanju vedenja, medtem ko v drugi morda sploh nima nobenega pomena. Nekateri avtorji v svojih definicijah poudarjajo, da gre pri konformiranju za referenčne skupine (npr. Rot, 1983 b), medtem ko drugi govorijo o skupinah nasploh ali pa o tem, da se človek odziva drugače, če se s skupino lahko identificira ali če njene člane doživlja kot sebi podobne. Vse to so lahko s vidika posameznikovih osnovnih potreb zelo različne situacije, zato je vprašanje, kakšno težo ima vsakič posameznikova potreba po sprejetosti.

Avtorji so si še najbolj enaki pri navajanju Aschevega poskusa s črtami, ki ga vsi po vrsti razumejo kot temeljni poskus na področju konformiranja, in to ne glede na to, kako ga razumejo. Ne ujemajo pa se več, ko gre za interpretacijo izsledkov. Najbolj odstopata Moscovici in Faucheux (1972), ki enotno večino v poskusu razumeta kot manjšino, vedenje pravih poskusnih oseb, ki ga drugi označujejo za konformno, pa je zanj neodvisno.

### *Konformnost ter normativno in informacijsko vplivanje*

Na razumevanje konformiranja je gotovo zelo močno vplivalo ločevanje normativnega in informacijskega vplivanja. Prvotno naj bi oba procesa vodila h konformnosti: bodisi k javnemu strinjanju ali popuščanju (normativni vpliv) bodisi k zasebnemu sprejemanju (informacijski vpliv). Tako obe vrsti vplivanja razumemo še danes, le s to razliko, da običajno ne uporabljamo več izraza konformnost, pač pa bolj "popuščanje" in "resnično spreminjanje".

Kot smo že navedli, se vsi avtorji ne strinjajo, da je procesa možno razločevati. Najpomembnejši argument, ki ga navajajo pri tem je, da posameznik ni sposoben samostojne in zgolj racionalne predelave informacij (npr. Turner, 1991). Tudi ko gre za informacije iz fizične resničnosti, na njihovo presojo poleg njih samih pomembno vplivajo še socialnopsihološki dejavniki. Po drugi strani naj bi informacije iz socialne resničnosti lahko imele tudi pomen objektivnih dejstev. V takem primeru je norma sprejeta kot informacija o pravi resničnosti in tako vplivanje lahko po definiciji imenujemo informacijsko. Če torej sprejmemo trditev, da je funkcija konformiranja vzdrževanje norm, potem takrat, kadar norma dobi pomen objektivne informacije, informacijsko vplivanje postane v bistvu konformiranje!

Sicer pa o tem, da z ločevanjem normativnega in informacijskega vplivanja ne more biti vse v redu, govorijo že Deutschevi in Gerardovi poskusi, na osnovi katerih je do razlikovanja sploh prišlo. Kot smo že povedali, sta avtorja na različne načine ponavljala Aschev poskus s črtami ter ločevanje informacijskega in normativnega vplivanja oprla na izsledke anonimnega odgovarjanja. Ker poskusne osebe v tej okoliščini niso bile pod pritiskom večine, to tudi ne bi smel biti vzrok za ponavljanje napačnega odgovora. Če je torej približno četrtina pravih poskusnih oseb še vedno sledila napačnim odgovorom večine, tega ne bi smela početi zaradi neposrednega socialnega pritiska, pač pa samo na osnovi informacije o odgovarjanju večine. Njeni odgovori naj bi bili za prave poskusne osebe podatek o resničnosti (Moscovici, Ricateau, 1975, 191). Tu pa stvar postane zelo nejasna, saj poskusne osebe v resnici niso videle tega, kar je govorila večina, in so le ponavljale za njo. Če informacijsko vplivanje pomeni resnično spremembo, bi se moralo zgoditi prav to. Torej lahko dvomimo, da je nanje delovala zgolj informacija sama po sebi in da ni šlo za obliko *socialnega* pritiska.

### *Socialno soglasje je pomembno tudi v fizični resničnosti*

Mnogi avtorji, med njimi tudi Turner in Moscovici, mislijo, da je v Aschevem poskusu na prave poskusne osebe delovala predvsem popolna enotnost navideznih poskusnih oseb, saj se je učinek takoj pomembno zmanjšal, ko se je v večini pojavila vsaj še ena oseba, ki je odgovarjala pravilno. To lahko pomeni, da je socialno soglasje pomembno tudi, ko gre za presojanje dražljajev iz fizične resničnosti, le da je prikrito, ker je njegov obstoj umeven sam po sebi, zato se ga sploh ne preverja. Vprašanje pa je, kaj se zgodi, če se posameznik znajde v situaciji, ko ni takega soglasja. V resničnih, vsakodnevnih situacijah tega ponavadi ne doživljamo. Toda Aschev poskus s črtami predstavlja prav tako izjemno situacijo. Niti en sam član večine se ne vede skladno s tem, kar je sicer očitno in kar lahko vsak posameznik sam zase objektivno pravilno presodi. Če bi lahko ločili socialno in fizično resničnost, taka situacija za "drugačnega posameznika" ne bi smela biti prav nič težavna, saj za pravilno presojo dolžine črte ne potrebuje nobene zunanje pomoči. Vendar pa vemo, da so v tem poskusu brez izjeme prav vse poskusne osebe poročale o izredno slabem počutju in negotovosti. To pomeni, da socialni dejavniki tudi takrat, kadar gre za presojanje informacij iz fizične resničnosti, niso brez pomena. To je seveda res le takrat, kadar je večina, ki odgovarja drugače, popolnoma enotna.

Če torej poglobljeva pogledamo izsledke poskusa, s katerimi sta Deutsch in Gerard utemeljila ločevanje normativnega in informacijskega vplivanja, lahko ugotovimo, da dobljeni podatki ne dokazujejo dovolj zanesljivo, da je pri anonimnem odgovarjanju, delovala zgolj informacija sama po sebi. Zdi se, da sta prej dokazala, kako je socialni pritisk mnogoplasten in odvisen od mnogih okoliščin in da deluje tudi takrat, kadar pretrgamo neposredne socialne stike (anonimno odgovarjanje). Motivacijska osnova za sprejemanje vpliva v takem primeru ni v želji po spoznanju objektivne resničnosti, pač pa bi lahko bila v človekovi osnovni negotovosti, ki je posledica značilne zgradbe strukturnega modela okolja oz. socialne resničnosti. S tem utemeljena človekova trajna ranljivost je po Moscoviciju (1981) temelj delovanja dejavnih manjšin. Kakorkoli že, dvom o upravičenosti ločevanja normativnega in informacijskega vplivanja se zdi na mestu.

Če konformiranje razumemo kot vzdrževanje norme, potem je informacijsko vplivanje, vsaj pod določenimi pogoji, v bistvu konformiranje. To mora biti res predvsem takrat, kadar se v vlogi objektivne informacije pojavi norma. Manj zanesljiva je ta trditev, kadar gre za presojanje objektivno preverljivih informacij iz fizične resničnosti in se posameznik sreča z enotno, drugače mislečo skupino. V tem primeru se skupini namreč podredi verjetno le navzven, čeprav ni prisiljen k temu. Po Moscoviciju bi taka situacija morda prej vodila v pogajanja, s katerimi bi se oblikovala nova norma. Pač pa normativnega vplivanja ni mogoče razumeti kot obliko konformiranja, če le sprejmemo trditev, da o konformiranju ni mogoče govoriti, kadar je posameznik prisiljen spremeniti vedenje.

#### *Nejasni odnos med konformiranjem in normami*

Eden največjih nerazrešenih problemov konformiranja je gotovo povezanost z normami, ki pa so tudi slabo definirane oz. o njih nimamo jasne znanstvene teorije, kot pravi Turner (1991, 2). Ta zveza bi lahko bila pomembnejša, kot se zdi, če je res, kar predvideva ta avtor, da norme namreč predstavljajo osrednjo točko socialne resničnosti in s tem ključni pojem za razumevanje ne le konformiranja, pač pa tudi vsega socialnega vplivanja.

Vsi avtorji ne povezujejo  
norm s konformiranjem

Čeprav večina avtorjev povezuje konformiranje z normami, to vendarle ne velja za vse. Taka izjema so Howit in sodelavci, ki poudarjajo, da je konformiranje mogoče razumeti le kot spreminjanje vedenja, ne pa kot preprosto sledenje različnim normam, ki veljajo v družbi (Howit in sod., 1989). Podobnega mnenja so tudi nekateri starejši avtorji. Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) iz enakih razlogov konformnost ločijo od konvencionalnosti, ki predstavlja normativno ureditev makrosocialne ravni.

Za nekatere avtorje so norme in  
konformiranje zelo tesno povezani

Na drugi strani najdemo avtorje, ki poudarjajo zelo tesno povezanost teh dveh kategorij. Tak je Sherif (1967), v novejšem času pa Moscovici, Faucheux (1972), Moscovici, Ricateau (1975) in še posebej Turner (1991). Moscovici in Faucheux razumeta normo kot neke vrste premirja med različnimi posamezniki, ki je doseženo s pogajanjem. Konformiranje ima funkcijo vzdrževanja doseženega premirja, torej vzdrževanje že oblikovanih norm. Turnerju (1991) pomeni norma tisti socialni dejavnik, ki skupini zagotavlja potreben red, notranjo povezanost in stabilnost. Glavna funkcija konformnosti pa je spet njihovo vzdrževanje. Normativno vplivanje je z normo najtesneje povezano tudi po Deutschu in Gerardu, čeprav bistveno drugače kot pri Turnerju. Za ta dva avtorja je norma osnova za siljenje h konformnosti, ki ga skupina izvaja na drugačnega posameznika. Funkcija konformiranja tukaj potemtakem ni vzdrževanje norme, pač pa predvsem odpravljanje vedenjskih odklonov. Za to obliko vplivanja lahko rečemo, da norme vzdržuje le posredno.

Težave so že zaradi  
različnega definiranja norm

Različno gledanje na odnos med normo in konformiranjem je gotovo posledica različnega razumevanja norm. Pravzaprav je specifično razumevanje norm ponavadi povezano s prav tako specifičnim pogledom na konformiranje. Avtorji, ki ločijo socialne norme od skupinskih (npr. Krech s sod., 1972, Rot, 1983 b), konformiranje razumejo kot pojav na mikrosocialni ravni. Krech s sod. ga veže praviloma na delovno, Rot pa na referenčno skupino. Upoštevanje norm širšega socialnega okolja imenujejo ti avtorji konvencionalnost in jo ločijo od konformnosti. Na drugi strani so avtorji, ki norm vsaj eksplicitno ne delijo na makro in mikroraven in tudi konformiranja ne povezujejo le z omejenim in manjšim socialni prostorom. Njim norme pomenijo vedenjska pravila socialnega prostora, v katerem se človek nahaja, ne da bi ga bolj jasno določili. Te razlike so razvidne tudi iz norm, ki jih navajajo različni avtorji. Za Turnerja je norma npr. splošno pričakovanje, da mora mati imeti svojega otroka rada (Turner, 1991, 3). To gotovo ni specifična norma male skupine oz. skupinski standard. Krech s sod. in tudi Rot pa za primer skupinske norme navajata pravilo v delovni skupini, ki določa, koliko se spodobi narediti v določenem času (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1972, 411). Med tema vedenjskima praviloma je gotovo velika razlika in vprašanje je, če naj se skladnost z njima v obeh primerih imenuje konformnost.

### Vzdrževanje norm in konformiranje

Glavna funkcija konformiranja je po Turnerju (1991) vzdrževanje norme oz. kar socialne resničnosti. Za Krecha s sod. (1972) pa je konformiranje predvsem uravnavanje konflikta, do katerega pride zaradi posameznikovega odklonskega vedenja. Konformiranje je v obeh primerih na nek način ohranjanje veljavnega vedenjskega pravila, pa vendar je med njima bistvena razlika. Do nje pridemo, če se vprašamo, kako se norma (ali socialna resničnost) pravzaprav vzdržuje. Če je njena stabilnost zagotovljena že zgolj s preganjanjem odklonov, potem ima lahko Krech s sod. popolnoma prav. Konformiranje je v tem primeru vedno posledica spopada med skupino in posameznikom, ki mora zaradi svoje odvisnosti popustiti. V tem primeru normativno vplivanje zadostuje za vzdrževanje norm, čeprav je njegovo delovanje le posredno.

Če so norme stabilne in podkrepjene s socialnim soglasjem,  
se ne morejo vzdrževati le s preganjanjem odklonov

Toda ali zgolj preganjanje odklonov za vzdrževanje norm tudi v resnici zadošča? Odgovor na to vprašanje ni prav enostaven, ga pa lahko iščemo v lastnostih, ki so normam največkrat pripisane. To so socialno soglasje, sorazmerna stabilnost, slabo zavedanje, neosebnost, povezanost z vrednotami in včasih tudi vsaj delna internaliziranost. Socialnopsihološki pojav s takimi lastnostmi se gotovo ne more vzdrževati zgolj z zunanjim pritiskom oz. le z odzivanjem skupine na kršitve. Iz naštetih lastnosti je namreč razvidno, da je motivacija posameznikov, ki sledijo tovrstnim pravilom, zagotovo tudi notranja, ne pa le zunanja. Z drugimi besedami, posameznik normam ne sledi toliko zaradi zunanjega pritiska ali celo prisile kot predvsem zaradi sebe, ker mu samo to prinaša ustrezen občutek varnosti. Poleg tega je zaradi potrebnega socialnega soglasja nujno, da večina podpira določeno normo, kar spet izključuje možnost, da bi jo bilo mogoče varovati le s preganjanjem odklonov. Predvsem to ne more biti res znotraj večine, ki vzdržuje potrebno soglasje.

O tem, da norma ni združljiva s pritiskom, izrecno govorita Thibaut in Kelley (1959), istega mnenja pa je tudi Rot (1983 b). V skupini torej mora potekati proces, katerega funkcija ni zgolj odpravljanje odklonskega vedenja, pač pa neposredno podpiranje vedenja, ki je skladno s skupinsko ali pa socialno normo, ki velja v skupini. Torej imamo dve možnosti: konformnost pomeni zgolj popuščanje drugačnega posameznika zaradi prisile skupine ali pa (tudi) prostovoljno skladnost večine s skupinsko normo. Krech s sodelavci očitno zagovarja le prvo možnost, medtem ko sta Sherif (1967) in Turner (1991) nasprotnega mnenja. Po Sherifu skupina po nekem daljšem času svoje člane namreč normativno oblikuje tako, da se ti sprejetega načina vedenja držijo tudi takrat, kadar se nahajajo v drugih skupinah. Turner pa pravi, da je glavna funkcija konformiranja vzdrževanje norm in s tem del implicitnega medsebojnega vzpodbujanja skupine k enotnosti. Ker je soglasje o primernosti neke norme lahko samo prostovoljno, se norme niti v prvem niti v drugem primeru ne morejo vzdrževati zgolj s pritiskom na odklonske člane. To je res tudi zaradi tega, ker odziv večine na kršitelja norme ni posledica odklona samega, pač pa posledica ogroženosti socialne resničnosti. Tudi Moscovici in Faucheux (1972) sta blizu temu načinu gledanja. Kot smo že zapisali, je zanju konformiranje vzdrževanje s pogajanjem doseženega soglasja. Poleg tega konformiranje po njenem mnenju spada med oblike vplivanja (influence pressure) in ne k pritisku na osnovi moči (power pressure). Konformiranje po tej definiciji potemtakem ne more biti konflikt med skupino in posameznikom, v katerem se mora zadnji podrediti zaradi moči, ki jo ima skupina nad njim. Konformiranje tako tudi tukaj, enako kot pri Turnerju, pomeni vzdrževanje norm oz. kodirnega sistema, kot pravita temu Moscovici in Faucheux.

Če imajo norme v resnici funkcijo strukturiranja okolja in če je to za človeka eksistenčnega pomena, potem mora njihovo vzdrževanje potekati spontano, trajno in na neformalni ravni. Ta proces, ki glede na značilnosti norm ne more temeljiti na prisili, je nujen in zagotovo obstaja, čeprav še ne znamo določiti vseh njegovih dimenzij.

*Norme se vzdržujejo  
z vsakodneвно komunikacijo<sup>113</sup>*

<sup>113</sup> Heider naj bi prav tako že v petdesetih letih videl v jeziku sredstvo za posredovanje socialnega vedenja (Semin, Fiedler, 1992).

S tem v zvezi so zanimivi izsledki Luckmannovih raziskav, saj kažejo na to, da je večina človekove komunikacije namenjena predvsem utrjevanju vrednot, norm, prepričanj in podobnih pojavov (Luckmann, 1993, 1994). V vsakodnevni, neformalni komunikaciji je silno malo prenašanja pravih, objektivno dokazljivih informacij, veliko več pa neposrednega utrjevanja socialne resničnosti. To poteka z nenehnim iskanjem soglasja: "Kajne, da je tako prav". To se dogaja s komentiranjem ravnanih različnih oseb ali dogodkov ("Si lahko misliš, kaj je naredil-a ali rekel-a!"), njihovega ocenjevanja ("To je bilo pa res lepo!") ali pa gre za neposredno preverjanje ustreznosti lastnega mišljenja oz. ravnanja. Prevladujoča vsebina komunikacije ni nujno odziv na kršitve normativnih predpisov. Sama po sebi lahko le preverja in utrjuje "pravičnost" določenega gledanja, sklepanja, mišljenja, odločanja ipd. Ljudje se z njo med seboj neposredno opozarjamo, kaj je prav in kaj ne. Zdi se, da utegne biti glavna oblika utrjevanja normativnega sistema (socialne resničnosti) prav vsakodnevna komunikacija. V njej sodelujemo vsi in vedno, kadar pri tem uporabljamo kakršnekoli vrednostne sodbe, s tem že utrjujemo veljavno socialno resničnost. Ta proces poteka seveda več ali manj nezavedno.

Če razumemo konformiranje kot vzdrževanje norm in socialne resničnosti, potem bi morala imeti vsakodnevna, neformalna komunikacija tudi to funkcijo oz. bi morala predstavljati obliko konformiranja. Če pa konformiranje razumemo zgolj kot preganjanje odklonov, za ta proces utrjevanja socialne resničnosti nimamo imena. Očitno je, da isti izraz pogosto uporabljajo za obe obliki vplivanja, čeprav gre s sociodinamičnega vidika za dva bistveno drugačna pojavi. Eden temelji na notranji motivaciji večine članov skupine, drugi pa predvsem na zunanji. V prvem primeru je usklajevanje prostovoljno, v drugem do njega pride le s prisilo. Zanimivo pa je, da v literaturi kljub vsemu vendarle spontano prihaja do ločevanja teh dveh procesov. Pri posameznikovem prilagajanju skupini zaradi njene moči vendarle vse bolj uporabljajo izraz popuščanje (compliance), ki se zdi za označevanje tega pojava popolnoma ustrezen. Če bi se njegova raba uveljavila, bi lahko pojem konformiranja ostal za označevanje neformalnega in spontanega vzdrževanja norm oz. socialne resničnosti. Vendar še nimamo jasne diferencialne definicije. Turner v Blackwellovi enciklopediji socialne psihologije npr. zapiše, da se s konformiranjem ponavadi označuje približevanje odklonske osebe skupinski normi, do česar pride zaradi pritiska skupine, da bi zavarovala potrebno enotnost (Turner, 1995, 119). Po tej definiciji, ki je v literaturi resnično najpogostejša, je konformiranje isto kot popuščanje. Toda Turner v svoji knjigi *Socialno vplivanje iz leta 1991 konformiranja vendarle ne razume zgolj kot preganjanje odklonov*. V navedeni definiciji je zato morda potrebno upoštevati njegovo navedbo, da konformiranje na opisani način razumemo "ponavadi". Gre torej le za najpogostejše označevanje in vsaj nekateri avtorji, med njimi tudi Turner, isti izraz razumejo tudi drugače.

#### Dve skupini avtorjev in dva načina razumevanja norm in konformnosti

Imamo torej dva načina razumevanja odnosa med konformiranjem in normami. Avtorji, ki ločijo skupinske norme od socialnih, konformiranje povezujejo le s prvimi in ga razumejo kot spopad med posameznikom in skupino. Drugi, ki o normah govorijo bolj na splošno in ki ne ločijo socialnih in skupinskih norm pa konformiranje razumejo kot proces vzdrževanja norm, ki praviloma ni povezano s prisilo ali pa se z njo sploh izključuje.

Obstajajo pa tudi avtorji, ki jih ni mogoče preprosto uvrstiti v eno ali drugo skupino, ker najdemo pri njih prvine obeh modelov. Tak je npr. Rot (1983 b), ki enako kot Krech s sod. (1972) loči konvencionalnost od konformnosti in socialne od skupinskih norm. Toda razumevanje konformnosti zgolj kot popuščanje skupinskemu pritisku se mu zdi preozko. Zato ga drugače kot Krech in sod. razširi na izkazovanje vedenja, ki ga izvaja ali zahteva (referenčna<sup>114</sup>) skupina. Poleg tega tudi izrecno napiše, da je potrebno razlikovati konformnost od vedenja, v katerega je človek prisiljen (Rot, 1983 b, 271).

*Ali je Aschev poskus s črtami res primer konformnega vedenja*

<sup>114</sup> Ena najpomembnejših funkcij referenčnih skupin je zadovoljevanje osnovnih psihosocialnih potreb, kot sta potrebi po varnosti in sprejetosti. Obe sta tesno povezani s socialnimi vrednotami in normami, ki urejajo najbolj osnovne stvari v medčloveških odnosih: medsebojno pomoč, zaupanje, zanesljivost, strpnost ipd. Konformnost s tako skupino zato v svojem bistvu pomeni spontano vzdrževanje tovrstnih vrednot in norm.

Odnos med konformiranjem in normami je zagotovo nejasen tudi zato, ker nam niso dovolj poznani procesi, s katerimi norme nastajajo, se vzdržujejo in spreminjajo. Preučevanje navideznega premika svetle točke (Sherif, 1967, Sherif, Harvey, 1967, Jacobs, Campbell, 1961) ali pa spreminjanje strategije reševanja konkretnih problemov (Weick, Gilfillan, 1971) ne moreta v zadostni meri razložiti nastanka, ohranjanja in spreminjanja takih vedenjskih pravil, kot je zapoved, da mora mati imeti svojega otroka rada, da je potrebno sposojene stvari vrniti ali, da se je potrebno za določene priložnosti ustrezno obleči. Pa vendar so prav naštetih in podobnih poskusi prazaprav edino empirično gradivo, s katerim lahko pojasnjemo nastajanje in prenašanje norm. Podobno velja za proces inovacije, ki pomeni njihovo spreminjanje. In to je v bistvu tudi problem razumevanja Aschevega poskusa s črtami, ki je v literaturi skoraj brez izjeme označen kot primer posameznikovega konformiranja oz. odzivanja na skupinsko normo. Vendar pa enoten in napačen odgovor večine v tem poskusu nikakor ne ustreza glavnim lastnostim, ki naj bi jih imele norme. Še celo o socialnem soglasju bi lahko dvomili, saj je bilo umetno in le navidezno, zagotovo pa brez stabilnosti. Svoj učinek je v poskusu izgubilo takoj, ko ni bilo več popolno. Prave poskusne osebe niso več sledile napačnim odgovorom večine, če se je med navideznimi poskusnimi osebami pojavila vsaj ena, ki je odgovarjala pošteno. To torej ni soglasje, o kakršnem govori večina avtorjev v zvezi z normami in ki naj bi predstavljalo podporo tretjine do četrtine članov. Asch je poleg tega popolnoma zavestno izbral presojanje dražljaja, ki spada v fizično resničnost, zaradi česar odgovori večine nikakor ne morejo imeti pomena skupinske norme, vsaj dotlej ne, dokler se strinjamo, da mora norma imeti potrebno soglasje in stabilnost. Če so to bistvene lastnosti norm in če je funkcija konformiranja vzdrževanje norm, potem Aschev poskus s črtami z obema pojavoma nima nobene neposredne zveze. Težave imamo seveda tudi, če konformiranje razumemo kot posameznikovo popuščanje skupini zaradi prisile, ki jo skupino izvaja nad njim. Tudi tega ni bilo v Aschevem poskusu. Zato je zanimivo vprašanje, zakaj je ta poskus v literaturi dobil pomen prototipa konformnega vedenja? Zapisali smo že, da Asch sam poskusa, vsaj takrat, ko ga je delal, ni tako označil: zanimalo ga je le, v kakšni meri se je posameznik pripravljen podrežati (to yield) enotni večini, ko ta izraža mnenje, ki je za posameznika očitno napačno (Asch, 1952). To pa s socialno resničnostjo, v katero naj bi norma sicer spadala, nima nobene prave zveze.

#### *Kdo je v procesu konformiranja žrtev*

Model konformiranja, po katerem gre za spopad med skupino in drugačnim posameznikom, tega samodejno postavlja v vlogo žrtev. Zaradi moči, ki jo skupina ima nad njim (potreba po pripadnosti), je prisiljen žrtvovati svojo svobodo: popustiti mora in vsaj navzven zanikati svoje resnično mnenje, stališče ali prepričanje. Zlasti v nestrokovnem razumevanju se konformiranje s tem rado izenači z izgubo lastne identitete in s prevzemanjem vloge "ovce". O tem je govoril Asch, ki je tako vedenje označeval za antisocialno in nevarno ne le posamezniku, pač pa celo vsej socialni skupnosti. Tako razumevanje konformiranja je tudi blizu subjektivni teoriji, po kateri je že socializacija v svojem bistvu nasilje nad posameznikom, saj naj bi z njo izgubljal svojo pristno in vredno individualnost.

Če je človek eksistenčno odvisen od socialnega okolja,  
potem je nujno večina tista, ki sili k enotnosti

Mnenje, da je posameznik lahko predvsem žrtev konformiranja, je seveda v popolnem nasprotju s podmeno, da je človek od socialnega okolja eksistenčno odvisen, zato ker ne more obstajati brez socialnopsihološke opreme, ki jo lahko oblikuje in vzdržuje le določen socialni prostor. Šele s tem, ko posameznik prevzame tovrstno vedenjsko opremo, postane socialni prostor zanj dovolj predvidljiv, stabilen in varen. Če so vse te potrebne lastnosti dosegljive le v socialni resničnosti, torej z vrednotami, normami, prepričanji, stereotipi in podobnimi pojavi, potem posameznik nikakor ne more biti zgolj žrtev pritiskov svojega socialnega okolja. Nasprotno: ker se socialna resničnost (ali strukturni model okolja) ne more ohraniti drugače kot s potrebnim socialnim soglasjem in ker je osnova za to lahko le spontan in trajen proces, v katerem mora sodelovati večina članov, potemtakem taista večina posameznikov najmočneje pritiska na tiste posameznike, ki s svojim drugačnim vedenjem ogrožajo predvidljivost, stabilnost oz. varnost socialnega prostora.

Splošno prepričanje, da je posameznik predvsem žrtev konformiranja, utegne biti torej povsem napačno, če konformiranje razumemo kot vzdrževanje norm oz. socialne resničnosti. Pri tem nas seveda ne sme premotiti dejstvo, da je vsak socialni prostor razbit na vrsto podsistemov in da se posameznik zaradi istočasnega članstva v mnogih, različnih skupinah lahko znajde v situacijah, ko je njegovo prepričanje drugačno od večinskega mnenja skupine, v kateri se trenutno nahaja. Toda, kot

pravi Sherif, drugačno prepričanje je lahko skladno s prepričanji večine v skupini, iz katere prihaja, še posebej takrat kadar gre za referenčno skupino. V njej pa kot član večine zagotovo ni "žrtev" in tudi njegovo vedenje že po definiciji ne more biti neodvisno. Če bi bilo to mogoče, taka skupina ne bi imela veljavnih socialnih vrednot in norm in bi potemtakem živela brez socialne resničnosti.

#### Enotnost skupine je možna le ob zadostni podpori **večine** članov

Posameznikovo odvisnost od socialnega okolja je seveda potrebno presojeti z različnih vidikov. Z nekaterih vidikov utegne biti res žrtev pritiskov socialnega okolja, vendar ne smemo pozabiti, da je v pomembnem delu socialne interakcije prav posameznik tisti, ki druge člane sili k enotnosti. To ne velja zgolj za socialno resničnost, pač pa tudi za vsa prizadevanja skupine, ki naj pripeljejo do konkretno postavljenih ciljev (Festinger, 1950, Montmollin, 1977). Skupina *mora biti* namreč v obeh primerih dovolj enotna, da bi bila lahko uspešna. To pa je možno zgolj takrat, kadar večina članov podpira sprejete dogovore oz. veljavne vrednote, norme ali prepričanja. Če hoče biti skupina učinkovita, se morajo interesi posameznikov ujemati s skupinskim ciljem. Povedano drugače, člani skupine morajo imeti od doseganja skupinskega cilja ustrezne osebne koristi, sicer njihovo sodelovanje ni zagotovljeno. Če je ta pogoj izpolnjen, potem mora biti večina članov že zaradi svojih osebnih koristi zainteresirana za to, da se drugi člani skupine držijo sprejetih dogovorov. Ne le pri socialni resničnosti, pač pa tudi takrat kadar gre za gibanje skupine proti cilju, je večina zato vsaj v določeni meri pripravljena pritiskati na tiste člane, ki se ne držijo dogovorov, saj s tem po definiciji ogrožajo tudi njihove individualne interese. Večina ne v prvem ne v drugem primeru ne more biti žrtev pritiska, pač pa je, ravno nasprotno, lahko le njegov izvor in izvajalec. Seveda mora biti večina v obeh primerih motivirana za medsebojno usklajenost. Ko gre za socialno resničnost, se to dogaja samodejno, pri skupinski storilnosti pa je to stvar formalne organizacije.

#### Razlikovati je potrebno med in znotrajskupinsko dinamiko

Če imamo v mislih dogajanje v skupini, ki je s svojimi prizadevanji normalno uspešna, potem lahko rečemo, da večina njenih članov ne more biti žrtev konformiranja. To ni možno, ker v takem primeru v skupini ne bi bilo potrebne enotnosti glede socialne resničnosti, načina doseganja skupinskega cilja ali pa glede obojega. Ta ugotovitev drži še posebej takrat, kadar gre za socialno resničnost oziroma za skupino, ki je za svoje člane referenčnega pomena. Večina mora izvajati neko obliko medsebojne podpore in pritiska, da se ohranja potrebna enotnost; tudi ko gre za gibanje skupine proti cilju, tega ni mogoče doseči zgolj s formalnim nadzorom. Izjema so lahko skupine s prisilnim članstvom (npr. zapor ali koncentracijsko taborišče), ki imajo svojo specifično dinamiko. To seveda ne pomeni, da v običajni skupini ne more priti do odklonov, ki sprožijo ustrezen skupinski odziv. Toda taki individualni odkloni, do katerih lahko pride zaradi zelo različnih vzrokov, tudi z različnim psihodinamskim ozadjem, se lahko pojavijo le pri manjšini. Vsaka druga možnost pomeni nestabilnost in neučinkovitost skupine na storilnostnem področju, medtem ko v okviru socialne resničnosti pomeni nujen razpad sistema na manjše enote.

Vsak posameznik pa je lahko žrtev socialnega pritiska, ko se, morda celo proti svoji volji, znajde v skupini z drugačno normativno urejenostjo, se pravi z drugačno socialno resničnostjo, kakršno ima njegova referenčna skupina. V takih primerih se lahko zgodi, da prikrije svoja prava prepričanja in sodbe in da se navzven podredi zahtevam nereferečne skupine. Tako situacijo je mogoče razumeti kot prisiljevanje h konformnosti v pomenu klasičnega normativnega vplivanja: osnova za pritisk je (sorazmerno stabilna, nadosebna in s socialnim soglasjem podkrepljena) norma, njen nosilec je skupina in posameznik je postavljen v položaj, ko mora izbirati med sprejetostjo in neodvisnostjo. Toda v takem primeru bi bilo mogoče govoriti tudi o medskupinskem konfliktu, saj ima drugačen posameznik lahko vlogo predstavnika neke druge skupine z drugačno socialno resničnostjo. Do spopada ne pride med socialno in individualno kategorijo, pač pa med dvema socialnima kategorijama. Na to situacijo je opozarjal Sherif. Posameznikova pripadnost svoji referenčni skupini in stopnja njegove konformnosti se pokažeta šele v stiku z neko drugo skupino, ki ima drugačno normativno urejenost. Posameznik v takem položaju je seveda predstavnik svoje referenčne skupine.

#### Ali je žrtev posameznikovega nekritičnega podrejanja lahko tudi skupina

Misel, da je pritisk skupine na posameznika, da se konformira, lahko škodljiv za njegovo svobodo in individualnost, pa je mogoče tudi obrniti. Pretirano ali nekritično podrejanje skupinskemu mnenju je lahko škodljivo za skupino. Prav to je bilo Aschevo izhodišče za poskus s črtami: če posameznik "zataji" svoje videnje situacije in se slepo prilagodi večini, s tem spodkopava učinkovitost socialnega soglasja. Asch od posameznika ni zahteval samostojnega vedenja brezpogojno. Priznaval je, da je v določenih situacijah, ko je moč nasprotne strani prevelika, to najbolj razumno vedenje, vendar pa ga v običajnih, normalnih razmerah ne bi smelo biti preveč. Podoben pojav lahko srečamo pri skupinskem odločanju. Znan je pod imenom "group think" in pomeni soglasno odločanje, ki je v očitnem nasprotju z dejstvi, ki so sicer na voljo. Do tega pride najraje v sorazmerno zaprtih in notranje povezanih skupinah ob ukazovalnem in karizmatičnem vodji, še posebej takrat, kadar gre za pomembne odločitve in kadar je na voljo malo časa. Taka situacija deluje kot zavora na izražanje pomislekov in dvomov, ki jih utegnejo imeti posamezniki in ki bi bili za pravilno odločitev lahko ključnega pomena. Pojav dokazuje, da je sicer cenjena kohezivnost skupin pri odločanju lahko tudi nevarna, ker povečuje težnjo po medsebojnem prilagajanju. To so situacije, v katerih bi bolj kritično vedenje posameznikov koristilo vsej skupini.

Toda Ascheva trditev velja seveda predvsem za presojanje fizične resničnosti oz. za tisti del skupinske dinamike, ki je namenjen doseganju skupinskega cilja. V takih primerih je praviloma mogoče objektivno presojati pravilnost posameznih sodb ali odločitev ali pa (fizična) resničnost sama po sebi pokaže na zmote. Če neka skupina pri svoji odločitvi ni pravilno upoštevala vseh informacij, ki jih je imela, pač ni učinkovita. To se pokaže v zmanjšani prodaji, odhajanju najboljših delavcev ali pa v stečaju podjetja. Ko se skupina ukvarja s popolnoma praktičnimi zadevami, je neodvisno presojanje njenih članov dobrodošlo in celo odločilnega pomena. Drugače pa je, ko gre za socialno resničnost. Ko gre za norme, vrednote ali prepričanja, seveda nimamo na voljo nobenih zunanjih in objektivnih kriterijev, s katerimi bi bilo mogoče dovolj zanesljivo ugotavljati, kaj je prav in kaj ne. Kriterij je po definiciji socialno soglasje, kar pomeni, da odkloni ne morejo imeti pomena dobrodošlih in koristnih inovacij. Tu posameznikova samostojnost ne more biti sprejeta tako kot pri reševanju konkretnih nalog. Zato tudi spremembe elementov socialne resničnosti praviloma niso hitre. S spoznanji iz Aschevega poskusa potemtakem ne moremo zadovoljivo pojasnjevati človekovega vedenja v socialni resničnosti.

*Ločevanje socialne resničnosti in gibanja skupine proti cilju utegne biti bolj pomembno, kot se zdi na prvi pogled*

Nerazrešeni problemi v zvezi s konformiranjem nas opozarjajo, da utegneta biti socialna resničnost in gibanje skupine proti postavljenemu cilju bistveno drugačni področji s specifičnimi dinamičnimi zgradbama. Prva mora biti zaradi svoje funkcije (strukturiranja okolja) sorazmerno stabilna, njena dinamika pa samodejna in v veliki meri neformalna. V njej mora prostovoljno sodelovati večina članov, sicer je ne bi bilo. To je zagotovljeno že s tem, da so od socialne resničnosti eksistenčno odvisni zaradi značilne socialnomotivacijske osnove. Gibanje proti cilju pa zahteva veliko bolj formalno ureditev, ker temelji na sekundarni socialni motivaciji in ker je običajno rivalitetne narave. Ta del skupinske dejavnosti tudi ne prenese prevelike stabilnosti, ker bi jo ovirala pri odzivanju na spremembe tako v okolju kot v skupini. Domnevamo lahko, da morajo imeti vedenjska pravila obeh ravni enake lastnosti kot področje, na katerem se uporabljajo. Če obstajata dve ravni skupinskega delovanja, potem obstajata tudi najmanj dve vrsti vedenjskih pravil.

Težave z bolj jasnim definiranjem norm in konformiranja morda izhajajo preprosto iz tega, da preslabo ločujemo z dinamičnega vidika zelo različni področji skupinskega delovanja. Prav gotovo ni smiselno, da vedenjska pravila obeh ravni imenujemo norme in skladnost z njimi prav tako v obeh primerih konformiranje.

Kakorkoli že, tudi v zvezi s konformiranjem lahko ugotovimo, da obstajata v grobem dva načina razumevanja tega pojma. Tisti avtorji, ki vidijo njegovo funkcijo v odpravljanju odklonskega vedenja, razumejo konformiranje predvsem kot popuščanje posameznika in njegovo navidezno prilagajanje zaradi skupinskega pritiska. Ti povezujejo konformiranje predvsem s skupinskimi standardi in ne s socialnimi normami. Posameznik je običajno jasno dihotomiziran od socialnega okolja in sposoben sorazmerno samostojnega predelovanja informacij. Avtorji, ki vidijo funkcijo konformiranja v vzdrževanju norm oz. socialne resničnosti, pa govorijo predvsem o socialnih normah. Posameznik in socialno okolje zanje nista jasno dihotomizirana in prvi je pri predelovanju informacij pomembno

odvisen od socialnopsiholoških pojavov. Zdi se, da prvi govorijo predvsem o gibanju proti cilju, drugi pa predvsem o socialni resničnosti. Ta delitev je seveda groba in lahko le približno drži, ker literatura ne loči teh dveh ravni skupinskega delovanja pri obravnavanju vedenjskih pravil in njihovem upoštevanju. To je tudi razumljivo, ker sta zelo prepleteni in odvisni druga od druge.

#### POVZETEK

Navedenih definicij konformiranja se očitno ne da preprosto strniti v eno samo. Zdi se, da so glavna ovira za to različna teoretična izhodišča avtorjev, ki pa običajno niso eksplicitno navedena in na katere lahko samo sklepamo. Predvsem se zdi pomembno, kako gledajo na socialno motivacijo. In če različne definicije konformiranja presojava s tega vidika, lahko ugotovimo, da jih je mogoče razvrstiti v dve glavni skupini. Temeljna razlika med njima je v razumevanju odnosa med posameznikom in socialnim okoljem.

*Posameznik je v odnosu do socialnega okolja sorazmerno neodvisen*

Prvo skupino definicij predstavljajo predvsem Asch, Krech, Crutchfield, Ballachey, Deutsch in Gerard ter Howit in sod. Značilnosti tega modela konformiranja so:

- Posameznik je sorazmerno neodvisen od socialnega okolja. Je sposoben samostojnega predelovanja informacij oz. vsaj sorazmerno samostojnega preverjanja veljavnosti različnih mnenj ali sodb.
- Konformiranje pomeni spopad med skupino in drugačnim posameznikom. Konformnost je zato v svojem bistvu posledica določenega razmerja moči.
- Informacija, ki je temelj normativnega pritiska, za posameznika nima pomena veljavne informacije o resničnosti. Ta oblika vplivanja je zato prisila k določenemu vedenju, ki ni skladno s posameznikovimi individualnimi prepričanji, mnenji ali sodbami.
- Popuščanje normativnemu pritisku je le navidezno in ne pomeni spremembe lastnega mnenja, sodbe ali prepričanja.
- Posameznik popušča skupinskemu pritisku zaradi potrebe po pripadnosti.
- Makro- in mikrosocialna raven sta jasno ločeni: vedenjska pravila na prvi ravni so socialne, na drugi pa skupinske norme.
- Konformiranje se ne povezuje s socialnimi normami, pač pa predvsem s skupinskimi normami ali standardi.
- Izenačenost širšega socialnega polja se ne imenuje konformnost, pač pa konvencionalnost ali uniformnost.
- Posameznik se na pritisk lahko odzove zvečine na štiri različne načine:
  - \* lahko se prilagodi le navzven (popuščanje),
  - \* lahko v resnici spremeni svoje mnenje (resnična konformnost),
  - \* lahko se upre "iz principa" (antikonformnost)
  - \* in lahko ostane neodvisen.
 Najbolj verjeten je prvi, najmanj pa drugi odziv.

*Posameznik je del (tudi širšega) socialnega okolja*

Drugo skupino avtorjev sestavljajo predvsem Sherif, Turner in delno Moscovici in Faucheux. Značilnosti konformiranja so tu naslednje:

- Navedeni avtorji zvečine ne govorijo o tem, da posameznika ni mogoče dihotomizirati od socialnega okolja,<sup>115</sup> pač pa mislijo, da je z njim v pomembni meri določen in od njega tudi odvisen. Samostojno predelovanje informacij (presoja, mnenja, prepričanja) je vprašljivo. Posameznik si pri tem pomaga z različnimi konstrukti socialnega okolja (norme, vrednote) in se ravna po trdnosti socialnega soglasja v njem.

<sup>115</sup> So pa seveda tudi izjeme. Moscovici npr. pravi, da posameznika in okolja ni mogoče dihotomizirati, da je individualizem fikcija in da je "dokaj žalostno, da je toliko socialne psihologije posvečene zgolj posamezniku" (Moscovici, 1990, 68).

- Konformiranje pomeni vzdrževanje normativnega sistema in v tem pomenu ni spopad posameznika in skupine in tudi ne posledica razmerja moči.
- Normativni sistem ima pomen socialne resničnosti oz. kodirnega sistema, ki omogoča sporazumevanje in sodelovanje.
- Konformiranje ni nujno le popuščenje navzven, ampak tudi resnično spreminjanje osebnega mnenja, sodbe ali prepričanja.
- Posameznik se prilagaja skupini ne le zaradi potrebe po pripadnosti, pač pa tudi zaradi potrebe po varnem in predvidljivem okolju ter oblikovanja lastne identitete.
- Konformiranje je tesno povezano z normami. Je proces, s katerim se norme vzdržujejo.
- Makro- in mikrosocialna raven nista jasno ločeni, kot niso jasno ločene niti skupinske in socialne norme.
- O konformiranju je mogoče govoriti tudi v širšem socialnem prostoru.
- Ker konformiranje tukaj pomeni predvsem vzdrževanje norm oz. socialne resničnosti in ker torej ne gre za spopad med drugačnim posameznikom in skupino, med možnimi odzivi posameznika prevladuje resnično spreminjanje. Pogosto pa niti to ni potrebno, ker je posameznik tukaj sam izvajalec pritiska, bodisi zavoljo vzdrževanja dosežene normativne urejenosti bodisi zavoljo preprečevanja odklonov.

#### *Kaj je torej konformnost*

Težko bi se bilo odločiti, kateri od obeh miselnih modelov je bolj pravilen. Oba se zdita dovolj utemeljena, seveda vsak s svojega vidika. Model, ki jasno dihotomizira posameznika in socialno okolje, se zdi primernejši za razumevanje gibanja skupine h konkretnemu cilju (skupinska lokomocija po Festingerju ali storilnostna raven skupine po Montmollinovi). Pri reševanju konkretnih nalog in premagovanju težav spopad med skupino in posameznikom z drugačnim mnenjem ni nič posebnega ali nenavadnega. Ta model je ustrezen tudi za razumevanje vseh tistih situacij, ko se posameznik znajde v konfliktu s skupino, ki ima drugačno socialno resničnost kot njegova referenčna skupina. To bi lahko razumeli, kot smo že rekli, tudi kot obliko medskupinske dinamike. In sem spadajo tudi primeri, pri katerih se posamezen član s svojim vedenjem iz kakršnegakoli razloga preveč oddalji od skupinskih pričakovanj. Toda v določeni skupini (njeni socialni resničnosti) so to lahko le izjemni primeri.

Drugi model in sicer z zabrisano dihotomizacijo posameznika in socialnega okolja, pa bolje pojasnjuje dinamiko socialne resničnosti. Ker ta ne more obstajati brez potrebnega socialnega soglasja in ker veljavnosti sestavnih elementov te resničnosti ni mogoče neposredno objektivno preveriti, je skladnost večine nujna, spopad med posameznikom in skupino pa le nekaj izjemnega. Da bi se socialna resničnost lahko vzdrževala, mora v socialnem prostoru obstajati oblika medsebojnega pritiska in nadzora, ki zagotavlja potrebno enotnost. To pa ne more biti zgolj preganjanje odklonov, pač pa nujno tudi potrjevanje pričakovanega vedenja. To naj bi bila v tem modelu tudi glavna funkcija konformiranja.

Modela bi po izrazih lahko ločili, če bi za prvi primer uporabljali popuščenje (compliance), za drugega pa konformnost. V sodobni socialnopsihološki literaturi izraz popuščenje, ko gre za konflikt med posameznikom in skupino, že tako vse pogosteje zamenjuje starejšo konformnost.

#### *Strokovno izrazje povezano s konformnostjo*

Posameznikov odnos do različnih pričakovanj socialnega okolja, s katerimi so določene primerne oblike vedenja, prepričanj, vrednot ipd., je v literaturi označeno s pestrim strokovnim izrazjem.

Konformiranje	Od vseh pojmov je ta najbolj nejasen. Nekaterim avtorjem pomeni le navidezno prilagajanje skupini (compliance), drugim pa tudi resnične spremembe pri posamezniku. Po Deutschu in Gerardu do konformiranja pripeljeta tako normativno kot tudi informacijsko vplivanje. Moscovici in Faucheux vidita konformnost kot posledico prisile ali kot obliko vplivanja, ki se s prisilo izključuje. Zlasti v sodobnejši literaturi pojem konformiranje pogosto nadomešča popuščenje (compliance), ko gre le za posameznikovo navidezno prilagajanje. Moscovici za resnično prilagajanje uporablja tudi pojem spreobrnitev (conversion).
Resnična konformnost	Starejši pojem, ki označuje resnično spremembo posameznika.

Praktična konformnost	Starejši pojem, ki označuje posameznikovo zunanjo prilagoditev, brez spremembe lastnega mnenja ali prepričanja.
Popuščanje (compliance)	Posameznikovo zunanje prilagajanje brez spremembe lastnega mnenja ali prepričanja. Ta pojem ustreza starejši praktični konformnosti.
Spreobrnitev (conversion)	Posameznikova resnična sprememba (po Moscoviciju).
Antikonformnost	Oblika posameznikove odvisnosti od skupine. Posameznik izraža ravno nasprotno mnenje ali prepričanje. Tako vedenje je lahko navzven podobno neodvisnemu vedenju.
Neodvisnost	Posameznikovo vedenje, ki se ne oblikuje pod vplivom skupinskih pričakovanj ali zahtev.

Poleg navedenih srečamo v literaturi še nekaj pojmov, ki niso neposredno povezani s konformiranjem, so pa povezani s socialnim vplivanjem.

Poslušnost (obedience)	Popuščanje vplivu avtoritete (npr. v Milgramovem poskusu z elektrošoki). To ni oblika konformiranja, ker ne gre za pritisk skupine in ker običajno tudi ni povezana z normami.
Normalizacija	Proces, s katerim se oblikujejo norme.
Inovacija	Proces vnašanja konflikta v obstoječe normativno stanje. To je proces, s katerim manjšina vpliva na večino.
Renormalizacija	Delna sprememba norme, do katere pripelje inovacija. Razdalja med manjšino in večino se nekoliko zmanjša. Delna sprememba, ki jo manjšina povzroči pri članih večine, se imenuje spreobrnitev (conversion).
Polarizacija	Utrditev norme, ki jo povzroči inovacija. Razdalja med manjšino in večino se poveča.

## 9. INOVACIJA

### *Preučevanje inovacije izhaja iz kritične analize starejših modelov konformiranja*

Tretji proces socialnega vplivanja, ki je neposredno povezan z normo, je inovacija. Avtorstvo je pripisano Moscoviciju. Z različnimi sodelavci je v šestdesetih in sedemdesetih letih začel z raziskovati ta pojav, ki je nato hitro postal eno najbolj priljubljenih raziskovalnih področij v sodobni socialni psihologiji. Začetek preučevanja procesa inovacije najdemo v kritični analizi zgodnejših teorij konformiranja, ki po Moscoviciju sicer niso bile napačne, pač pa enostranske. V njih naj bi bila predvsem preveč poudarjena posameznikova pasivnost in odvisnost od skupine (Moscovici, Faucheux, 1972, 154). To prepričanje je temeljilo na podmeni, da mora biti učinkovita skupina dovolj enotna. Raziskovalci so zato preučevali predvsem mehanizem, ki zagotavlja tako enotnost. Tako se je na eni strani znašla skupina z močjo nagrajevanja in kaznovanja, na drugi pa posameznik s potrebo po pripadnosti in potrditvi. V takem razmerju sil se zdi posameznik zaradi svoje odvisnosti precej neobgljen in tako rekoč brez možnosti, da bi iz spopada lahko izšel kako drugače kot poraženec. Ker popuščanje pritisku skupine izvira iz njegove negotovosti, sta Moscovici in Ricateau ta način razumevanja konformnosti imenovala "model zmanjševanja negotovosti" (Moscovici,

Ricateau, 1975, 164). Bistvene značilnosti takega odnosa med skupino in posameznikom so odvisne od zadnjega, neenake razporeditve moči in od socialnega nadzora, ki ga zaradi potrebne enotnosti skupina opravlja nad svojimi člani (prav tam).

Z vidika delovanja socialnih sistemov je tak model po Moscoviciju mogoče imenovati funkcionalističen. Zaradi potrebne skupinske učinkovitosti so v njem pojavi kot socialno vplivanje, socialno soglasje, nadzor in konformnost povezani na naslednje značilne načine:

- Socialna moč je v skupini razporejena neenakomerno, zato so tudi možnosti za vplivanje različne;
- funkcija socialnega vplivanja je vzdrževanje in krepitev socialnega nadzora;
- smer in pomen socialnega vplivanja v skupini sta določena s stopnjo odvisnosti, kar pomeni, da močnejše vpliva tisti, ki ima višji status;
- negotovost in potreba po njenem zmanjševanju določata oblike vplivanja, pri čemer negotovost posameznika, na katerega je vplivanje usmerjeno, ni posledica socialne interakcije, pač pa njegova osnovna in značilna lastnost; človek je torej negotov že sam po sebi;
- socialno soglasje, ki se vzdržuje z medsebojnim vplivanjem, temelji na normi objektivnosti,<sup>116</sup> kar velja tako za socialno kot tudi za fizično resničnost, saj obeh tako ali tako ni mogoče ločiti;
- vsi procesi vplivanja se obravnavajo le z vidika konformiranja, ki se za vzdrževanje sistema zdi zadostno (Moscovici, 1981).

Skladno s funkcionalističnim modelom je potekalo tudi raziskovanje socialnega vplivanja, ki je bilo usmerjeno predvsem na ugotavljanje:

- zaradi katerih lastnosti in socialnih dejavnikov se posameznik podreja skupini;
- kako prisiljevanje h konformnosti vpliva na individualno in kolektivno psihološko ravnotežje;
- kateri dejavniki v posamezniku le-tega napravijo odvisnega (npr. potreba po afiliciji);

<sup>116</sup> [I]o naj bi torej za nekakšno potrebo po točnosti, pravilnosti ali objektivnosti sodbe, mnenja, prepričanja ali kakšne podobne kategorije. Socialno soglasje naj ne bi temeljilo na hotenju ali potrebi, da smo enaki, pač pa na potrebi, da imamo prav, zato pomeni potrditev resničnosti. Soglasje se torej ne vzdržuje zaradi samega sebe, pač pa zato, ker to izhaja iz domnevnega možnega objektivnega spoznavanja. V ozadju je podmena, da je le en odgovor pravilen in da če jih obstaja več, to pomeni, da je nekaj narobe. Ta podmena vključuje tudi prepričanje, da je mogoče objektivno ugotoviti, kateri odgovor je to.

- zaradi katerih zunanjih dejavnikov je posameznik občutljiv za vplivanje (npr. nejasnost dražljaja) (Moscovici, 1981, 51).

Funkcionalistični model delovanja socialnih sistemov je povezan z nekaj značilnimi aksiomi, ki kažejo na pristransko razumevanje konformnosti:

- posameznikovo strinjanje (konsenz) s skupino in njenimi predstavniki v katerihkoli okoliščinah ni le nujno, pač pa za posameznika tudi bolj ugodno kot izločitev, ki bi jo povzročilo odklonsko vedenje;
- konformnost je ugodna tako za razvoj posameznika kot skupine, medtem ko je odklonskost takemu razvoju nevarna in škodljiva;
- ustrezna socializacija pripelje do konformnosti, medtem ko je odklonskost znak neuspele socializacije;
- konformnost omogoča izmenjavo med posameznikom in skupino, pri čemer je s socialnim priznanjem, ki ga prinaša, sama po sebi nekaj dobrega (Moscovici, 1981, 51–52)

Izraz "socialno vplivanje" so v tem miselnem okviru uporabljali zvečinoma za označevanje spreminjanja posameznikovega vedenja, do katerega je prihajalo na skupinski pritisk (Mugny, 1984). Spremembe zaradi tega vplivanja so preučevali večidel le na intrapsihični ravni, zaradi česar, kot misli Mugny, je sploh težko govoriti o *socialnem* vplivanju. Socialne sisteme so razumeli kot toge kategorije, ki se vzdržujejo s konformiranjem. V njih so

"posameznikom in podskupinam določeni različni socialni položaji, ki so nespremenljivi tako kot norme, ki so povezane z njimi in ki so se jim posamezniki dolžni prilagoditi" (prav tam, str. 499).

#### *Odkod spremembe v socialnih sistemih*

Vprašanje, ki si ga je ob funkcionalističnem modelu postavil Moscovici, je bilo zelo enostavno: odkod torej spremembe v socialnih sistemih, če je posameznik od njih tako odvisen in če ima skupina nad njim tako moč. Če v skupini obstaja le proces konformiranja, s katerim se odpravlja odklonsko vedenje posameznih članov, in če je razmerje moči med posameznikom in skupino za prvega tako neugodno, potem bi moral vsak socialni sistem slej ko prej postati popolnoma tog, brez prave možnosti za razvoj. Ker pa iz vsakdanjega življenja vemo, da to ni res in da se vsi socialni sistemi spreminjajo, pa čeprav le počasi, lahko sklepamo, da mora v skupini teči tudi proces, ki omogoča take spremembe.

Moscovici ni prvi iskal odgovora na to vprašanje. Pred njim je poskušal ta problem rešiti npr. že Hollander s "teorijo dovoljenih odklonov."<sup>117</sup> Temelj te teorije je bilo opažanje, da skupine ne silijo vseh članov enako h konformnosti ali pa vsaj ne v vsakem primeru. Zlasti posameznikom z visokim statusom, torej z večjo socialno močjo, je včasih dovoljeno, da odstopajo od nekaterih norm. Hollander si je to razlagal tako, da upoštevanje norm, kot še neki drugi dejavniki (npr. kredibilnost), prinašajo posamezniku določen kredit. Na ta način pridobljene "pozitivne točke" se seštevajo in lastniku zagotavljajo pravico, da se mu ni potrebno vedno držati predpisanega vedenja. Na tej osnovi dovoljeni odkloni pomenijo možnost inovativnega vedenja, ki je posebna oblika vplivanja (Hollander, 1971, 573). Po tej teoriji je proces konformiranja potemtakem še vedno osrednjega pomena, in sicer tudi takrat, kadar gre za uvajanje sprememb, saj je inovativno vedenje dovoljeno predvsem tistim, ki so bili pred tem dovolj konformni.

Moscovici razume dinamiko socialnih sistemov drugače. Vsakokratno stanje ni le posledica prisiljevanja h konformnosti, pač pa posledica spopadov med različnimi socialnimi kategorijami. Pri tem

“vsaka socialna izmenjava pomeni recipročnost. S tem procesom obe strani vplivata druga na drugo, ne glede na razlike v statusu ali izvorih moči. Vsako tako poenotenje je le začasno, je le stopnja v trajnem procesu socialnega spreminjanja. Preživetje sistema torej ni zagotovljeno z njegovo odpornostjo do sprememb, pač pa s sposobnostjo lastnega spreminjanja" (Mugny, 1984, 500).

*Spremembe lahko povzročijo le manjšine*

Moscovici in Faucheux se strinjata, da mora skupina, ki hoče biti učinkovita, doseči potrebno enotnost. Ta je dosežena s koherentnimi normami, ki zagotavljajo stabilnost odnosov v skupini in tudi stabilnost vrednotenja fizičnega ali socialnega okolja (Moscovici, Faucheux, 1972, 156). Take norme se oblikujejo s pogajanjem in medsebojnim popuščanjem, tako da vedno imajo zadostno soglasje. Večina članov na tej osnovi z grožnjami ter materialnimi in psihološkimi nagradami zagotavlja vzdrževanje potrebne enotnosti in s svojo močjo obvladuje individualne odklone. Zaradi take, torej dinamične podobe socialne skupine seveda ni mogoče, da bi večina lahko bila nosilec sprememb, saj je po svoji naravi nujno

---

<sup>117</sup> Izvirno: 'idiosyncrasy credit'.

konservativna.<sup>118</sup> Vzpodbuda za spremembe lahko potemtakem pride zgolj od drugačne manjšine.

To naj bi po Turnerju dokazovali že Kellyjevi in Shapirovi izsledki, objavljeni leta 1954, ki naj bi jih Moscovici pri raziskovanju vplivanja manjšin tudi upošteval. Ta dva avtorja sta namreč ugotovila, da posamezniki, ki so najbolj navezani na skupino, niso tudi najbolj dovzetni za iskanje novih in ustrežnejših rešitev. Iz tega je bil izpeljan sklep, da je skupina pri potrebnem spreminjanju norm odvisna predvsem od tistih članov, ki so manj navezani na skupino (Turner, 1991, 80), kar samo po sebi pomeni, da gre za manjšine. Vendar pa ugotovitev, da utegnejo biti te za uvajanje inovacij zelo pomembne, sama po sebi še ne prinaša kakšnega posebnega odkritja. Za Moscovicija in sodelavce je bilo veliko bolj zanimivo vprašanje, kako lahko manjšina to stori. Na voljo namreč nima nobene podobne moči, kakršno ima nad njo večina:

“je maloštevilna, običajno nima normativnega nadzora nad večino, večkrat je izvor posmeha in je videti čudaška, tako da je večina niti ne jemlje resno. Z drugimi besedami, nič ne kaže, da bi imela na voljo kakšna normativna ali informacijska sredstva nadzora, ki bi jih lahko posredno ali neposredno uporabila v odnosu do večine” (Knippenberg van, Wilke, 1988, 359).

#### *Pomen socialne resničnosti in norme objektivnosti*

Za razumevanje, na osnovi česa lahko manjšina vpliva na večino, se zdi pomembno Moscovicijevo gledanje na problem socialnega soglasja in odnosa med fizično in socialno resničnostjo. @e večkrat smo omenili, da tako kot mnogi drugi avtorji tudi Moscovici ne pristaja na Festingerjevo delitev, iz katere naj bi izhajalo, da ljudje živimo v dveh različnih, med seboj komplementarnih svetovih. Če bi bilo to res, potem bi morala biti prav tako jasno ločena tudi posameznik in družba (Moscovici, 1981, 45). Moscovici enako kot Turner opozarja, da je človekova osnovna potreba po primerjanju, kot jo je razumel Festinger in z njo poskušal razložiti delovanje socialne resničnosti, izrazito individualna in ne socialna potreba. Posameznik naj bi se namreč primerjal z drugimi le takrat, kadar ni dovolj prepričan o pravilnosti lastne presoje. Na osnovi tega se je izoblikovalo prepričanje, da se ljudje obrnemo drug na drugega le takrat, kadar stvari same po sebi niso dovolj jasne in kadar mora dogovor nadomestiti manjkajočo spoznavno objektivnost. Resničnosti, ki bi bila splošno sprejemljiva,

<sup>118</sup> Tovrstnih oznak ne smemo razumeti v vrednostnem pomenu. Konservativnost kot težnja k ohranjanju oblikovane socialne resničnosti je v tem primeru za učinkovito delo skupine bistvenega pomena in torej nepogrešljiva. Gre le za to, da vsaka sicer nujno potrebna stabilnost obenem pomeni slabše možnosti za spreminjanje, kar je za socialni sistem lahko občasno nevarno. Seveda pa sistem brez nje sploh ne bi mogel obstajati. Stabilnost, ki jo lahko zagotovi le dovolj enotna večina, je torej v tem pomenu po definiciji vedno konservativna in to brez slabšalnega pomena.

torej ne ustvarjamo zato, ker imamo različne izkušnje ali pa zato, ker določene situacije doživljamo na različne načine (prav tam, str. 46), pač pa zato ker okolje včasih deluje dvoumno in nejasno. Toda tudi takrat, kadar daje vtis nejasnosti in nestrukturiranosti, naj bi bilo kljub vsemu objektivno določljivo. S tem je fizična resničnost postala nadrejena socialni, ta pa je bila le njen nadomestek oz. njen boljši ali slabši približek. Socialna resničnost naj bi bila le nekakšna zasilna in tudi le začasna razlaga, ki je glede na prikrito resničnost seveda lahko tudi popolnoma napačna.

Moscovici ugotavlja, da se potreba po primerjanju povezuje z željo ali kar potrebo po spoznanju resničnosti. V jasnejši obliki naj bi se pojavila pri Deutschu in Gerardu kot osnova informacijskega vplivanja. Človek naj bi namreč težil za stalnim preverjanjem resničnosti posameznih informacij ali drugače, informacije naj bi bile čim bolj točne, zanesljive in pravilne.<sup>119</sup> To se označuje kot "norma objektivnosti", ki po Moscoviciju glede na opisano razumevanje socialne resničnosti dobi poseben pomen v medosebnih odnosih, in sicer tako, da so jo razumeli (1) kot skoraj biološko potrebo in (2) da so z njo dali prednost tistemu delu okolja, ki ga je mogoče šteti za fizičnega. Taka delitev socialne in fizične resničnosti pa je po tem avtorju nemogoča, saj v svojem bistvu pomeni, da obstaja ena sama, objektivno obstoječa resnica. Pomen socialnega vplivanja se v takem primeru skrči na ugotavljanje sposobnosti objektivnega presojanja (prav tam), zanemarjeni pa ostanejo osebni nagibi (preference), ki prav tako kot dražljaji sami po sebi vplivajo na presojanje oz. odločanje. Socialna psihologija je s takim miselnim modelom

"posvojila teorijo, po kateri smo ljudje oblikovali pravila in socialne odnose zato, da bi s tem nadomestili nejasnosti v naravi. Obenem je sprejela tudi epistemološko teorijo, po kateri je objektivna resničnost neodvisna od naših idej in teorij" (prav tam, str. 49).

Po izvorni epistemologiji (genetic epistemology) pa so različna dejstva v resnici le posledica intelektualnih operacij in dejavnosti tistega, ki jih percipira, zaradi česar sploh ne morejo biti nedvoumna in objektivno točna. Moscovici pri tem navaja Piageta in njegov "mit o dejstvih" in Kuhna, ki dokazuje, da je tudi t. i. "eksaktna znanost" predvsem funkcija miselnih vzorcev, ki veljajo v določenem času (prav tam, str. 50). Skratka:

---

<sup>119</sup> Vprašanje je, če je ta kritika utemeljena. Gerard z Jonesom namreč popolnoma jasno zapiše, da človek potrebuje informacije zato, da bi se lažje odločal, kadar obstaja več možnosti. Pri tem pa ne gre za iskanje informacij, ki bi bile objektivno resnične, pač pa morajo tak pomen imeti v socialnem okolju. Kriterij točnosti je potemtakem v socialnem soglasju (Jones, Gerard, 1967; poglavje: Information dependence and cognitive socialization).

“vse to pomeni, da objektivnost ni nič drugega kot individualni in obenem socialni izdelek in da nobena resničnost ne more biti fizična, ne da bi bila v veliki meri istočasno tudi socialna” (prav tam).

Turner, ki je o tem enakega mnenja kot Moscovici, takole povzema njegovo kritiko delitve fizične in socialne resničnosti, ki naj bi veljala v starejših teorijah konformnosti:

“Vplivanje (zasebno sprejemanje) je pojasnjeno kot proces informiranja, ki je sprožen s posameznikovo negotovostjo in potrebo po njenem zmanjšanju. Ko opazujemo svet, naj bi ga običajno videli takega, kot je. Le včasih, ko je resničnost nejasna in dvoumna, se obrnemo na tiste, ki imajo informacije; to so strokovnjaki ali pa ljudje, ki se nahajajo v isti situaciji. Lahko se zgodi, da se prilagodimo skupini tudi takrat, kadar le-ta nima prav, pač zaradi tega, da bi nas sprejela. Taka podoba, ki se zdi na prvi pogled kar v redu, je v resnici napačna. Posameznika ločuje od družbe in ustvarja umetno dihotomijo med fizičnim in socialnim svetom. Socialno vplivanje s tem postane nadomestni proces, s katerim posameznik zmanjšuje negotovost, ko ne more sam neposredno in na objektivni način preveriti resničnosti” (Turner, 1991, 82).

Tudi ta avtor je prepričan, da fizične in socialne resničnosti ni mogoče ločevati, in da povod za socialno vplivanje ne more biti dvoumnost fizične resničnosti:

“Če je resničnost, objektivno gledano, res nestrukturirana, dvoumna in če se spreminja, potem je 'negotovost' prava in objektivno pravilna percepcija dražljaja. Lahko se torej vprašamo, zakaj bi moral človek v takem primeru iskati pri drugih dodatne informacije in z njimi soglašati. Če je njegova percepcija v bistvu pravilna, ker je fizična resničnost v resnici dvoumna, potem je vsako soglasje poljubno in tako brez pomena. Če o nečem nisem prepričan, ker ne morem zaupati svojim očem, in ker izvor težave ni v mojem vidu, pač pa 'tam zunaj', potem imajo enako težavo tudi vsi drugi, zato seveda ni nobenega razloga, da bi sodbam drugih zaupal kaj bolj kot svojim. Iskanje soglasja je v starejših modelih konformiranja smiselno le ob podmeni, da je svet perceptualno strukturiran ne glede na subjektivno negotovost, da je torej pravilen odgovor možen in da doživeta lastna negotovost ni posledica objektivne dvoumnosti” (prav tam, str. 83 in 84).

Tako Moscovici kot Turner mislita, da to ne more biti res.

"Norma objektivnosti" v pomenu, da zunaj obstaja objektivno določljiv svet, ki ga lahko prav tako objektivno spoznamo, torej ne more biti osnova niti konformiranja niti drugih oblik socialnega vplivanja. Norma, ki jo oblikuje določena skupina ali socialni sistem, ni približek objektivni resnici, ki obstaja tam zunaj, pač pa posledica pogajanj različnih posameznikov, pravi Moscovici. In vsaka oblika konsistentnosti, tako individualne kot socialne, pomeni zmanjšanje možnosti za različne odgovore. Tista različnost, do katere vendarle pride, pa nima objektivnega izvora in tudi ne pomeni, da imajo nekateri posamezniki v svojem presojanju objektivno bolj prav kot drugi. Prav tako fizična resničnost ne more biti nadrejena socialni,

zato "koherentna norma zagotavlja tako stabilnost odnosov v skupini, kot tudi stabilnost vrednotenja fizičnega ali socialnega okolja" (Moscovici, Faucheux, 1972, 156). Socialno soglasje je posledica tega, da skupina mora biti enotna tako glede fizične kot tudi socialne resničnosti.

"Razlika med fizično in socialno resničnostjo, če v resnici sploh obstaja, ni v tem, ali soglasje obstaja ali ne obstaja. Razlika je lahko le v dejstvu, da je soglasje v določenih situacijah za preverjanje veljavnosti pomembno neposredno, v drugih pa le posredno" (Moscovici, 1981, 86).

Torej ne gre za to, da socialna resničnost zahteva soglasje, fizična pa ne, ker pač lahko vsak sam zase preveri veljavnost informacije. Tudi ko gre za to vrsto resničnosti, pravi Moscovici, je soglasje pomembno, vendar se to pokaže le posredno. Vemo namreč, da se da npr. različno dolžino črt izmeriti in da razlike med njimi vsak človek z normalnim vidom vidi enako. V takem primeru pač ni potrebno neposredno preverjati, ali soglasje obstaja ali ne, pač pa se na to lahko preprosto zanesemo. Vendar je soglasje potrebno preverjati neposredno, ko presojamo, kakšna je npr. resnična demokracija v določeni državi. Za tako oceno pač ni na voljo tako ustreznih meril, kakršen je meter za ugotavljanja dolžine (prav tam, str. 87). Moč soglasja, ne glede na to, ali gre za posredno ali neposredno obliko, je odvisna od njegove velikosti.

*Socialno soglasje je nujno in ranljivo*

Iz vsega povedanega izhaja, da je:

- soglasje o posameznih elementih, ki so za delovanje socialnega sistema bistvenega pomena, nujno,
- ker zagotavlja potrebno notranjo stabilnost skupine;
- soglasje prav tako potrebno pri vrednotenju tako fizične kot socialne resničnosti in
- je v obeh primerih rezultat medsebojnih pogajanj, ne pa boljšega ali slabšega približka objektivno določljive resničnosti.
- Zato pravilnosti soglasja oz. njegove veljavnosti ni mogoče objektivno preverjati; odvisna je le od stopnje soglasja (pomembnih) članov sistema.
- Odkloni od socialnega soglasja zaradi tega sami po sebi povzročajo konflikte.

Manjšina pa se lahko, ne glede na to, kako utegne biti sicer šibka, takemu soglasju odpove, s čimer pri članih večine povzroči konflikt. In prav ta možnost predstavlja njeno moč (prav tam, str. 87). Bistvo Moscovicijevega modela, ki bi ga lahko razumeli tudi kot motivacijsko

osnovo vplivanja manjšin, je torej ta, da soglasje glede neke norme, prepričanja ali mnenja v nobenem primeru ne pomeni boljšega ali slabšega približka objektivno pravilni presoji ali objektivni veljavnosti neke informacije. V vsakem primeru gre le za socialni konstrukt, ki je nastal s pogajanjem in popuščanjem. Kritja za svojo "resničnost" ali "pravilnost" ne more imeti v zunanjih, objektivno preverljivih referenčnih točkah. Zato tak konstrukt posamezniku po definiciji ne more zagotoviti popolne varnosti vse dotlej, dokler je njegova veljavnost odvisna od socialnega soglasja. Tako kot norma je tudi soglasje, s katerim je podkrepljena, le oblika premirja med različnimi posamezniki. Posameznikova negotovost ni posledica slabo strukturiranega ali dvoumnega zunanjega fizičnega sveta, kot so trdile zgodnje teorije konformiranja, pač pa posledica konflikta med različnimi posamezniki (Moscovici, 1981, 124). To velja tudi za dražljaje iz t. i. fizične resničnosti:

“Vzemimo za primer posameznika, ki brez obotavljanja pripoveduje, kakšne barve vidi. Ko vidi moder diapozitiv, tako tudi odgovori. Nekdo drug pa namesto 'modra' reče 'zelena'. Prvi posameznik bo gotovo čutil za potrebno še enkrat preveriti, če na diapozitivu vendarle ni bilo tudi nekaj zelene barve. In v resnici najde na njem zeleni odtonek, s čimer modra barva postane modrozelená” (prav tam, str. 124).

Toda vzroki za to, da je druga oseba rekla "zelena" so lahko zelo različni in ne zdi se mogoče, da bi njen odgovor šteli le za "posredovanje dejstva". Tako je lahko odgovoril iz takih ali drugačnih razlogov, ne da bi zeleno barvo v resnici videl. Zato bi bilo težko reči, da je v tem primeru prišlo do vplivanja zaradi tega, ker bi bil dražljaj sam po sebi nejasen ali dvoumen.

Taki konflikti so neizogibni pri vseh oblikah socialnega soglasja. Vse to pa naprej pomeni, da so pri

“socialnem vplivanju odnosi z drugimi ljudmi pomembnejši od odnosa do samega objekta in da je tisto, kar se dogaja med ljudmi, pomembnejše od tistega, kar se dogaja v posamezniku” (prav tam, str. 125).

Tu je potemtakem moč manjšine in možnost za vplivanje na večino. Proces inovacije je zato ustvarjanje dvoma o obstoječem soglasju, kar pod določenimi pogoji lahko sproži proces vzpostavljanja novega ravnotežja. Zato je po Moscoviciju bistvo procesa inovacije ustvarjanje konflikta, osrednje vprašanje pa kako in s kakšnim rezultatom lahko manjšina to naredi.

*Moč manjšine mora biti v njenem načinu vedenja*

Na osnovi opisanega miselnega modela in tudi različnih podatkov iz literature prideta Moscovici in Faucheux do sklepa, da je lahko moč manjšine nad večino predvsem v njenem

načinu vedenja. Posebej vedenjska konsistentnost, ki vzbuja občutek prepričanosti in gotovosti o sebi, lahko pomeni zelo močan izvor vplivanja, ker ustvarja dvom o doseženem socialnem soglasju. Na osnovi te ugotovitve sta nato oblikovala pet hipotez, ki sta jih s še drugimi sodelavci preverjala z vrsto poskusov:

1. Manjšina, ki pri presojanju vztrajno daje prednost svoji drugačni izbiri, povzroči, da večina prevzame njen odgovor. To se lahko zgodi takrat, kadar pravilnosti odgovorov ni mogoče objektivno določiti.
2. V taki situaciji bo manjšina s konsistentnim drugačnim odgovarjanjem opogumila še druge posameznike, da v procesu izenačevanja odgovorov bolj vztrajajo pri svojih odgovorih.
3. Ko se manjšina pri presojanju česa vztrajno odloča za določeno rešitev, povzroči, da večina prevzame njen odgovor, tudi če to zahteva spremembo določene skupinske norme, ki se je člani morda niti ne zavedajo.
4. Tudi ko gre za dobro utrjeno fizično normo (physical norm), je manjšina s svojim drugačnim odgovarjanjem pri večini sposobna doseči vsaj delno spremembo.
5. Če večina konsistentne drugačne odgovore manjšine lahko razume kot njeno pravico zaradi preteklih zaslug (personal idiosyncracies), potem ne bo sprejela njenega načina odgovarjanja. Tudi pri tem gre za situacije, v katerih ni možno objektivno presoditi pravilnosti odgovorov (Moscovici, Faucheux, 1972, 183).

#### *Prvi poskusi*

Navedene hipoteze so bile preverjene s šestimi različnimi poskusi. Največkrat gre za obrnjen Aschev pristop. Prave poskusne osebe niso več osamljene ob enotni večini, ki se ravna po eksperimentatorjevih navodilih, pač pa predstavljajo večino. Med njimi je le eden (včasih tudi dva) član skupine, ki s svojimi drugačnimi odgovori po dogovoru z ekperimentatorjem predstavlja odklonsko manjšino.

Moscovici in Faucheux (1972) sta se pri prvem poskusu hotela izogniti tako Aschevemu kot Sherifovemu eksperimentalnemu vzorcu. Gradivo, ki so ga poskusne osebe presojale, je moralo biti sicer zelo konkretno (nedvoumno), istočasno pa je moralo dovoljevati različne odgovore, ki so bili vsi enako pravilni. Poskusnim osebam so rekli, da jih zanima, kako bi lahko kontrolorjem letenja čim bolj olajšali delo. Njihova težava, da morajo biti istočasno pozorni na zelo različne informacije in se ob tem hitro ter pravilno odločati. Pomagali naj bi jim najti odgovor, kakšno obliko naj imajo informacije, da jih je mogoče čim prej in čim lažje sprejeti ter se nanje ustrezno odzvati. S tem namenom so jim pokazali 64 sličic, ki so se

razlikovale na štiri načine: po velikosti, barvi, obliki in vrsti črt, s katerimi so bile narisane (ene so bile polne, druge sestavljene iz točk). Slike so se spreminjale tako, da je vsaka nova imela le po eno enako lastnost kot prejšnja. Če je bila npr. prva slika velika, zelena, okrogla in narisana s pikčasto črto, je bila druga velika, rdeča, oglata in narisana s polno črto. Poskusne osebe so morale ob vsaki sliki povedati, katera od štirih dimenzij se jim je zdela najbolj značilna za določeno sliko: velikost, barva, oblika ali vrsta črte. Vsi štirje možni odgovori so bili enako pravilni. Poskusne osebe so odgovarjale glasno in nato svoj odgovor še napisale. Skupine so imele po 4 do 5 članov, vrstni red odgovarjanja pa so sistematično spreminjali: tisti, ki je pri določeni sliki odgovarjal zadnji, je bil pri naslednji na vrsti prvi. Navidezna poskusna oseba, ki je predstavljala manjšino, je po dogovoru z eksperimentatorji ves čas izbirala barvo kot najprimernejšo dimenzijo. V primerjavi s kontrolno skupino, ki je bila sestavljena le iz pravih poskusnih oseb, je bilo v eksperimentalni v resnici pomembno več odgovorov "barva". Manjšina je torej z vztrajnim enakim odgovarjanjem v resnici potegnila večino za seboj.

Eksperimentatorji so dobili drugačne izsledke, ko so odgovore vseh članov skupine zapisovali na tablo, tako da je vsak lahko videl, da navidezna poskusna oseba (manjšina) odgovarja ves čas enako. Prav tako so lahko videli odgovore vseh drugih članov skupine, iz česar je bilo razvidno, koga je "manjšina" potegnila za seboj. V tej situaciji so torej prave poskusne osebe lahko videle, da nič ne vpliva na odgovarjanje predstavnika manjšine, da njegovi odgovori ne morejo biti objektivno pravilni, in da vsako soglašanje z njim lahko pomeni le njihovo približevanje njemu, ne pa narobe. Eksperimentatorji s takim načinom odgovarjanja poskusnim osebam v bistvu so pokazali, da ne gre za proces normalizacije, ki zahteva medsebojno popuščanje. Take pripravljenosti pri manjšini očitno ni bilo. V prvem delu tega poskusa je ta sicer potegnila za seboj večino, vendar se je število odgovor "barva" v drugem delu pri večini pomembno zmanjšalo. Se pravi, da je večina prenehala slediti manjšini, ko je iz odgovorov na tabli lahko ugotovila, za kaj gre.

Zanimiv je bil tretji poskus, pri katerem sta Moscovici in Faucheux preverjala vpliv manjšine na implicitno normo.<sup>120</sup> Za eksperimentalno gradivo sta uporabila listo 89 besednih asociacij Nunnallyja in Husseka iz leta 1958 (Moscovici, Faucheux, 1972, 189). Poskusne osebe so dobile seznam asociacij, med katerimi so morale izbrati najprimernejšo za vsako besedo, ki jo je povedal eksperimentator. Za vsak dražljaj (npr. pomaranča) so imele na voljo dve asociaciji. Ena je vedno označevala neko lastnost dražljaja (npr. okrogel), druga pa je predstavljala nadredni pojem (pri pomarančni npr. sadje). Dražljajske besede so bile

<sup>120</sup> Implicitna norma je tu definirana kot norma, ki pomembno določa naše vedenje in odločitve, ne da bi se tega zavedali (Moscovici, Faucheux, 1972, 189).

razdeljene na dve kategoriji: prvo so predstavljale besede, za katere so s predhodnimi poskusi ugotovili, da jih poskusne osebe povezujejo predvsem z nadrednimi pojmi, drugo pa so sestavljale besede, ki so se povezovale pretežno z lastnostmi. Obe kategoriji sta bili poskusnim osebam predstavljeni na dveh lestvicah: prva je imela v prvem delu besede, ki so se povezovale z nadrednimi pojmi, v drugem pa druge. Druga lestvica je imela obrnjen vrstni red. Predstavniki manjšine je na obeh lestvicah ves čas vztrajno brez izjeme izbiral nadredne pojme. Tako je na prvi lestvici deloval konservativno: norme, ki je bila "pravilna" v prvem delu lestvice, se je namreč držal tudi v drugem delu, ko je postal "pravilen" odgovor lastnost. Na drugi lestvici je imelo njegovo vedenje prav nasproten pomen. Glede na skupinsko "normo" se je v prvem delu vedel odklonsko. Skupine so imele v tem primeru po štiri člane, ki so odgovarjali enako kot pri prvih dveh poskusih. Predstavniki manjšine je imel v obeh primerih na večino pomemben vpliv. Ta je bil večji, ko je v skupini deloval kot "konservativec". Začetna, navidezna "konformnost" mu je prinesla večji uspeh. Toda, opozarjata Moscovici in Faucheux, začetna konformnost ni pogoj za učinkovito vplivanje na večino (prav tam, str. 191).

#### *Zeleno-modra paradigma*

Najbolj znani, in sicer kot "zeleno-modra paradigma", pa so preostali trije poskusi, ki so jih izvedli Moscovici, Lage in Naffrechoux. Z njimi so hoteli ugotoviti, če ima manjšina enak vpliv na večino tudi takrat, kadar gre za spreminjanje norme, "ki je eksplicitna ali skoraj fizična (quasy-physical)"<sup>121</sup> (prav tam, str. 191). Eksperimentalna situacija naj bi torej pripeljala do konflikta med normami. Za prva dva poskusa so oblikovali naslednja izhodišča:

- konflikt naj bo zaostren s konsistentnostjo manjšine in popolnim soglasjem v njej;
- obstajati mora vtis, da je presoja lahko objektivno pravilna oz. napačna;
- odgovora večine in manjšine se morata izključevati;
- razlik v presoji ne sme biti mogoče pripisati osebnim posebnostim posameznikov;
- presoja večine v laboratoriju mora biti enaka presoji povprečnega človeka v vsakdanjem življenju, medtem ko mora biti sodba manjšine povsem drugačna (Moscovici, Faucheux, 1972, 191).

Namen prvega poskusa je bil ugotoviti, kako se bo na manjšino neposredno odzivala večina. Poskusne osebe so bili študentje s področja umetnosti, prava in socialnih znanosti. Kot

<sup>121</sup> Norma v tem primeru pomeni modalni odgovor. To seveda ni socialna norma z vsemi potrebnimi značilnostmi. Verjetno pa lahko domnevamo, da je dinamika tovrstnega vplivanja vsaj zelo podobna, če ne kar enaka, tudi takrat, kadar gre za prave socialne norme.

dražljaj so uporabili diapozitive modre barve ( $\lambda = 483,5$ ) z nevtralnimi filtri, s katerimi so lahko spreminjali svetlost barve. Uporabili so jih zato, da bi bil poskus bolj naraven in manj dolgočasen. Poskusnim osebam so rekli, da gre za poskus na področju percepcije barv. Prej so preverili njihovo sposobnost opažanja barv, poleg tega pa so pred pravim začetkom poskusa opravili še poseben poskus, da bi poskusne osebe lahko videle, kako bo potekal postopek. Resnični namen predhodnega poskusa je bil, da bi poskusne osebe vnaprej, brez motečega "napačnega" odgovarjanja manjšine, spoznale barvo dražljaja. To naj bi jih naredilo manj dovzetne za kasnejši vpliv.<sup>122</sup> Skupine so bile sestavljene iz štirih pravih poskusnih oseb in dveh navideznih, ki sta predstavljali manjšino in odgovarjali na prvem in drugem mestu ali pa na prvem in četrtem. Po šestkrat so jim pokazali šest različnih diapozitivov in vrstni red prikazovanja spreminjali po naključju. Vsak diapozitiv so lahko gledali po 15 sekund, med dvema pa so bili po približno 5 sekund v temi. Navidezni poskusni osebi sta ves čas odgovarjali "zelena". Njuno soglasje bilo torej močno (sinhronični konsenz), odgovori pa tudi časovno konsistentni (diahronični konsenz).

Drugi poskus iz zeleno-modre paradigme naj bi odgovoril na vprašanje, če lahko manjšina povzroči pri večini trajnejše spremembe, ki bi jih bilo mogoče opazovati tudi še po poskusu. Raziskovalcem se je namreč zdelo verjetno, da nekatere poskusne osebe v javnosti sicer nočejo popustiti manjšini, da pa to še ne pomeni, da ta nanje nima nobenega vpliva. Drugi poskus je imel dva dela in prvi je bil enak že opisanemu. Po poskusu so poskusne osebe prosili, da bi sodelovale še pri enem poskusu, ki ga opravlja drugi raziskovalec in z njim poskuša ugotoviti, kakšen je učinek treninga na vid. V tem delu so uporabili 16 barvnih ploščic, od katerih so bile tri popolnoma jasno zelene in tri prav tako očitno modre. Preostalih 10 je bilo nekje vmes in jih je bilo mogoče "videti" tako modre kot zelene. Teh 16 ploščic so poskusnim osebam pokazali desetkrat v pomešanem vrstnem redu. Poskusne osebe so bile ločene s kartoni in so odgovarjale pisno, vsako ploščico na nevtralni osnovi pa so lahko gledale približno 5 sekund. Raziskovalce je v tem primeru zanimal diferencialni prag med zeleno in modro barvo.

Tretji poskus je bil enak prvemu, le s to razliko, da manjšina ni bila tako konsistentna. V 36 presoajah sta navidezni poskusni osebi odgovorili 24krat "zelena" in 12krat "modra". Ta odgovor je bil med drugimi razpršen po naključju. Kontrolna skupina je bila za vse tri poskuse ista in se je z eksperimentalnimi skupinami ujemala v vsem razen seveda v konsistentnih manjšinah. Sestavljena je bila iz štirih skupin po 6 oseb; dve sta bili pozneje izločeni.

---

<sup>122</sup> S tem so prave poskusne osebe poskušali "imunizirati" za kasnejše vplivanje. Izraz je McGuirejev in izvira iz leta 1965.

Pri prvih dveh poskusih je sodelovalo 128 pravih poskusnih oseb. Odgovorov "zelena" je bilo 8,42 odstotka. Med prvim in drugim poskusom v tem pogledu ni bilo pomembne razlike, zato pa je bilo pri tretjem poskusu odgovorov "zelena" le 1,25 odstotka. Pri 22 poskusnih osebah v kontrolni skupini je le ena dvakrat odgovorila "zelena", kar je pomenilo 0,25 odstotka vseh odgovorov. Zadnji podatek po Moscoviciju in Faucheuxu dovolj trdno dokazuje, da je socialna norma, po kateri so dražljaji modri, popolnoma jasna in dobro utrjena.

Razlika med odgovori poskusnih oseb v eksperimentalnih okoliščinah in kontrolni je pomembna (prav tam, str. 194), ni pa bila enakomerno razporejena po vseh eksperimentalnih skupinah! Odgovori "zelena" so se pojavili v slabi polovici sodelujočih skupin (43,75 %) in od vseh pravih poskusnih oseb jih je v teh skupinah vplivu manjšine popustilo (v izvirniku yield) 32 %. Tako je torej v nekaterih eksperimentalnih skupinah prišlo do sprememb, v drugih pa ne. Tam, kjer je prišlo do sprememb, je 57 % poskusnih oseb ali povprečno dve na skupino dalo enake odgovore kot konsistentna manjšina. Samo v teh skupinah je bilo odgovorov "zelena" 18,75 % Moscovici in Faucheux na osnovi tega podatka sklepata, da ni šlo toliko za to, da bi se posamezniki podrejali (yield) navideznim poskusnim osebam, pač pa da se je v skupini spremenil način presoje (prav tam, str. 195). Če bi šlo namreč le za podrejanje, bi moralo biti sledenje manjšini bolj enakomerno razporejeno po vseh eksperimentalnih skupinah.

Najbolj presenetljive izsledke je dal drugi poskus. Po tri ploščice, ki so predstavljale modro oz. zeleno skrajnost, niso kontrolni skupini predstavljali nobenih težav. V vseh primerih so jih videli kot zelene (100 %) oz. modre (99 %). V eksperimentalnih skupinah pa poskusne osebe niti ene od teh šestih ploščic niso enotno ocenile kot modro oz. zeleno. Poleg tega se je zaznavanje modre barve v eksperimentalnih skupinah pomaknilo proti zelenemu polu. Pri tem je morda najbolj zanimivo, da je bil ta pomik pomembno večji v tistih skupinah, v katerih večina v svojem javnem odgovarjanju ni podlegla vplivu manjšine! Čeprav se zunanje vedenje ni spremenilo, je prišlo do spremenjene percepcije (perceptual code) (prav tam, str. 196). Kako se je to zgodilo? Moscovici in Faucheux ta učinek razlagata s tem, da poskusne osebe ob vedenju konsistentne manjšine niso ostale pasivne, tudi če so vztrajale pri svojih odgovorih. Manjšina je v njih sprožila kognitivno dejavnost, ki se ni pokazala neposredno v javnem odgovarjanju, pač pa zunaj prvotne eksperimentalne situacije, kot resnična sprememba percepcije danega gradiva. Ta učinek je dobil ime "spreobrnitev" (conversion). Moscovici in Faucheux iz vsega tega sklepata, da ima konsistentna manjšina na večino zelo pomemben vpliv, ki pa se bolj kot v spremenjenem odkritem vedenju kaže v zakriti, latentni obliki.

*Ali spreobrnitev pomeni, da človek  
vidi nekaj, česar v resnici ne vidi*

V zvezi z odkritjem spreobrnitve se je postavilo zelo zanimivo vprašanje: ali dejstvo, da poskusne osebe pod vplivom manjšine modro barvo začnejo percipirati kot bolj zeleno, pomeni, da diapozitive tudi v resnici vidijo bolj zelene. Moscovici in B. Personnaz sta leta 1980 oblikovala poseben eksperimentalni vzorec, s katerim sta hotela dobiti odgovor na to vprašanje in ki pomeni izvirno nadaljevanje "zeleno-modre paradigme" (Personnaz, Personnaz, 1994). Pomagala sta si s pasliko. Od poskusnih oseb nista zahtevala le odgovora, kakšne barve je prikazani diapozitiv, pač pa tudi, da poročajo o barvi paslike. Kot vemo, se ta pojavi, če nekaj časa gledamo v dobro osvetljeno barvo na beli podlagi, nato pa prenehamo barvo projicirati. Na mestu, kjer je bila pred tem prikazana barva, nastane vtis komplementarne barve. Modra barva naj bi tako povzročila pasliko med rumeno in oranžno, zelena pa med rdečo in vijoličasto barvo.

Poskus je potekal takole. V prvem delu so poskusne osebe (običajno po ena prava in ena navidezna) samostojno in pisno ocenjevale barvo in pasliko modrega diapozitiva, ki so ga prikazovali na belem platnu v temni sobi. V tem delu so ugotovili, kakšna je percepcija barve, ne da bi kaj vplivalo nanjo. V drugem delu so prave poskusne osebe dobile enega od dveh listkov, na katerih so bili napisani podatki, kako naj bi prikazovane barve videli drugi ljudje. Na enem listku je pisalo, da prikazano barvo 18,2 odstotka ljudi vidi kot zeleno, vsi drugi pa kot modro. V tej okoliščini je prava poskusna oseba predstavljala člana večine, saj so ljudje diapozitiv normalno videli kot modrega. Navidezna poskusna oseba, ki je v nadaljevanju vztrajno odgovarjala "zelena", je s tem postala predstavnik manjšine. V drugi okoliščini je prava poskusna oseba dobila prav nasprotno podatke: 18,2 odstotka ljudi naj bi prikazano barvo videlo kot modro, vsi drugi pa kot zeleno. V tem primeru se je prava poskusna oseba morala počutiti kot predstavnik manjšine, navidezna pa je bila zastopnik večine. Takoj nato sta obe poskusni osebi večkrat javno ocenili barvo in pasliko istega diapozitiva kot v prvem delu. Navidezna poskusna oseba je ves čas odgovarjala "zelena". V tretjem delu se je ocenjevanje barve in paslike ponovilo, vendar sta obe poskusni osebi odgovarjali le pisno. Nato je navidezna poskusna oseba navedla opravičljiv razlog, da je poskus zapustila, in v četrtem delu je prava poskusna oseba sama še enkrat ocenjevala barvo in pasliko. Presojanje barve je imelo pomen neposrednega javnega vedenja (manifestno vedenje, manifestna raven vplivanja), barva paslike pa zakrito vedenje (latentno vedenje, latentna raven vplivanja) (Personnaz, Personnaz, 1994, str. 168).

Izsledki poskusa so bili zanimivi. Ko so prave poskusne osebe predstavljale večino, se je latentni učinek manjšine začel kazati v tretjem delu poskusa, ko je bil predstavnik manjšine sicer še navzoč, vendar sta obe poskusni osebi odgovarjali le pisno. Ta učinek se je prenesel tudi še v zadnji del poskusa. Poskusne osebe so sicer še naprej odgovarjale, da je barva modra (odkrito vedenje), pač pa se je paslika začela premikati k rdeči barvi. Na začetku poskusa, pred vplivanjem, je bila paslika oranžne ali oranžno rdeče barve. Osebe so torej še naprej, kljub vplivanju manjšine, poročale, da vidijo modro barvo, paslika pa je pokazala, da jo začenjajo videti vse bolj zeleno. To pomeni, da so v resnici videle nekaj drugega, kot so bile prepričane, da vidijo. Po mnenju avtorjev poskusa naj bi to dokazovalo, da manjšina lahko povzroči latenten učinek, ki se ga človek sploh ne zaveda (prav tam, str. 170).

#### *Spreobrnitev poteka v treh fazah*

B. Personnaz je nato s posebno pripravo še izboljšal natančnost odgovarjanja pravih poskusnih oseb. Hotel se je izogniti vplivu besednega odgovarjanja, zato je uporabil spektrometer, na katerem so poskusne osebe lahko izbrale prav tisti odtenek barve, ki so ga videle oz. so mislile, da ga vidijo. Poskus s to izboljšavo je potrdil prvotne izsledke in pokazal, da naj bi spreobrnitev potekala v treh zaporednih fazah: "začne se na nezavedni ravni, se nato prenese na individualno, zasebno presojanje in se končno pojavi na ravni odkritega vedenja" (Personnaz in Personnaz, 1994, 171). Le nekaj sodelujočih oseb je po poskusu priznalo, da je nanje vplivalo odgovarjanje manjšine, večina pa je bila prepričana, da je do sprememb prišlo le po njihovih lastnih odločitvah.

#### *[e nekaj ugotovitev o vplivanju manjšin*

##### *Pomen konsistentnosti*

Osnova za vplivanje manjšine na večino je po Moscoviciju predvsem njena notranja in trajna konsistentnost, s katero ogroža skupinsko socialno soglasje in s tem v skupini ustvarja konflikt. To je jedro avtorjeve uvodne hipoteze pri raziskovanju dejavnih<sup>123</sup> manjšin, ki je bila s prvimi poskusi tudi ustrezno empirično potrjena. Seveda pa so se s tem problemom ukvarjali tudi mnogi drugi avtorji in poskušali problem konsistentnosti še dodatno osvetliti. Med njimi sta Nemethova in Wachtler (1974, v Turner, 1991), ki dokazujeta, da za učinkovito vplivanje manjšine na večino ni nujno popolna in skoraj toga konsistentnost. Poskus sta podobno kot Moscovici s sod. (1969) izvedla s prikazovanjem različno svetlih diapozitivov modre barve.

<sup>123</sup> Prvotno so uporabljali izraz "dejavne manjšine" (active minorities), vendar so ga pozneje začeli opuščati.

Navidezne poskusne osebe v vlogi manjšine pa tokrat niso odgovarjale le "zelena" (popolna konsistentnost), pač pa so se z odgovori prilagajale različni svetlosti diapozitiva, tako da so svetlejše diapozitive "videle" kot zelene, temnejše pa kot "zelenomodre". Kljub nekonsistentnosti njihovih odgovorov je prišlo do pomembnega vplivanja na večino. Avtorja po tem sklemeta, da je bolj kot popolna konsistentnost pomemben vtis konsistentnosti, ki ga večina dobi na osnovi vedenja manjšine. Ta mora torej dajati vtis, da so njeni odgovori koherentni, drugačni, verjetni in naravni in da je popolnoma prepričana o sebi in da si zaupa (Turner, 1991, 92).

Izsledki tega poskusa seveda v ničemer ne spreminjajo osnovne ugotovitve, da manjšina lahko vpliva na večino le s konsistentnim vedenjem. Poskusne osebe v nasprotju z začetnimi poskusi, res da niso ves čas odgovarjale "zelena", so pa bile popolnoma konsistentne pri odgovorih na svetlejšo oz. temnejšo modro barvo. Morda lahko razumemo ugotovitve Nemethove in Wachtlerja tako, da ni potrebno, da bi morala biti učinkovita manjšina dosledno in trmasto konsistentna v vsem svojem ravnanju. Dovolj je, da je dosledna v svoji drugačnosti glede na določeno kategorijo vedenja, ki jo je mogoče dovolj jasno ločiti od vseh drugih. Pri opisanem poskusu so prave poskusne osebe lahko jasno ločile svetlejše in temnejše diapozitive in tako tudi percipirale dosledno drugačno odgovarjanje manjšine, ko je šlo za ene ali druge. Dosledno odgovarjanje manjšine, ki je za večino dovolj očitno, vsekakor ostaja temeljni pogoj za uspešno vplivanje.

#### *Velikost manjšine*

Vse od začetkov poskusov na področju dejavnih manjšin je bilo tudi jasno, da utegne biti moč manjšine odvisna tudi od njene velikosti. Avtorji so se sprva strinjali, da manjšina, ki jo predstavlja en sam človek, na večino ne more pomembno vplivati. Nekaj dvomov o tej ugotovitvi so zasejali s svojimi raziskavami Nemethova, Wachtler in Endicott (1977), ki jih je zanimalo, kakšen je odnos med številčnostjo manjšine in vtisom, ki ga naredijo na večino. Izhajali so iz domneve, da številčno povečevanje manjšine pri večini okrepi vtis, da je odgovor manjšine pravilen, da pa njeni člani niso zelo prepričani o njem. Z drugimi besedami, večja kot je manjšina, bolj se zdi, da ima prav, in manj se zdi prepričana o sebi (Nemeth in sod., 1977, 15). Avtorji so postavljeno hipotezo potrdili. Če predstavlja manjšino le ena oseba, večina presoja njen odgovor sicer kot napačen (nekompetentnost), pač pa ji je pripisana visoka stopnja prepričanosti v svojem prav. Avtorji ugotavljajo, da kompetentnost in prepričanje o sebi običajno razumemo kot dve pozitivno povezani kategoriji. Njihovi izsledki pa kažejo, da utegneta biti obe pod vplivom tretje spremenljivke, kakršna je velikost manjšine (prav tam, str. 25). Obe možnosti (vtis velike kompetentnosti ob majhni

prepričanosti o svojem prav in narobe) predstavljata učinkovit vedenjski način vplivanja na večino, tako da je mogoče, "s pravim vedenjskim stilom doseči, da je sprejet tudi popolnoma napačen odgovor" (prav tam, str. 25). Izsledki teh poskusov poleg tega opozarjajo na možnost, da je lahko pod določenimi pogoji tudi manjšina, ki jo predstavlja le ena oseba, prav tako učinkovita kot manjšina, sestavljena iz dveh (prav tam, str. 26).

#### *Plastičnost in togost manjšine*

Moscovicijevo izhodišče preučevanja dejavnih manjšin je prepričanje, da so te učinkovite, kadar v obstoječem skupinskem soglasju s svojim vedenjem ustvarjajo konflikt. To bi lahko razumeli tudi kot njeno nepripravljenost za kompromise. Moscovici, Lage in Naffrechoux so na tej osnovi oblikovali poskus "zeleno-modre paradigme". Konflikt med večino in manjšino so poskušali povečati s trdnostjo soglasja pri prvi in popolno konsistentnostjo pri drugi. Odgovora obeh strani sta se morala jasno izključevati in razlik v presojanju ni bilo mogoče pripisati specifičnim lastnostnim posameznikov (Moscovici, Faucheux, 1972, 191). Manjšina v takem primeru jasno odklanja vsako možnost za pogajanja, in zdi se, da izsledki potrjujejo, da je prav to vzrok za spremembe pri večini. To bi moralo pomeniti, da učinkovita manjšina ne bi smela pokazati pripravljenosti za kompromise z večino, ker bi to zmanjšalo ostrino spopada in pravzaprav tudi njeno konsistentnost. Mnogi avtorji (npr.: Nemeth in sod., 1974, Kiesler in Pallak, 1975, Bray in sod., 1982, Nemeth in Brilmayer, 1987) so si postavili vprašanje, če je to res, in ugotovili, da ne drži. Izsledki njihovih raziskav so pokazali, da so v resnici vendarle uspešnejše tiste manjšine, ki so pripravljene sklepati kompromise. To se ujema z raziskavami vpliva togega oz. plastičnega vedenja manjšin. Tudi pri teh ugotavljajo (npr. Mugny, 1975, Mugny, Papastamou, 1980), da imajo bolj prilagodljive manjšine več možnosti za vplivanje kot pa toge. Ob tem je potrebno opozoriti, da so ti poskusi potekali precej drugače kot pri izvorni "zeleno-modri paradigmi". Pri njih ni šlo za presojo boljše ali slabše strukturiranega dražljaja iz fizičnega okolja, pač pa za izražanje stališč do vojske oz. za dajanje mnenj o določenem predavatelju oz. piscu besedila. Manjšino je v teh primerih predstavljal predavatelj (Mugny, 1975) ali pa neznan pisec sestavka o vojski, ki so ga morale poskusne osebe prebrati (Mugny, 1975, Mugny, Papastamou, 1980). Pogajalski stil manjšine (odklanjanje – sprejemanje pogajanj) je Mugny spreminjal tako, da je bilo sicer enako besedilo enkrat opremljeno z zelo skrajnimi izrazi (togost), drugič pa z bolj zmernimi (pripravljenost za pogajanja).<sup>124</sup> Mugny (1975) je vpliv manjšin nato preverjal na osnovi spreminjanja mnenj pravih poskusnih oseb in ugotovil, da je bolj prilagodljiva manjšina

<sup>124</sup> Mugny navaja tale dva primera: "Vietnam in [vica se bojujeta za isto stvar. Napadimo svetovni imperializem in ustoličimo diktaturo proletariata." "Vietnam in [vica se bojujeta za isto stvar. Za svobodo in socialno pravičnost." Prvi primer naj bi bil značilen za rigidno manjšino, ki se ni pripravljena pogajati, drugi pa za manjšino, ki je pripravljena na to.

uspešnejša. V resnici je šlo za to, koliko se "manjšina" v svojih mnenjih razlikuje od večine in kako skrajna stališča je zagovarjala. Stopnja pripravljenosti za pogajanje ali pogajalski stil, ki naj bi ga manjšina imela, je potemtakem le impliciten. Togi pogajalski stil manjšine pomeni, da so njeni predlogi za večino preveč skrajni in da njene zahteve grede čez to, kar je zanjo še sprejemljivo. Vedenje manjšine, ki je sicer v osnovi konsistentno, ne pa skrajno po vsebini in je tako bolj prilagojeno večini, pa po Mugnyju pomeni pogajalski stil vedenja (Mugny, 1975, 211).

Nasprotje med Moscovicijevimi izhodišči, po katerih je osnova za vplivanje manjšine konflikt (torej odklanjanje kompromisov), in izsledki poskusov, ki kažejo na to, da so prilagodljive manjšine bolj učinkovite od togih, Mugny rešuje z opozorilom, da gre za različni zadevi. Eno je večja ali manjša doslednost v vedenju, nekaj drugega pa skrajnost vsebine, ki jo zagovarja. Z drugimi besedami, na večino bo vplivala manjšina, ki je v svojem vedenju dosledna, ki pa se od nje ne razlikuje preveč.

#### *Koliko se lahko manjšina razlikuje od večine*

@e omenjeni poskusi Mugnyja (1975) ter Mugnyja in Papastamouja (1980) kažejo na to, da manjšina ne vpliva na večino, če se preveč razlikuje od nje in če večina dobi občutek, da je v kaj prisiljena. V takem primeru se lahko zgodi, da večina manjšino razvrednoti in razglasi za skrajno, neumno ali kaj podobnega (Mugny, Papastamou, 1980). V literaturi v takih primerih najdemo izraz "psihologizacija", ki pomeni, da so manjšini pripisane slabšalne lastnosti, zaradi katerih njihova odklonskost izgubi svojo veljavnost. Večina npr. presodi, da se "manjšina bori le za svoje zasebne koristi" ali da so to "nevarni skrajneži, ki nimajo pojma in ki zato govorijo le tja v tri dni." Tovrstno izogibanje pomeni lahko seveda zelo grobo obliko obrambe, ki jo ima večina na voljo in ki bi lahko bila zelo pomembna za razumevanje socialnih sprememb. Mugny in Papastamou (1980) opozarjata, da je psihologizacija lahko zelo močan mehanizem, ki preprečuje socialne spremembe (prav tam, str. 59). To pomeni, da učinkovita manjšina v določeni večini praviloma ne bi smela predstavljati popolnega tujka, pač pa ravno nasprotno, manjšina, ki bi hotela vplivati na svojo lastno večino, bi morala biti sprejeta na odnosni ravni. Po svojem sporočilu mora biti očitno drugačna in vztrajna, vendar pa ne sme razbijati socialnega prostora oz. izražati odklanjanja (Turner, 1991, 94). Le v tem primeru se je večina pripravljena pogajati za novo rešitev. Povejmo še z drugimi besedami: manjšina ne sme rivalizirati z večino! Ne sme iti za to, "kdo bo koga", pač pa le za to, kdo ima prav, kar pa je možno le ob zadostnem medsebojnem sprejemanju.

#### *Notranje in zunanje manjšine*

Takim sklepanjem ustreza Mugnyjeva in Papastamoujeva (1982) ugotovitev, da je "vpliv manjšine večji, če poskusne osebe, ki so člani večine, verjamejo, da jih z manjšino povezujejo številne podobnosti" (Mugny, Papastamou, 1982, 379). Enako ugotavlja Turner (1991), da je vpliv notranjih manjšin na splošno večji od vpliva zunanjih manjšin. Za ljudi so na splošno bolj prepričljive tiste manjšine, ki jih je po nekaterih znakih mogoče videti kot sebi podobne.

"Če menimo, da je manjšina sama po sebi običajno nekaj slabega, in da ljudje iščemo pozitivno identiteto, potem iz tega izhaja, da bodo imele več vpliva notranje manjšine kot zunanje. Zanje namreč lahko rečemo, da so praviloma sprejete bolje kot zunanje" (Turner, 1991, 96 in 97).

Zunanje manjšine naj bi bile nasploh vredne manjšega zaupanja in njihova prizadevanja radi razumemo kot posledico sebičnih interesov (prav tam, str. 97).

Sprejemanje vpliva manjšine pomeni za Turnerja "spremembo lastne identitete, do česar pride s prevzemanjem nekaterih lastnosti, značilnih za manjšino" (Turner, 1991, 96). Tako gledanje se morda ne ujema najbolj z Moscovicijevim gledanjem, gotovo pa pomeni vsaj dopolnitev njegove osnovne zamisli. Turner namreč po Moscoviciju povzema, da naj bi bil pomen vedenjskega stila pri vplivanju manjšin predvsem v načinu vedenja, ne pa tudi v njegovi vsebini. To se pravi, da ni pomembno, kaj manjšina sporoča, pač pa predvsem, kako to počne. To je po Turnerjevem mnenju vendarle premalo za dobro razumevanje delovanja manjšin. Končno vrsta raziskav in avtorjev ugotavlja, da je pomembno tudi, "zakaj se manjšina vede na določen način, koga predstavlja, na koga je vpliv usmerjen in kaj sporoča" (Turner, 1991, 98 in 99, poudarjeno v izvorniku). Kot navaja Turner, raziskave učinkovitih manjšin namreč kažejo na to, da

"morajo biti odgovori verjetni, dovolj jasno drugačni od drugih in pripisani zunanjim dejavnikom (resničnosti), ne pa predsodkom in pristranosti manjšine. Manjšina mora biti kohezivna in pripravljena na kompromise v skupini, ki ji pripada, in je ne bi smelo biti mogoče 'psihologizirati'. Njena sporočila se morajo ujemati s prevladujočimi vrednotami, normami in duhom časa. V bistvu mora biti manjšina 'na isti strani' kot večinski del skupine" (Turner, 1991, 99).

Turner torej misli, da se razumevanje učinkovitih manjšin običajno implicitno nanaša na notranje manjšine, ki v bistvu, vsaj kar zadeva osnovni čustveni odnos, niso preveč odklonjene. Opozarja, da v vsakdanjem življenju ti pogoji ponavadi niso izpolnjeni, zaradi česar je večina manjšin neuspešna. Prevladujoči in močnejši del skupine v resnici pogosto poskuša prikazati manjšino kot odklonsko, nevarno in nemoralno (prav tam, str. 99). Za

manjšino ni lahko ustvariti konflikta le na vsebinski (kognitivni) ravni, ne da bi to pomenilo že samo po sebi tudi konflikta na odnosni oz. socialni ravni.

Seveda so tudi tukaj izjeme. Tako že sam Turner s Hoggom ugotavlja, da so zunanje manjšine pod določenimi pogoji prav tako sposobne povzročiti pri večini notranje, resnične spremembe, tudi takrat, kadar vpliv javno ni priznan (Turner, 1991, 98). Splošna ugotovitev, da so notranje manjšine učinkovitejše od zunanjih, je seveda le pogojna. Ugotovili smo že, da bo to takrat, kadar s svojim vedenjem povzročajo konflikt le na problemski, ne pa na odnosni ravni. Pri članih večine mora povzročiti predvsem kognitivni konflikt, ne pa v enaki meri tudi socialnega. Vendar pa obstaja še en pogoj. Predvsem sodobnejše raziskave namreč opozarjajo, da se moč kognitivnega konflikta z naraščanjem privlačnosti manjšine ustrezno zmanjšuje. Če je notranja manjšina pri večini preveč čustveno sprejeta, s svojo drugačnostjo ne povzroči dovolj močnega kognitivnega konflikta. Socialna bližina med večino in manjšino lahko slednji na ta način bolj omogoči vplivanje, vendar le, če si ne prideta preblizu. Vprašanje je, kolikokrat notranja manjšina ohrani potrebno razdaljo, tako da sicer je sprejeta, ne pa že tudi privlačna. Skladno s temi ugotovitvami nekateri avtorji postavljajo nasprotno trditev kot Turner, da je vpliv zunanjih manjšin namreč močnejši od vpliva notranjih, ker je možnost, da bi se večina identificirala z njimi manjša. Tudi ta trditev lahko velja seveda samo na splošno.

Avtorji, ki zagovarjajo to možnost (npr. Personnaz, Personnaz, 1994), v bistvu izhajajo iz enake domneve: zunanja manjšina mora biti toliko oddaljena od skupine, na katero naj bi vplivala, da ne pride do prevelikega socialnega konflikta, pač pa predvsem do kognitivnega. To je tedaj, ko je član večine sposoben ločiti vedenje manjšine od njenih siceršnjih lastnosti. Ne smejo pa obstajati razlogi, ki bi zahtevali ali omogočili psihologizacijo manjšine. Ta pogoj je sam po sebi izpolnjen vedno, ko je manjšina za večino na odnosni ravni večinoma (še) sprejemljiva. Bistvo delovanja manjšin je torej v tem, da povečan socialni konflikt, do katerega npr. pride, če imajo člani večine do manjšine odpor, povzroči povečano socialno primerjanje in vzpodbudi psihologizacijo, katere funkcija je razvrednotenje manjšinskega sporočila. To konfliktu na kognitivni ravni obenem vzame ostrino oz. ga "pojasni" tako, da ne predstavlja več težav. Brez tega konflikta pa ne more priti do trajnejše spreobrnitve. In seveda narobe. Če manjšina ne vzbuja odpora in torej s konfliktom na odnosni ravni ne sili večine h grobem obrambnemu vedenju (psihologizacija), se razvname konflikt na kognitivni ravni. Ta pa lahko pripelje do trajnejše spreobrnitve. Personnaz in Personnaz pravita:

“Bolj kot narašča socialna razdalja med tistim, ki vpliva, in tistim, na katerega je vplivanje usmerjeno, lažje zadnji loči izvor vplivanja in tisto, kar zagovarja, s

čimer se tudi lažje ukvarja s samim sporočilom" (Personnaz in Personnaz, 1994, 176).

Po njenem mnenju te pogoje lažje izpolnijo zunanje kot notranje manjšine, saj praviloma vzbujajo manj socialne tekmovalnosti. Torej tudi lažje povzročajo spremembe na latentni ravni, to je stabilno spreobrnitev.

Naj na kratko povzamemo: razlika med manjšino in večino mora torej biti tolikšna, da se sproži konflikt. Če se ta pojavi predvsem na socialni ravni, sproži pri članih obrambno ravnanje (psihologizacijo), s čimer se kognitivni konflikt zmanjša do te mere, da ne more več povzročiti spreobrnitve. Konflikt na socialni ravni, ki je sicer nujen za vplivanje manjšine, torej ne sme preseči določene kritične točke. Avtorji si niso popolnoma enotni, ali ta pogoj večkrat izpolnjujejo zunanje ali notranje skupine. Morda odgovor na to vprašanje niti ni potreben, saj so pogoji za doseganje spreobrnitve v obeh primerih enaki in uspešni sta lahko tako zunanja kot notranja manjšina, če jih le izpolnjujeta.

#### *Vpliv privlačne manjšine*

Privlačnost manjšine ne deluje tako, kot bi si lahko predstavljali po zdravi pameti. Privlačnost člana večine sama po sebi seveda naredi bolj dovzetnega za sprejemanje vpliva, vendar pa gre ponavadi le za zunanje prilagajanje. Sprememba vedenja se v takih primerih pokaže predvsem na manifestni, ne da bi jim sledile tudi spremembe na latentni ravni: se pravi, da ne pride do spreobrnitve. Vzrok je to, da privlačnost zmanjša pomen razhajanj na kognitivni ravni, s čimer uplahne motivacija za predelavo kognitivnega konflikta. Osnova za sprejemanje vedenja manjšine je v takem primeru identifikacija (po Kelmanu), zaradi česar vpliv z odsotnostjo manjšine preneha. V tem bi lahko bil morda razlog, da je lahko notranja manjšina, ki z večino ni v konfliktu na odnosni ravni, pač pa je morda sploh dobro sprejeta, toliko manj učinkovita.

#### *Senzorna deprivacija poveča dovzetnost za vplivanje*

Zanimivi so tudi izsledki poskusov, ki sta jih opravila Personnaz in Personnaz (1994). Za osnovo je služil eksperimentalni vzorec Moscovicija in B. Personnaza iz leta 1980, ki smo ga že opisali. Spremenjeno je bilo le to, da so poskusne osebe na začetku drugega dela poskusa, potem ko so dobile "podatke" o tem, kako presoja prikazano barvo večina ljudi, pustili 45

minut v popolni temi, češ da bodo s tem preprečili vpliv začetnega presojanja barv. Odgovorov "zelena" je bilo pomembno več. Vpliv manjšine se je torej pomembno povečal, vendar kot popuščanje, saj na paslikah ni bilo sprememb. Tudi ti poskusi so pokazali, da je do latentega vpliva, do spreobrnitve, prišlo le pri tistih osebah, ki niso odkrito popustile vplivu manjšine.

*Samopodoba in občutljivost  
za vpliv manjšine*

Personnaz in Personnaz (1994) na osnovi različnih empiričnih podatkov povzemata, da so osebe z dobro samopodobo na splošno bolj občutljive za vplivanje, ne glede na to, ali je izvor manjšina ali večina. Če gre za vpliv manjšine, pride pri takih osebah do hitre oblike spreobrnitve, ki pa naglo uplahne, ko manjšina ni več navzoča. Ko pa gre za vpliv večine, pride pri članih manjšine z dobro samopodobo največkrat do polarizacije na latentni ravni (Personnaz, Personnaz, 1994, 173). To pomeni, da še okrepijo svoj položaj oz. povečajo razliko med seboj in večino, čeprav ta na začetku morda sploh ni bila pomembna.

Slaba samopodoba deluje nasprotno kot senzorna deprivacija, dovzetnost za neposredno sprejemanje vpliva je manjša. Personnaz in Personnaz po Easterbrook in McGuierju ter Duvalu in Wicklundu povzemata, da taka oseba ob doživetem konfliktu, ki ga povzroči manjšina, usmeri pozornost nase: "Kaj je z menoj narobe?" Ugotavljanje razlik med seboj in drugimi ji povzroči notranji konflikt (internal comparison conflict), zaradi katerega se je manj pripravljena prilagajati zunanjemu pritisku. Pač pa se vpliv manjšine pri osebah s slabo samopodobo pokaže potem, ko ta ne deluje več. Drugače kot pri osebah z dobro samopodobo pride tukaj do počasne spreobrnitve. Po mnenju avtorjev naj bi se to zgodilo zato, ker take osebe konflikt bolj prizadene, s čimer se upočasnijo predelovanje informacij (prav tam, str. 173).

Ti podatki so zelo zanimivi, ker opozarjajo na možnost, da dobra samopodoba članov neke skupine za njeno učinkovitost ni tako dobrodejna, kot običajno mislimo. Taki ljudje so sicer bolj dovzetni ali odprti za nove in drugačne ideje, vendar te nanje nimajo kakšnega posebnega, predvsem pa ne trajnega učinka! Spremembe se namreč pokažejo le na manifestni ravni vedenja in še te prenehajo, ko manjšina ni več navzoča. Pod pritiskom večine pa se ljudje z dobro samopodobo kot manjšina najraje odzovejo celo z latentno polarizacijo (Personnaz, Personnaz, 1994, 173), kar ne pomeni nič drugega kot antikonformno vedenje. Se pravi, da gre za vedenje, ki v bistvu ni niti neodvisno niti konstruktivno. Iz navedenih podatkov morda paradoksalno izhaja, da utegnejo biti posamezniki s slabšo samopodobo

pomembnejši nosilci sprememb, čeprav so navidez manj dovzetni za spreminjanje kot njihovi psihološko bolj srečni vrstniki.

#### *Različne posledice inovacije*

Moscovici in Faucheux (1972) sta predvidela tri možne posledice delovanja dejavnih manjšin: približanje, polarizacijo in izognitev<sup>125</sup> (prav tam, str. 182). Prva možnost pomeni v bistvu renormalizacijo. Pomeni namreč, da pride do popravka skupinske norme, se pravi do normalizacije večinske in manjšinske odklonske norme. Polarizacija "izhaja iz popolne odklonitve predlagane odklonske norme in vodi k okrepitvi že obstoječih standardov" (prav tam). V takem primeru manjšina torej ne doseže svojega cilja, pač pa se tisto, kar naj bi se spremenilo, le še utrdi. Do izognitve pa naj bi prišlo takrat, kadar si večina nastale razlike med seboj in manjšino lahko razloži kot posledico pristranosti manjšine zaradi njenih predsodkov ali česa podobnega. Moč argumentov, ki jih uporablja manjšina, v takem primeru ne vzbuja skrbi, zato tudi ni videti pravega razloga za ukvarjanje z njo; manjšina ni nevarna.

Poznejša raziskovanja so odkrila še nekaj možnih posledic vplivanja manjšin, ki pa jih je še vedno mogoče uvrstiti v dve glavni skupini: razlika med manjšino in večino se pod vplivom prve lahko zmanjša ali pa poveča. Angelica Mucchi – Faina (1994) predlaga, da bi skladno s tem ločili asimilacijo in diferenciacijo. Prva naj bi vključevala "spreobrnitev" in "učinek modela", druga pa "polarizacijo", "razpršenost" in "premik".

#### *Asimilacija*

Prva oblika asimilacije je **spreobrnitev** (conversion). O njej lahko govorimo takrat, kadar član večine pod vplivom manjšine vsaj delno spremeni svoje mnenje (stališče, sodbo, prepričanje ipd.). Taka sprememba je seveda resnična in ne le navidezna kot pri popuščanju. Mucchi – Fainova po literaturi povzema, da je manjšina praviloma učinkovitejša, kadar njeno vplivanje ni očitno. Tako npr. pride prej do učinka v zasebnih kot v javnih situacijah, ko vpliv poteka na nezavedni ravni in ko se rad pokaže šele s časovnim zamikom (prav tam, str. 117). Do procesov asimilacije na splošno pride predvsem (1) potem, ko preteče nekaj časa, (2) tako da se član večine ne čuti odvisnega in (3) da lahko pri sebi ohrani potreben občutek osebne svobode (prav tam). Pri spreobrnitvi gre za to, da večina oz. njeni posamezni člani dajo manjšini sicer prav, vendar pa tega javno ne izrazijo. Očitna asimilacija z manjšino naj bi bila za člana večine ogrožujoča. Boji se namreč, da bi zaradi očitnega popuščanja manjšini v očeh

<sup>125</sup> Avtorja v izvirniku uporabljata izraze: approach, polarization in avoidance.

drugih članov večine izgubil svoj ugled. Nekateri avtorji zato spreobrnitev razumejo kot neke vrste obrambno vedenje večine, v katerem je v pomembni meri udeleženo tudi oblikovanje vtisa (impression management), ki Geenu (1991) pomeni sploh osnovno dimenzijo človekovega socialnega življenja. Do odkritega popuščanja manjšini in sprememb vedenja torej ne pride zaradi vzdrževanja ugodne samopodobe.

Druga oblika asimilacije je "**učinek modela**" (the modelling effect). V tem primeru večina ne prevzame manjšinskega mnenja, stališča ali sodbe, pač pa le njen način vedenja. Manjšina v tem primeru deluje kot model, ki ga večina začne posnemati v kakšni drugi situaciji. Mucchi – Fainova navaja poskus Nemethove in Chilesa iz leta 1988, s katerim sta ugotovila, da izpostavljenost uporni manjšini pozneje poveča lastno upornost in spodbudi bolj samostojno vedenje, ko se človek sam znajde v manjšini. Mucchi – Fainova kot primer navaja feministično gibanje (manjšina) v Italiji, ki je večini žensk služilo za model v boju za večjo svobodo in neodvisnost v politiki (prav tam, str. 118). Pri učinku modela naj bi šlo za močan notranji konflikt med občudovanjem manjšine in nesprijemljivostjo njenih zahtev.

#### *Diferenciacija*

Prva oblika diferenciacije je **polarizacija** ali "učinek bumeranga". Tudi v tem primeru naj bi šlo za notranji konflikt, ki pa je tu nasproten kot pri "učinku modela": manjšina vzbuja odpor, toda njeno sporočilo se zdi veljavno. Pri tem učinku se večina in manjšina po nekem mnenju na začetku morda sploh ne razlikujeta bistveno, toda zaradi odpora, ki ga manjšina povzroči pri večini, se ta razlika pomembno poveča. Do diferenciacije nasploh naj bi prišlo na enaki osnovi kot do psihološkega odpora (psychological reactance), za katerega je Brehm domneval, da je posledica ogrožene potrebe po svobodi.<sup>126</sup> Mucchi – Fainova ob tem opozarja, da gre verjetno prej za ogroženo samopodobo. Posameznik naj bi se bal, da je ogrožen vtis njegove neodvisnosti (prav tam, str. 120). Opozarja, da pojav še ni ustrezno pojasnjen, da pa je možno, da gre v resnici za posameznikov klasični problem: na druge ljudi bi rad napravil dober vtis, obenem pa ohranil svojo svobodo (prav tam).

Druga oblika diferenciacije je "**razpršenost**" (the divergency effect). Do tega učinka pride, kadar manjšina na večino ne deluje ogrožujoče, pač pa kot vzpodbuda. V takem primeru lahko postane tudi večina bolj ustvarjalna in domiselna. Tu torej ne gre niti za to, da bi večina

<sup>126</sup> Ta teorija domneva, da smo ljudje prepričani, da se lahko o vrsti zadev odločamo svobodno. Občutek, da nas nekdo ali nekaj pri tem omejuje, zato sproži značilne obrambne odzive, katerih namen je ponovna pridobitev ali zaščita "svobode". Če torej dobimo občutek, da nam kdo preveč vsiljuje drugačno mnenje ali stališče, lahko zaradi obrambnih razlogov svoje dotedanje mnenje ali stališče le še dodatno okrepimo.

prevzemala odgovore manjšine, niti se ji ne postavlja po robu, pač pa na neki način sledi njenemu zgledu. Manjšina sproži vedenje, ki ga večina sama od sebe ni sposobna. Potrebuje neko zunanjo vzpodbudo in to nalogo najlažje opravi inovativna in nekonvencionalna manjšina, ki pa s svojim ravnanjem na večino ne deluje ogrožujoče.

Zadnja oblika diferenciacije je "**premik**" (the shifting effect). Do njega pride, ko ima posameznik možnost tretjega odgovora, tako da niti ne sledi večini niti manjšini, pač pa izbere tretjo možnost. Mucchi – Fainova to obliko diferenciacije pojasnjuje takole:

“Istočasno delovanje večine in manjšine, za katero se zdi, da ima prav, za posameznika predstavlja dilemo. Na eni strani je, kot smo videli, asimilacija z manjšino težka: če ji pokaže svojo odvisnost, s tem prizna njeno večvrednost, kar ima slabe posledice za njegovo samopodobo. Na drugi strani pa je v takem primeru še težje popuščati večini. Ker verjame, da ima manjšina prav, bi konformnost odgovora bila zelo očitna in samopodoba bi bila spet zelo ogrožena. Tretja možnost ga rešuje tako pred konfrontacijo z manjšino kot pred ponižujočim popuščanjem” (prav tam, str. 124–125).

Mucchi – Fainova predlaga, da bi različne izhode vplivanja manjšin razdelili glede na to, ali je odziv na manjšino samodejen ali nadziran. Prva možnost pomeni predvsem posameznikove čustvene odzive na privlačnost, stil vedenja, identifikacijo ipd. Nadzorovani odziv pa pomeni vključitev kognitivne predelave drugačnega vedenja, s čimer se samodejno delovanje prej naštetih dejavnikov lahko zavre. Vendar tako nadzirano predelovanje informacij zahteva več časa in tudi ustrezne kognitivne zmogljivosti (prav tam, str. 125). Če je odziv člana večine na manjšino nadziran in če je manjšina privlačna,<sup>127</sup> lahko pride do "učinka modela" ali pa do "spreobmitve", če pa manjšina vzbuja odpor, pride do "učinka bumeranga" ali "razpršenosti". Če je odziv člana večine na manjšino samodejen, se pravi brez posebne kognitivne predelave, in če manjšina povzroča odpor, pride do odklanjanja oz. do "premika". Za možnost samodejnega odziva na privlačno manjšino avtorica ne navaja nobene oblike (prav tam, str. 126).

Manjšina pri članih večine praviloma povzroči dvoje nasprotujočih si čustev: odpor in privlačnost. Avtorica meni, da je "odklanjanje manjšin dokaj utrjeno stališče (Fazio, 1986), ki je zgodaj naučeno, pogosto uporabljeno in torej bolj trdno in globlje zasidrano kot pozitivno

<sup>127</sup> Avtorji se ne ujemajo najbolje. Mucchi – Fainova tu uporablja izraz privlačnost (atraktivnost), za katerega npr. Personnaz in Personnaz (1994) ugotavljata, da ne vodi k spreobmitvi, pač pa le k spremembi na manifestni ravni, ki izgine, ko manjšina ni več navzoča. Morda bi kazalo privlačnost v razdelitvi Mucchi – Fainove razumeti predvsem kot odsotnost odpora in ne kot identifikacijo z manjšino.

stališče do manjšin"<sup>128</sup> (prav tam, str. 126). Podobno misli Moscovici (1994). Odnos do manjšin je zaradi njihovega razhajanja z večino običajno negativen in pogosto izražen z oznakami kot npr. "sektaštvo", "odpadništvo" ipd. Pač pa uspešne manjšine iz preteklosti lahko sčasoma dobijo popolnoma drugačne oznake; njihovi pripadniki postanejo "mučeniki", "junaki", "žrtve", "revolucionarji" ipd.

#### *Vpliv manjšin na širše socialno okolje*

Posebno vprašanje je, koliko je izsledke raziskovanja manjšin mogoče prenesti v širše socialne situacije. Splošna značilnost eksperimentalnega pristopa k temu problemu so majhne skupine, ki štejejo od 5 do 6, pogosto še manj oseb, med katerimi ena ali dve navidezni poskusni osebi predstavljata manjšino. Včasih, kot npr. pri preučevanju stilov vedenja, pa je prava manjšina nadomeščena s predavateljem ali celo z besedilom, ki ga morajo prebrati prave poskusne osebe. Vsi dobljeni podatki gotovo dovolj zanesljivo dokazujejo, da je na večino mogoče vplivati oz. da ta z medsebojnim vzpodbujanjem in prisiljevanjem h konformiranju ne more preprečiti sprememb v svoji socialni resničnosti. Kljub moči, ki naj bi jo imela skupina nad posameznikom in zaradi katere naj bi ji bil ta prepuščen na milost in ne milost, se pri nobenem poskusu ni zgodilo, da bi večina s svojim pritiskom konformirala dejavno manjšino. Če manjšina ni bila uspešna, so stvari ostale pač take, kot so bile. To je gotovo posledica eksperimentalne situacije, saj so bile manjšine vedno umetne, poučene o dogajanju in z ustrežno eksperimentatorjevo podporo, ki jim je dajala zadosten občutek varnosti. Vedenje manjšin pri poskusih na tem področju torej ni izviralo tudi iz njihove potrebe po sprejetosti, varnosti ali pa iz negotovosti ob slabo strukturiranih dražljajih. To pomeni, da vsi poskusi na tem področju ne raziskujejo dinamičnega odnosa med manjšino in večino v celoti, to je obojesmerno, pač pa le enosmerno. Takih okoliščin pri nastopanju v vlogi dejavne manjšine v običajnem življenju seveda ni prav veliko. To samo po sebi opozarja, da je tovrsten konflikt v resničnem življenju veliko bolj zapleten, saj mora po vseh pravilih vedno sprožiti obojesmerno vplivanje. Gotovo drži, da odklonsko vedenje manjšin v resničnih skupinah ob konfliktu vedno povzroči prisiljevanje h konformnosti. Končno je le v tem primeru mogoče govoriti o pogajanjih, ki naj pripeljejo do novega soglasja. Te dimenzije pri eksperimentalnem preučevanju dejavnih manjšin skorajda ne najdemo.

<sup>128</sup> Avtorica navaja zanimive izsledke neke svoje raziskave, v kateri pomembno več štirinajstletnikov kot osemnajstletnikov svojo "normalnost" povezuje s tem, da so enaki drugim. Medtem ko starejši cenijo svojo drugačnost, tega pri mlajših sploh ni zaznati. Avtorica se zdi na osnovi izsledkov možen sklep, da je sprejemanje različnosti tako pri sebi kot pri drugih možno šele potem, ko se posameznik prepriča o dovolj veliki podobnosti z vrstniki (Mucchi – Faina, 1994; 127).

Kljub takim težavam pa je bilo nekaj raziskav narejenih tudi v širšem socialnem okolju. Prvo (kot "field research") naj bi leta 1985 izpeljal DiGiacomo, in sicer v okviru raziskovanja socialnih predstav (Petrillo, 1994, 213). [Ilo je za preučevanje različnih dimenzij konflikta med belgijsko vlado in študenti. Pokazalo se je, da so imeli študentje do odbora, ki je kot manjšina vodil demonstracije, dvojen odnos: po eni strani so mu bili blizu, saj so bili naklonjeni levičarjem in tudi delavcem ter sploh vsem nemočnim socialnim slojem. Toda obenem so se videli bližje sistemu družbene moči, saj so to bili bodoči managerji, konservativci in skladno z obetajočim se družbenim položajem tudi povezani z močjo. Odboru kot manjšini zaradi tega ni uspelo potegniti za seboj večine v splošno protivladno stavko (prav tam, str. 213).

Podobno je bila zasnovana raziskava v poznih sedemdesetih letih (Crespi, Mucchi – Faina, 1988, v Petrillo, 1994). Predmet preučevanje je bil vpliv "Združenja italijanskih žensk" na "@ensko gibanje" (Movimento delle done). Analiza različnega gradiva in intervjuji so pokazali, kako je širše gibanje za ženske pravice od manjših feminističnih skupin prevzelo predvsem njihov (konsistentni) način komuniciranja. Večina torej ni prevzela vseh ciljev in dokazov manjšine, pač pa predvsem njen način vedenja. Podoben pomen naj bi imelo tudi gibanje za alternativno psihiatrijo (Petrillo, 1994).

*Faze vplivanja manjšin  
v širšem socialnem okolju*

Giovanna Petrillo (1994) ugotavlja, da pri vplivanju manjšin na širše socialno okolje očitno ne gre zgolj za intrapsihično ali medosebno problematiko, pač pa tudi za intraskupinske in medskupinske odnose. Pri tem se dinamika vplivanja povezuje z razvojem posameznikove, socialne in kolektivne identitete. Kljub temu, da stvari še niso popolnoma jasne, se avtorici zdi, da je na osnovi podatkov iz literature mogoče v grobem vendarle že določiti nekaj značilnih faz, ki so povezane z vplivanjem manjšin.

1. Pri večini pride do krize, ki se kaže v množici drobnih konfliktov in v povečevanju prepada med institucijami in civilno družbo.
2. Konfliktnost se krepi in postaja vse bolj jasno izražena in neposredna. To spodbuja socialno diferenciacijo in s tem nastajanje jasne drugačne manjšine.
3. V tej fazi se utrdi identiteta manjšine. Dobi ime, svojo specifično obliko organiziranosti, izraznosti in dejavnosti.
4. Pride do napetosti, v kateri se začnejo oblikovati alternativni odgovori. Manjšina poskuša najti najboljši možni način za spopad z večino tako da se socialno soglasje dominantnega sistema moči začne majati. To je že faza resničnega vplivanja, in sicer na latentni ravni.

5. Nato pride do zavedanja vpliva manjšine. Posledica je rekonstrukcija selfa, zavestno pristajanje na spreminjanje, kar vse pomaga k spremembi identitete v odnosu do novega socialnega članstva.
6. Pojavi se kriza manjšine, njeno ugašanje ali preoblikovanje (Petrillo, 1994, 224).

Prva faza, se pravi določena kriza pri večini,<sup>129</sup> je predpogoj za vplivanje manjšine v širšem socialnem okolju. Vrsta drugačnih možnosti se oblikuje med fazami razvijanja vpliva (2 – 4) in fazami razvoja identitete manjšine in večine (faze 3 – 5). Gre za cikel, ki se začne s socialno destabilizacijo socialnega sistema in konča z njegovim ponovnim uravnoteženjem.

#### *Eksperimentalni podatki lahko zavajajo*

Eksperimentalni podatki o vplivanju manjšin pa lahko tudi zavajajo. Zlasti pri poskusih v laboratoriju gre namreč vedno za navidezne poskusne osebe, ki po eksperimentatorjevih navodilih, namenoma odgovarjajo drugače. Na ta način lahko dobi pojem "dejavne manjšine", kot so se sprva imenoval, pomen revolucionarne in napredne manjšine, ki se je pripravljena tolči z vsemi silami za pravične ali smiselne spremembe. V resnici seveda ne more biti nobenega razloga, da bi manjšine lahko razumeli zgolj kot napredno in zavestno hoteno vedenje. Učinek manjšine je dosežen z vsako različnostjo posameznika ali podskupine, ki jo večina doživlja kot ogrožujočo in ki jo sili k ponovnemu presojanju ustreznosti svojega vedenja. Pri tem je gotovo vseeno, ali je manjšina to hotela ali ne, medtem ko je presoja glede tega, kdo ima lahko bolj prav, dokler ostajamo v okviru socialne resničnosti, največkrat popolnoma nemogoča. To bi bilo možno le pri iskanju rešitev za različne tehnične naloge ali pri odločanju, pri katerem je kakovost rešitve mogoče neposredno in objektivno preveriti. Pa tudi take situacije same po sebi še prav nič ne govorijo o tem, da ima manjšina vedno prav in je večina vedno bolj "neumna". Dejavno manjšino je potrebno videti v nevtralnem vrednostnem pomenu, ne glede na to, da pobude za spremembe praviloma lahko pridejo le iz njene strani. To dejstvo manjšin samo po sebi še ne naredi za "napredne". Manjšine so nosilec sprememb, ne pa napredka!

#### *Genezni model delovanja socialnih sistemov*

---

<sup>129</sup> Tu se zdi zanimiva primerjava z ugotovitvami na področju psihologije množice. Tudi tam je namreč občutek negotovosti in ogroženosti pri večini v določenem socialnem sistemu pogoj za nastajanje značilnih tovrstnih pojavov. Isto velja za nastajanje in širjenje govoric. Iz vsega tega bi bilo mogoče sklepati, da kriza (negotovost, ogroženost) večine pomeni ugodno osnovo za nekatere spremembe, ki sicer niso sprejemljive.

Preučevanje vplivanja manjšin je v socialni psihologiji pomenilo velik premik v razumevanju socialnega vplivanja nasploh, še posebej pa je pomagalo k boljšemu vpogledu v dogajanje v socialnih skupinah. Na osnovi novih spoznanj je Moscovici s sod. uvedel dva nova modela delovanja socialnih skupin. Namesto klasičnega "modela zmanjševanja negotovosti", ki so ga oblikovale klasične teorije konformiranja, je z Ricateaujem uvedel "model izravnavanja konfliktov" (Moscovici, Ricateau, 1975). Namesto funkcionalističnega modela delovanja socialnih sistemov pa je oblikoval t. i. genezni model<sup>130</sup> (Moscovici, 1981).

Kot smo že povedali, se je Moscovici lotil preučevanja dejavnih manjšin na osnovi kritike starejših modelov konformiranja, ki so kazali o delovanju socialnih sistemov le enostransko sliko. Njihova funkcionalistična naravnost je poudarjala predvsem enotnost kot bistveni pogoj za učinkovitost. Socialno vplivanje kot preganjanje nevarnih odklonov se je po eni strani zdelo nujno, po drugi pa tudi zadostno za doseganje postavljenih skupinskih ciljev. Toda poleg stabilnosti je potrebno tudi spreminjanje, za kar pa lahko vzpodbude pridejo le iz manjšin. Pravilnost teh izhodišč je bila potrjena z mnogimi raziskavami vplivanja manjšin in Moscovici je na tej osnovi oblikoval tako imenovani "genezni model delovanja socialnih sistemov", ki ga je potrebno razumeti kot dopolnilo funkcionalističnemu modelu. Osnovna novost, ki jo prinaša genezni model glede na funkcionalističnega, je trditev, da se ljudje socialnim sistemom ne le prilagajamo, pač pa jih tudi spreminjamo. Glavne podmene tega modela, ki ga lahko razumemo tudi kot teorijo dejavnih manjšin, so:

1. Vsak član skupine je ne glede na status obenem tarča in možni izvor vplivanja.
2. Namen vplivanja ni le socialni nadzor nad odkloni, pač pa so tudi socialne spremembe.
3. Procesi vplivanja so neposredno povezani z nastajanjem in razreševanjem konfliktov.
4. Glavni dejavnik, ki odloča o uspešnosti vplivanja posameznika ali podskupine na skupino, je stil vedenja. Tega je mogoče presojati s petih vidikov: (a) kakšna je stopnja prizadevnosti manjšine, (b) kakšne so njene samostojnost, (c) koherentnost in (č) togost ter (d) kako poštena je videti.
5. Učinek vplivanja je določen z normami, ki prevladujejo v dani situaciji. Tako so lahko cenjene objektivnost presojanja, ustvarjalnost ali različnost, ki posameznikom priznavajo pravica do drugačnih odgovorov (norme objektivnosti, izvornosti in preference).

<sup>130</sup> Ime izhaja iz geneze in ne iz genetike. V izvorniku gre za "genetic model" oz. za "genetic perspective".

6. Vplivanje v skupini vključuje konformiranje, normalizacijo in inovacijo. Prvo je izogibanje konfliktom, druga je vzdrževanje premirja, doseženega z normalizacijo, in tretja pomeni istvarjanje konflikta v premirju (Moscovici, 1981).<sup>131</sup>

Če funkcionalistični model ustreza predvsem klasičnemu pojmu socialne moči, pa genezni model vpeljuje še drugačne oblike medsebojnega socialnega pritiska. Na tej osnovi, posebej seveda ob upoštevanju empiričnih izsledkov raziskovanja vplivanja manjšin, je Moscovici 1980 oblikoval še eno teorijo, ki jo je imenoval "teorija spreobrnitve" (Theory of conversion behavior, Moscovici, 1980).

*Teorija spreobrnitve (S. Moscovici, 1980)*

Splošna podmena, da gre pri večini in manjšini za isto obliko vplivanja, ki je odvisna predvsem od socialne moči, zaradi česar ga je mogoče meriti z "več" in "manj", je po Moscoviciju napačna. Vplivanje večine na manjšino je nekaj popolnoma drugega kot vplivanje v nasprotni smeri. Gre za dva različna procesa, ki ju ni mogoče primerjati v preprostem količinskem pomenu, kdo bolj in kdo manj vpliva na drugega (Moscovici, 1980, 210). Na osnovi eksperimentalnih podatkov za izhodišče vzame dve ugotovitvi: (1) posameznik spremeni svoje mnenje, stališče, sodbo ali prepričanje prej pod vplivom manjšine kot večine in (2) obstoječe nasprotujoče si težnje, ki jih najdemo v socialni interakciji (npr. konformnost – inovacija), se kažejo tudi v dveh nasprotujočih si tipih vplivanja (prav tam, str. 210), ki imata, gledano z vidika posameznika, tudi dve različni posledici: vedenje se lahko spremeni le navzven ali pa pride do resnične notranje spremembe. Izraz za prvo možnost je znan že vsaj iz petdesetih let. To je bilo popuščanje (compliance), medtem ko ga za drugo možnost ni bilo. Moscovici je kot ustrezno oznako tega primera uvedel "spreobrnitev" (conversion). Pojava sicer loči že leta 1972, le da ju pri obravnavanju socialnega vplivanja imenuje "compliance" in "belief oriented compliance". Tedaj naj bi torej šlo za dve različni vrsti popuščanja, ki ju povzroča prisiljevanje h konformnosti: popuščanje na ravni vedenja in popuščanje kot resnično spreminjanje prepričanj. Konformnost je v tem modelu imela v bistvu dvojni pomen: po eni strani je predstavljala del socialnega vplivanja, ki je bil ločen od socialne moči, po drugi pa tudi posledico pritiska na osnovi moči (Moscovici, Faucheux, 1972).

Iz literature je dobro znano, da pritisk večine pri drugačnem posamezniku praviloma ne povzroča spreobrnitve, pač pa predvsem popuščanje, in sicer na osnovi moči (nagrade, kazni),

<sup>131</sup> Izvirnik je izšel leta 1976 (S. Moscovici: Social Influence and Social Change, Academic Press, London).

ki jo ima nad njim (Moscovici, 1980, 212). Poleg tega dejstva pa kot osnovo za oblikovanje svoje teorije dveh procesov navaja še štiri podmene. Najprej izhaja iz tega, da tako manjšina kot večina vedno vplivata druga na drugo. Gre za dva procesa, ki delujeta vsak na svoji ravni, zaradi česar nobeden nima kakšne posebne prednosti pred drugim. Medtem ko se vpliv večine zelo jasno pokaže v posameznikovem spremenjenem zunanjem vedenju (manifestna raven spremembe), pa enakega vpliva manjšin ne moremo ugotoviti. Toda, in to je prva Moscovicijeva podmena, *to še ne pomeni, da manjšina nima vpliva, saj je ta vpliv lahko tudi latenten, posreden in pusti posledice na neki drugi ravni, kot je odkrito vedenje* (prav tam, str. 213).

Vsak poskus vplivanja pomeni ustvarjanje konflikta. Pripelje lahko do disonance ali divergence. Prvo pomeni, da je pri posamezniku ali skupini prišlo do prevelike razlike med javnim vedenjem in zasebnim prepričanjem, divergenca pa pomeni, da se posamezniki ali skupine srečajo s pomembno različnim vedenjem ali presojami o stvareh, ki so zanje pomembne. Disonanca je torej intrapsihična, divergenca pa interakcijska kategorija, vendar pa pri obeh gre za konflikt med izključujočima se možnostima. V takih situacijah ima lahko posameznik (ali skupina) dve težavi: skrbi ga, kakšen vtis bo naredil pred drugimi, po drugi strani pa ne ve, kako naj si pojasni nejasnosti. Pri tem je zanesljivo to, da večja stopnja prepričanosti o svojem prav, ki se kaže tudi v vedenju, pomeni tudi težje sprejemanje drugih možnosti. Ker je potrebno ponovno ustvariti konsistentnost oz. na novo osmisliti okolje, se nekaj vendarle mora zgoditi. Iz te ugotovitve izhaja druga hipoteza, ki pravi, *da večja kot je konsistentnost na enem polju socialne interakcije (npr. pri manjšini), večji bo konflikt na drugem (v tem primeru pri večini) in večje bodo morale biti tudi spremembe, ki jih zahteva razrešitev konflikta* (prav tam, str. 214).

Moscovici tudi na podlagi empiričnega gradiva postavlja tretjo podmeno, *da se manjšina in večina različno odzivata na konflikte, ki jih povzročajo drugačne večine ali manjšine*. Ko se posameznik znajde pred drugačno večino (npr. Aschev poskus s črtami), se običajno sproži proces primerjanja (comparison process), kar naj bi mu pomagalo odgovoriti na vprašanje, kako je mogoče, da samo on vidi drugače. Svoje zunanje vedenje je največkrat pripravljen prilagoditi vedenju večine, toda pri sebi ohrani dvom o pravilnosti večinskega odgovora. Po končani interakciji zato lahko brez težav preide spet na "svoje" vedenje. Drugače je, če se posameznik kot član večine sreča z drugačnim posameznikom. V takem primeru se namreč sproži proces preverjanja informacije (validation process), ki naj razkrije, kako lahko kdo določen dražljaj vidi (presoja) tako pomembno drugače. To samo po sebi sproži kognitivni proces, s katerim oseba pri sebi ponovno preveri pravilnost svoje odločitve. Zunanjega vedenja se sicer ne spremeni, pač pa ima ponovno predelovanje informacije lahko

dolgotrajnejše posledice, ki se pokažejo kot resnična, notranja sprememba. V prvem primeru se pozornost usmeri na druge člane skupine, v drugem pa na informacijo oz. njeno veljavnost (na resničnost). V prvem primeru gre za konflikt odgovorov, v drugem pa za konflikt percepcije (prav tam, str. 215). Ali še drugače: v prvem primeru gre za socialni in v drugem za kognitivni konflikt.

Četrta podmena pravi, da *resnejši kot je konflikt, bolj bo za njegovo reševanje uporabna tista pot, ki je pristopnejša*. Če gre za izpostavljenost pritisku večine, je najlažje popustiti navzven in obdržati svoje mnenje, če pa gre za pritisk manjšine, se zunanje popuščanje ne zdi verjetno, ker bi pomenilo javno izpostavljanje pred večino. Konflikt, ki je nastal ob srečanju z drugačnostjo pa vendarle mora biti razrešen. To se lahko zgodi le v posamezniku in vodi k resničnim, zasebnim spremembam. Konflikt z večino se tako rešuje na ravni javnega vedenja, konflikt z manjšino pa na zasebni ravni. Zgolj navzven prilagojeno vedenje (popuščanje), do katerega pride zaradi enotne drugačne večine, preneha z njenim pritiskom, spremembe, ki jih je povzročila manjšina pa ostanejo, ker je konflikt razrešen brez nje in v posamezniku, zaradi česar deluje še tudi potem, ko je pritisk že popustil. Pritisk manjšine tako vodi k spreobrnitvi (conversion). Večji kot je pritisk, večji je v obeh primerih tudi učinek (prav tam, str. 216).

Moscovici na osnovi teh štirih podmen ugotavlja, da manjšina s svojim vplivanjem povzroča predvsem spreobrnitev (conversion), večina pa predvsem popuščanje (compliance) (prav tam, str. 216). Skladno s tem postavlja štiri hipoteze, ki jih je mogoče empirično preverjati, in sicer:

1. Spreobrnitev (conversion) je posledica konsistentnega vedenja manjšine.
2. Taka spreobrnitev pomeni resnično spremembo osebne presoje ali mnenja. Globokih sprememb, ki jih na ta način povzroči drugačno vedenje odklonskih oseb, se pogosto ne zavedamo.
3. Bolj kot je konflikt, ki ga povzroči manjšina, močan, bolj temeljita je spreobrnitev. Torej bolj kot je manjšina vztrajna, večji je posredni učinek.
4. Vsaj kar zadeva percepcijo, je spreobrnitev bolj izrazita, kadar izvor vpliva ni navzoč. Ta napoved temelji na podmeni, da takrat, ko je konflikt odprt, navzočnost odklonske manjšine preprečuje možno prevzemanje njenega vedenja. To bi namreč pred drugimi člani večine naredilo vtis izenačenosti z "odpadnikom" in povzročilo izgubo samospoštovanja.

Moscovici na koncu posebej opozarja, da pojava spreobrnitve ni mogoče razlagati s privlačnostjo in kompetenco. Festinger je namreč že leta 1953 domneval, da se verjetnost

notranje spremembe večja s stopnjo privlačnosti izvora vplivanja. Moscovici meni, da to sicer lahko drži pri popuščanju, ne more pa držati pri vplivanju manjšin oz. pri spreobrnitvi. Manjšine namreč praviloma niso privlačne in njihovega vpliva se ne da pojasniti z njihovo kompetentnostjo (prav tam, str. 236).

Moscovici opozarja tudi na to, da bi bil sklep, do katerega bi morda kdo lahko prišel, češ da večina vedno povzroča le popuščanje, manjšina pa le spreobrnitev, napačen. To sta le dva najpogostejša odgovora. V bistvu se zdi, da takrat,

“ko gre za konformnost<sup>132</sup> (conformity situation) prevladuje popuščanje, medtem ko je spreobrnitev le izjema. Ko pa gre za inovacije, je situacija obrnjena. ... tako je vpliv večine bolj povezan s popuščanjem, vpliv manjšine pa s spreobrnitvijo” (prav tam, str. 236).

Nerazrešen problem predstavlja vprašanje, kako kak odklonski odgovor, ki je sprejet le zasebno, sčasoma preide tudi v zunanje vedenje. To je nasproten pojav kot internalizacija. Tam gre za vprašanje, kako se kak odgovor, ki je bil s konformiranjem sprejet le na zunaj (popuščanje), sčasoma internalizira,<sup>133</sup> pri inovaciji pa gre za vprašanje, kako notranje, zasebno sprejet odgovor sčasoma preide v zunanje vedenje (prav tam, str. 237).

Po vsem tem se Moscoviciju zdi upravičen sklep, da imajo manjšine pravzaprav večji vpliv kot večine, predvsem zato, ker so spremembe, ki jih povzročajo, globlje in dolgotrajnejše (prav tam, str. 237).

#### *Dopolnitve teorije spreobrnitve*

Maassova in Volpatova (1994) povzemata po Moscoviciju (1980), da je pri vplivanju manjšin ključnega pomena proces preverjanja informacije (validation process), s katerim preverjamo odnos med odgovorom manjšine in resničnostjo (prav tam, str. 135). Član večine si mora torej odgovoriti na vprašanje, zakaj manjšina odgovarja drugače in ali njen odgovor morda vendarle ni pravilen. Zato manjšina s svojim drugačnim vedenjem pri večini sproži proces preverjanja veljavnosti (npr.: “Kakšne dokaze ima za svojo trditev?”), medtem ko večina pri manjšini povzroči proces primerjanja (npr.: “Zakaj sem jaz drugačen?”). Kot že vemo,

<sup>132</sup> Konformnost bi lahko tukaj razumeli kot nedoslednost. Uporabljena je namreč za situacijo, v kateri gre za spopad med posameznikom in skupino. Torej je v ozadju merjenje moči in posameznik je siljen v določeno vedenje. Leta 1972 pa Moscovici in Faucheux konformiranje razumeta kot proces vplivanja, ki izključuje moč in prisilo. 'Conformity situation' je tu verjetno potrebno razumeti predvsem kot tiste vrste situacij, ki so enake Aschevemu poskusu s črtami: posameznik se znajde pred enotno večino, ki misli (presoja, percipira) drugače kot on.

<sup>133</sup> Moscovici tu navaja Kelmanovo delitev in njegovo razumevanje internalizacije.

skladno s tretjo in četrto podmeno Moscovicijeve teorije spreobrnitve, prvi proces vodi v spreobrnitev, drugi pa v popuščanje. Vendar je že sam Moscovici, kot pravita Maassova in Volpatova, večkrat opozoril na dejstvo, da manjšina pri večini ne povzroči vedno le spreobrnitve, pač pa včasih vzpodbudi tudi druge, izvime odgovore. Prav v tem pomenu je Nemethova sredi osemdesetih let Moscovicijevo teorijo dopolnila s podmeno, da manjšina s svojim vplivanjem vzpodbuja predvsem divergentno, večina pa konvergentno mišljenje (prav tam). Če to drži, manjšine na dogajanje v skupini potemtakem vplivajo vzpodbudno: skupina ne postane le bolj ustvarjalna, pač pa tudi nasploh bolj uspešna.<sup>134</sup> Maassova in Volpatova sta prepričani, da je mogoče "teorijo razpršenosti" Nemethove, kot jo sami imenujeta (v izvorniku "divergence theory"), empirično potrditi, in to ne le na področju kognicij in reševanja problemov, na katerem je sicer bilo že nekaj narejenega, pač pa tudi na drugih področjih, kakršno je npr. spreminjanje stališč. Domnevata, da bi do učinka razpršenosti moralo priti predvsem v treh primerih: (a) v okolju, v katerem je cenjena izvinnost, (b) kadar je osebna vključenost močna in (c) pri posameznikih z močno potrebo po kognitivni dejavnosti (need for cognition). Za vse tri možnosti v literaturi najdeta kar nekaj potrditve.

#### *Vplivanje manjšine – povzetek*

Osnova Moscovicijevega razumevanja vplivanja manjšin ni negotov posameznik, pač pa socialni konflikt, ki ga s svojim drugačnim vedenjem povzroči manjšina. Konflikt je posledica razlike med odgovorom manjšine (mnenje, sodba, prepričanje ipd.) in odgovorom večine, kar le-to prisili, da ponovno presoja pravilnost svojega odgovora. Osnovna dinamika inovacije je preprosta. Turner jo povzema takole:

- (1) konsistentna manjšina povzroči pri večini dvom in negotovost;
- (2) manjšina se jasno izpostavi, tako da je ni mogoče prezreti;
- (3) s svojim vedenjem dokaže, da je obstaja še drugačna možnost;
- (4) izraža gotovost, zaupanje in predanost tej možnosti;
- (5) jasno sporoča, da ni pripravljena popustiti;
- (6) kar pomeni, da je edina možna rešitev ta, da se večina približa manjšini (Turner, 1991, 87).

Z upoštevanjem novejših podatkov o raziskovanjih vplivanja manjšin lahko ugotovimo, da do spreobrnitve ne more priti brez kognitivnega konflikta, ki ga pri članih večine sproži drugačno vedenje manjšine. To povzroči preverjanje veljavnosti informacije, ki ima za posledico

<sup>134</sup> Mucchi - Faina (1994) to obliko odziva uvršča v diferenciacijo (druga skupina odzivov je asimilacija). V isti kategoriji sta še "učinek bumeranga" in "premik".

spremembe v kognitivni strukturi članov večine. Čeprav gre za izrazito intrapsihično dejavnost, se morajo njeni rezultati tako ali drugače in slej ko prej pokazati tudi na ravni odkritega vedenja. Praviloma se bo to zgodilo nekoč pozneje, ko neposrednega stika z manjšino ne bo več.

Toda kognitivni konflikt sam po sebi za spreobrnitev še ne zadostuje, pač pa mora manjšina pri večini povzročiti tudi socialni konflikt. Manjšina na večino potemtakem ne sme narediti vtisa zgolj z drugačnim odgovorom, pač pa tudi s svojo pojavnostjo, ki članom večine postavi vprašanje o socialni ustreznosti oz. sproži proces socialnega primerjanja: "Kdo so pravzaprav ti ljudje, ki se vedejo tako različno od nas?" To pomeni, da mora večina kategorizirati manjšino, kar pomeni, da jo prepozna kot določeno socialno kategorijo s takimi ali drugačnimi vrednostnimi opredelitvami. Do kognitivnega konflikta in ustrezne predelave drugačne informacije pa ne pride, če je tak socialni konflikt prešibek. To se zgodi, če je manjšina za večino toliko privlačna, da se lahko z njo identificira. Kot je trdil že Kelman, pride v takem primeru le do identifikacije. To pomeni, da je privlačnost že sama po sebi popolnoma zadosten razlog za prevzem drugačnega vedenja, zaradi česar do kritične kognitivne predelave novih informacij sploh ne pride. S prenehanjem delovanja privlačnega izvora zato preneha tudi sledenje njenemu vzgledu.

Če od manjšine povzročen socialni konflikt za doseganje sprebrnitve ne sme biti prešibek, pa ne sme biti niti premočan. Če je premočan, člani večine dobijo občutek ogroženosti lastne vrednosti, ki lahko sproži obrambno vedenje (npr. psihologizacija). Proces socialne primerjave, ki ga sproži socialni konflikt, postane tako močan, da kognitivnega popolnoma prekrije, tako da tudi v tem primeru ne pride do kognitivne predelave novih informacij. Njegova funkcija je pojasniti konfliktno razlike na odnosni ravni: "Ni čudno, da govorijo take stvari, ko so pa takšni!" Da bi se člani večine spreobrnil, mora manjšina pri njih povzročiti tako socialni kot kognitivni konflikt, vendar prvi ne sme biti prehud.

Zanimivo je, da kognitivni konflikt ne nastane niti ob povečani negotovosti, kakršno povzroči npr. senzorna deprivacija. Tudi v tem primeru je verjetnejša sprememba le na ravni javnega vedenja (popuščanje), ki pa je kratkokrajna in izgine, ko manjšina ne vpliva več. Za spreobrnitev je potemtakem potrebna določena čustvena angažiranost, ki je ponavadi povzročena s socialnim primerjanjem, lahko pa tudi s čim drugim. Toda vse kaže, da ko je tovrstna vznemirjenost prehuda, se človek preprosto prepusti zunanji izgledom in jim je pripravljen slediti, ne da bi to obenem pomenilo notranje spremembe. Ta ugotovitev je zelo blizu Schachterjevimi podatkom s področja afliativnosti.

Zanimivo je vprašanje motivacijske osnove procesa inovacije in spreobrnitve kot ene od možnih posledic. Kot navaja Moscovici (1981), je v ozadju domnevna potreba po socialnem soglasju, trdnosti socialnega sistema, vzdrževanju norm in kodirnega sistema. Moč manjšine in njenega vztrajno drugačnega vedenja je namreč predvsem v ogrožanju veljavnega socialnega soglasja.

Sicer pa je Moscovici (1994) prepričan, da je za človekovo socialno življenje značilna posebna dvojnost, ki jo lahko opazujemo tako pri posamezniku kot v skupinah. Na eni strani obstaja jasna želja po prilagajanju in sledenju drugim, na drugi pa želja po upiranju splošno sprejetim pravilom vedenja (Moscovici, 1994, 234). Z vidika socialne psihologije to pomeni nujnost tako konformiranja kot tudi resničnega spreminjanja (prav tam, str. 235). Naravo socialnega vplivanja je na tej osnovi mogoče razumeti kot dve nasprotujoči si težnji: istočasno gre za spreminjanje in ohranjanje stabilnosti (prav tam, str. 236). Opraviti imamo z dvema procesoma, ki sta si navzkriž le navidez. V resnici sta oba nujno potrebna pri vsakem učinkovitem sistemu, še zlasti če se zavedamo, da inovacija sama po sebi še ni nič naprednega ali bolj kakovostnega, pač pa le drugačnost, ki v doseženem socialnem ravnotežju ustvarja dvome. Zato ni mogoče niti za prvi niti za drugi proces reči, kateri je boljši ali naprednejši. Oba skupaj imata pomembni funkciji: omogočata stabilnost in prilagajanje nujnim in trajnim spremembam tako znotraj kot zunaj socialnega sistema.

Med željama po sledenju in upiranju vlada stalna napetost. Od različnih okoliščin je odvisno, katera od teženj bo pri posamezniku kdaj prevladala in katera bo kdaj v skupini poudarjena. Od nepreglednega števila možnih kombinacij je vsakokrat odvisno, kaj se bo pravzaprav zgodilo. V tej večni igri ustvarjanja in razreševanja napetosti pa sta osrednjega pomena vendarle stabilnost in predvidljivost socialnega okolja, ki edino lahko človeku zagotovi ustrezno varnost, možnost predvidevanja in oblikovanje učinkovitega, smotnega vedenja. Zato spopadanja med spreminjanjem in ohranjanjem starega nikakor ni mogoče videti kot igro med dobrim in zlom, med naprednim in nazadnjaškim ali med pravilnim in napačnim. Gre za dva procesa, ki se z vidika funkcije učinkovite skupine, dopolnjujeta. Inovacija ni nekaj slabega zgolj zato, ker povzroča odpor, kot tudi uniformnost ni nekaj absolutno dobrega, ker zagotavlja potrebno varnost. Ostaja pa dejstvo, da resnične spremembe lahko prihajajo zgolj od manjšine, in sicer tudi takrat, kadar hoče biti večina na vsak način ustvarjalna, napredna ali morda celo nekonformna. Po definiciji večina ne more biti taka: enotna večina, brez katere ni mogoče dosegati formalnih ciljev, niti vzdrževati socialne resničnosti, je lahko samo konformna in njen odpor do odklonskega vedenja je samodejen, in sicer predvsem zato, ker je njena enotnost le dogovorjena in potemtakem trajno odvisna od trdnosti soglasja. Zaradi tega je odklonska manjšina za večino vedno ogrožujoča in tudi izzivalna. V tem je njena moč. In

če je "konsistentna, enotna, bolj prilagodljiva kot toga, dovolj skladna z osnovnim razpoloženjem večine, lahko nanjo tudi vpliva. Pri večini sicer težko povzroči popuščanje, zato pa lažje spreobrnitev" (Turner, 1995). Toda, kot pravi Moscovici, to je pravzaprav močnejša oblika vplivanja, kot jo ima na voljo večina: povzroča namreč trajnejše in resnične spremembe v mišljenju, presojanju ali stališčih.

## 10. IMENSKO KAZALO

### A

Adams, S. 30  
 Adler, A. 196  
 Ajzen, I. 199  
 Alexander, C.N. 154  
 Allen, V.L. 269  
 Allport, F. 6, 20, 81, 83-84, 119, 178, 214  
 Allport, G. 4, 17  
 Argyle, M. 122-123, 140  
 Aronson, E. 5, 23-24, 55  
 Asch, S. 5, 17, 19, 21, 97, 102-104, 117-118, 126, 133, 141, 143, 151, 171, 201-202, 220-221, 224, 226, 230-231, 248-255, 258, 260, 262, 265, 268-270, 279, 290-293, 299-300, 303-304, 306, 324, 350  
 Atkinson, J. 53-54, 195  
 Avermaet, E. 151, 225-226, 228, 230

### B

Baars, J. B. 200  
 Back, K. 140-141, 212  
 Ballachey, E.L. 17, 19, 22, 26, 97, 111-114, 119, 121, 133-134, 140, 144-145, 165, 247, 261, 266-268, 274, 290, 294-295, 306  
 Bandura, A. 28-30, 32, 37, 186  
 Bates, A. P. 142  
 Baumeister, R.F. 50, 52  
 Bečaj, J. 84  
 Benne, K.D. 260  
 Berger, P.L. 111, 181  
 Bersheid, E. 20, 184  
 Berkowitz, L. 17, 19, 37, 97  
 Berlyne, D.E. 204  
 Bertalanffy, L. 61, 190  
 Beyer, J. 30, 87, 112  
 Bierhoff, H.W. 125, 143, 161, 170  
 Billig, M. 6, 8, 40, 125  
 Blau, P.M. 28, 193  
 Bradford, L.P. 260  
 Bray, R.M. 333  
 Brehm, S. 42, 275, 341  
 Brilmayer, A.G. 333  
 Brody, N. 19, 37-38, 44, 55-56  
 Brown, H. 144

---

Buck, R. 9, 33-34, 36, 44, 46, 55-56, 70

## C

Campbell, D.T. 117, 156-161, 251, 299  
Cartwright, D. 26, 97, 116-119, 132, 134, 140-141, 143, 161, 165, 180, 184-187, 194-195, 201, 203, 212, 248  
Carver, C.S. 41  
Chiles, C. 341  
Cloyd, J.S. 142  
Codol, J.P. 43, 82, 93, 206-207, 225  
Cramer, D. 125  
Crutchfield, R.S. 17, 19, 22, 26, 97, 111-114, 119, 121, 133-134, 140, 144-145, 165, 247, 261, 266-268, 274, 290, 294-295, 306

## D

Darley, M. 211, 219  
Deutsch, M. 20, 26, 146, 167, 202, 215, 220-221, 223-229, 232, 237, 239, 240, 247-248, 254, 268, 276, 291-293, 295, 306, 309, 318  
Di Giacomo, J.P. 344  
Durkheim, E. 6, 8, 101, 111, 144  
Duval, J. 37, 399  
Duveen, G. 9, 18, 78

## E

Easterbrook, J.A. 339  
Edwards, D. 125

## F

Farr, R. 8, 27, 79  
Faucheux, C. 20, 146, 165, 170, 179, 197, 201, 209, 218, 237, 240, 248, 262, 276, 280-291, 294, 297, 307, 309, 313, 316, 320, 323-326, 328-329, 333, 339, 349, 351  
Fazio, R.H. 343  
Festinger, L. 6, 20, 22-26, 42-43, 54-55, 78, 93, 110, 113, 116-118, 121-122, 132, 136-137, 140-141, 154, 162, 166-167, 173, 179, 186, 192, 197-203, 205-213, 215-217, 219-220, 223, 231, 233, 235, 237, 247-248, 254, 268, 281-282, 291, 302, 308, 317-318, 351  
Fiske, D.W. 44, 45, 88  
Flament, C. 40  
Foa, E. 184  
Foa, U. 184  
Forsyth, D.R. 200  
Fraser, C. 17, 119, 132, 134, 140, 154  
Freedman, J.L. 101  
French, J.P.R. 185, 190-195, 212, 213, 230  
Freud, S. 104  
Frey, D. 42, 200  
Frey, I. 16, 203

---

Furnham, A. 122

## G

Garfinkl, H. 123  
Gaskell, G. 84  
Geen, R.G. 37, 46-56, 155, 340  
Gerard, H.B. 20, 26, 146, 167, 199, 202, 204-205, 208, 215, 220-221, 223-233, 237, 239-240, 247-248, 254, 268, 276, 291-293, 295, 309, 318  
Gergen, K. 7, 92, 123-124, 132-133, 143, 145, 161  
Gergen, M. 123-124, 132-133, 143, 145, 161  
Gibb, J.R. 260  
Gilfillan, D.P. 156, 158, 160-161, 251, 299  
Goethals, G.R. 211  
Gollwitzer, P.M. 199  
Götz-Marchand, B. 22-23  
Grabitz, H.J. 31,32  
Greenberg, M.S. 51

## H

Haisch, J. 203  
Harvey, O.J. 23, 151-153, 155-156, 299  
Heider, F. 43, 114, 215, 297  
Heller, J. F. 37, 41-46, 55-56, 70  
Henderson, M. 122  
Herzlich, C. 27  
Hewstone, M. 27, 48, 199  
Higgins, E.T. 52  
Himmelweit, H.T. 84  
Hinkle, S. 40  
Hogg, M. 336  
Hollander, E. P. 17, 114-116, 133, 141, 161, 264-266, 274, 316  
Homans, G.C. 28, 121, 129  
Howit, D. 97, 125-129, 133-134, 141, 145, 270-272, 274, 290, 294, 306  
Huber, H. 42  
Hussek, T.R. 325

## I

Irle, M. 42

## J

Jacobs, K.C. 117, 156-161, 251, 299  
Jahoda M. 272-274  
Jaspars, J.M.F. 7  
Jones, E.E. 20, 199, 204-205, 208, 229, 233, 237, 239, 318

## K

---

Kahn, R.L. 141  
Katz, D. 141  
Kelley, H. 28, 97, 104-111, 117, 121, 133, 135, 140-144, 161-165, 170, 173, 180-182, 184, 187-190, 194, 213, 218, 237, 239-240, 248, 282-283, 296, 317  
Kelman, H.C. 154, 163, 186-187, 338, 352, 354  
Kerr, N.L. 230  
Kiesler, C.A. 333  
Klein, R. 125, 143, 161, 170  
Knippenberg, F.M. 26, 133, 143, 151  
Kniveton, B. 125  
Kowalski, R.M. 50  
Krech, D. 17, 22, 26, 97, 111-114, 119, 121, 133-134, 140, 144-145, 165, 247, 261-262, 266-268, 274, 290, 294-296, 299, 306  
Kuhn, T.S. 12, 15, 18, 319

## L

Lage, E. 326, 333  
Latané, B. 49, 219  
Layder, D. 181  
Lazarus, R.S. 37  
Leary, M.R. 50-52  
Lemaine, G. 154  
Lewin, K. 15, 118, 191, 193-194, 198-199, 212-213, 248, 260  
Lieberman, M.A. 142  
Lindner, G. 4, 18  
Litton, I. 27  
Lloyd, B. 9, 18, 78  
Luckmann, T. 111, 181, 297

## M

Maass, A. 5, 352-353  
Mackie, D.M. 49  
Mahler, M. 199  
Manstead, A.S.R. 50, 199-200  
Markus, H. 37  
Maslow, A. 144, 207  
McClelland, D.C. 54, 195  
McDougall, W. 4, 6, 18, 21  
McGuire, C.W. 327, 339  
Mead, G.M. 6  
Mestrovic, S. 144  
Mikula, G. 28  
Miles, M.B. 142  
Milgram, S. 20, 154, 192, 197, 270, 309  
Montmollin, G. 20-21, 78, 138, 198, 201, 207, 212-220, 227, 233, 237, 248, 282, 302, 308  
Morawski, J.G. 4, 6, 16-17, 20  
Moscovici, S. 3, 7-8, 17, 20, 27, 79, 84, 97, 104, 146, 165, 170, 172, 177, 179, 197, 201, 209, 218, 220, 224-225, 228-229, 231-232, 237, 239-240, 242, 248, 262, 276, 280-294, 297, 307, 309, 313-326, 328-329, 331, 333-335, 338-339, 343, 346-353, 355-356  
Mucchi-Faina, A. 5, 340-344, 353

---

Mugny, G. 315-316, 333-335  
Mulder, M. 193-195  
Murrey, H.A. 21

## N

Naffrechoux, M. 326, 333  
Nemeth, C. 331-333, 341  
Nisbett, R.E. 37  
Nunnally, J. 325  
Nuttin, J.M. Jr. 17

## O

Oakes, P.J. 231, 277-278  
Osnabrügge, G. 42

## P

Paichelier, G. 237  
Pallak, M.S. 333  
Papastamou, S. 333-335  
Parsons, T. 180-184  
Pérez, J. 5, 237  
Personnaz, B. 329-331, 337-339, 342  
Personnaz, M. 329-331, 337-339, 342  
Petri H.L. 54  
Petrillo, G. 97, 344-345  
Piaget, J. 9-11, 16, 57, 61-72, 75-76, 78, 80-84, 88, 90-94, 99, 104, 132, 137, 167, 171, 177, 179, 203, 206, 208, 215, 232-233, 235, 243, 282, 284, 319  
Pittman, T.S. 37, 41-46, 55-56, 70  
Poitou, J.P. 180, 183-184, 193-194  
Potter, J. 27, 125

## R

Radley, A. 125  
Raven, B.H. 186, 190-195, 212-213, 230  
Reichers, A. 11, 112  
Reykowski, J. 19, 24, 37-40, 55, 132  
Ricateau, P. 17, 177, 220, 224-225, 228-229, 231, 232, 280, 286, 288, 292, 294, 313, 347  
Ringelman, M. 49  
Rokeach, M. 115  
Rosenthal, R. 5  
Ross, E.A. 4, 18  
Rot, N. 17, 21, 23, 26, 54, 97, 120-121, 133, 140-143, 145-146, 166, 193, 195, 228-229, 247, 267-268, 290- 291, 295-296, 299  
Rotter, J.B. 31, 32  
Rousseau, J.J. 79  
Rubin, J.Z. 193  
Rus, V.S. 11

---

Russel, B. 196

## S

Sarnoff, I. 23, 154  
Schachter, S. 21-24, 55, 118, 140-141, 203, 205, 212, 219, 248, 355  
Schanck, R.L. 173  
Scheier, M.F. 41  
Schellenberg, J.A. 15  
Schlenker, B.R. 50-51  
Schneider, B. 11, 87, 112  
Schopler, J. 40  
Semin, G. 9, 18, 78, 297  
Shapiro, M.M. 317  
Shaw, M.E. 142, 193  
Sherif, M. 8, 17, 19, 23, 26, 39, 79, 97- 98, 100-102, 111-112, 121, 126, 133, 141, 143, 145, 147-158, 165, 171-172, 229, 234, 240, 242, 247, 251, 260, 262-265, 268, 279, 281, 284, 290, 294, 296, 299, 301, 303, 307, 324  
Singer, J. 22, 219  
Smith, E.R. 49,  
Smith, P.B. 142  
Snyder, C.R. 52  
Squire, C. 5  
Stadler, J. 29-31  
Stahlberg, D. 42  
Stasser, G. 230  
Strickland, L.H. 237

## T

Tajfel, H. 7, 17, 20, 39-40, 88, 91, 146, 154, 201, 211, 212, 277  
Tavris, C. 21  
Taylor, E. 44-45  
Teichman, Y. 23  
Tetlock, E.P. 50  
Thibaut, J.W. 28, 97, 104-111, 117, 121, 133, 135, 140-144, 161-165, 170, 173, 180-182, 184, 187-190, 194, 213, 218, 237, 240, 296  
Tice, D.M. 52  
Tomkins, S. 44, 70  
Trice, M. 87, 112  
Tudenhams, R.D. 224  
Turner, J.C. 3, 7, 22, 26, 50, 55, 91, 97, 130-134, 140-141, 143, 145-146, 165, 178-179, 194, 197, 201-206, 209-212, 214, 219-220, 222-223, 226-237, 239-240, 247-248, 268-270, 275-279, 289-292, 294-298, 307, 317-320, 331, 335-336, 353, 356

## U

Ule, M. 11, 47, 123, 195, 222

## V

---

Volpato, C. 352-353  
Vygotski, L.S. 68

## W

Wachtler, J. 331-332  
Wade, C. 21  
Walster, E. 20, 42, 184  
Watzlawick, P. 201  
Weick, K.E. 156, 158, 160-161, 251, 299  
Weiner, B. 37  
Wicklund, R.A. 37, 199, 339  
Wilke, H. 26, 133, 143, 151, 317  
Wilson, T.DeC. 37  
Witte, E.H. 164, 180, 196  
Wundt, W. 4

## Y

Yalom, I.D. 142

## Z

Zajonc, R.B. 37, 43-44, 47-48  
Zander, A. 26, 97, 116-119, 132, 134, 140-141, 143, 161, 165, 185-187, 194-195, 201, 203, 212, 248  
Zimbardo, P.G. 17, 23, 154  
Zvonarevi, M. 4, 17-18

# 11. STVARNO KAZALO\*

## A

afiliacija 20-24, 46, 54, 132, 136, 138, 214-215, 218-219, 314  
akomodacija 64, 235  
anksioznost 23, 92, 94, 152-153  
anomija 144  
antikonformnost 261-262, 266, 274, 290, 306, 309, 339  
aristotelovski miselni model 15  
asimilacija 64-66, 68, 235, 340-342, 353  
avtokinetični učinek 126, 140, 147-149, 151, 154, 157-158, 172, 265, 284  
avtonomnost 144, 251, 264  
avtoregulacija 62-65, 67, 70-71, 81-83, 90, 93

## B

barantanje (*bargaining*) 52, 85, 87, 106, 184, 189

---

## D

dejavne manjšine 10, 20, 165, 172, 178-179, 209, 218, 242, 281, 289, 293, 310, 313-356  
diferenciacija 340-342, 345, 353  
družbeni konstrukt resničnosti 111, 181  
družbeno mentalno življenje 4

## E

ekspertna moč 186, 192  
eksplicitna kultura 111-112, 145  
eksplicitna norma 326  
ekvilibracija 65-68,  
epistemološka mora 237, 240

## F

funkcionalistični model 313-315, 347- 348

## G

galilejanski miselni model 15  
genezni model (*genetic model*) 346- 348  
gibljiva konformnost (*movement conformity*) 265-266, 290  
gregarnost 19-54,  
group think 303

## H

habitualizacija 106, 111, 141

## I

identiteta (*socialna*) 7, 27-28, 49, 52, 94, 211, 275, 277-278, 345  
ideologija (*skupinska*) 112-114, 145, 183  
implicitna kultura 111-112, 114, 145  
implicitna norma 325  
informacijska moč (*moč informiranosti*) 185, 193  
informacijski vpliv 20, 26, 146, 202, 205, 215, 220, 222-229, 231-233, 235, 237, 239-240,  
247, 268-269, 275-277, 291-293, 309, 318  
institucionalizacija 111, 181-182  
institucionalna fikcija 113  
internalizacija 101, 110, 125, 143, 155, 159, 161-164, 169, 187, 191, 195, 198, 239-241, 352

## J

javno konformiranje 163  
javno mnenje 131

## K

kategorizacija 17, 20, 39-40, 80, 88, 91, 134, 146, 204, 235, 277, 282

---

kodirni sistem 197, 289, 297, 307, 355  
kognitivna destrukcija 52  
kognitivna disonanca 42-43, 54, 80, 93, 98, 146, 162, 169, 189, 208, 215-216, 231-233  
kognitivna reaktivnost 65  
kolektivna zavest 4  
kolektivna psihologija 6  
kolektivni razum 4  
kompulzivni odpor 273-274, 290  
koncept (*Sherif*) 8, 79, 260  
konsenz (*glej socialno soglasje*)  
konsenzualni univerzum 79  
kontrolna teorija 41  
konvencija 114, 116, 120, 265  
konvencionalnost 247, 261, 267, 268, 290, 294-295, 299, 306  
kultura socialnih sistemov (*glej organizacijska kultura*)

## L

legitimna moč (*moč legitimnosti*) 186, 191, 192  
ljudska modrost 114  
logično matematično vodenje, (*log. mat. strukture*) 64-70, 90, 92, 208  
lokomocija 25-26, 116-117, 122, 133, 136-137, 166, 168-170, 173, 197-199, 202, 213, 219, 228, 237, 239, 248, 281, 302, 304-305, 308

## M

minimalna skupinska paradigma 39  
moč nagrajevanja 163, 191-192, 195, 313  
moč prisiljevanja (*kaznovanja*) 20, 191-192  
moda 100, 120, 131, 274  
model izravnavanja konfliktov 286, 347  
model zmanjševanja negotovosti 275, 286, 313, 347  
motiv po dosežku 54  
motivacija po učinkovitosti 34, 36

## N

nadzor nad usodo (*fate controle*) 163, 189  
nadzor nad vedenjem (*behavior controle*) 108, 165, 189  
negotovost (*glej socialna bojazen*)  
neodvisna soglasnost 272-274, 290  
neodvisno vodenje (*neodvisnost*) 249-252, 254, 260-261, 263-264, 266, 272-274, 290-291, 301, 303, 309, 339, 341  
  
nomos 144  
norma objektivnosti 314, 317-318, 320  
normativna kognitivna struktura 125, 161  
normativna prepričanja 125, 161  
normativna pričakovanja 180  
normativna struktura 45, 127, 146  
normativni sistem 298, 307  
normativno vplivanje 20, 98, 142-143, 202, 220-230, 233, 236-237, 239-243, 247, 254, 268, 275-276, 291-294, 296, 303  
norme recipročnosti 125  
norme socialne odgovornosti 125, 170  
notranje manjšine 335-338  
notranje norme 119

---

## O

običaj 91, 114, 116, 120, 131, 159  
objektivizacija 111  
oblikovanje vtisa (*impression management*) 50, 51, 340  
obred (*v odnosu do mitologije*) 86, 173  
omajana neodvisnost 273, 290  
organizacijska kultura 87, 112  
osmislitev okolja 66, 87-88, 91, 349

## P

PIP učinek 206, 207  
pluralistic ignorance (*glej splošno sprenevedanje*)  
pogajanje (*negotiation, bargaining*) 28, 52, 85, 87, 106-110, 151, 163, 171, 184, 188, 198, 224, 265, 283-285, 289, 294, 297, 316, 320-322, 333-334, 344  
pokoravanje (*obedience*) 180, 197, 267  
polarizacija 338-341  
popuščanje (*compliance*) 163-164, 180, 186, 197, 226-227, 250-251, 260, 262, 269, 272-273, 276, 279, 288-292, 296, 298-299, 306-309, 340, 348-352, 354, 356  
poslušnost (*glej pokoravanje*)  
potreba  
po afiliaciji (*glej afiliacija*)  
po "biti enak" 195  
po "imeti prav" 20, 26  
po dominantnosti 32  
po doseganju in vzdrževanju ugodne samopodobe 209  
po doseganju postavljenih ciljev 181, 202  
po enotnosti skupine 137  
po fizičnem udobju 32  
po gotovosti 21, 132, 214, 216, 233  
po identifikaciji 195  
po imeti prav 186, 231  
po informacijah 204  
po izogibanju negativnim informacijam o selfu 52  
po kategorizaciji 80, 88  
po kognitivni dejavnosti 353  
po kognitivni gotovosti 20, 219  
po kognitivni koherentnosti  
po kognitivni konsistentnosti 36  
po kognitivni skladnosti 233  
po koherentnosti 20, 214-215, 219, 233  
po kompetentnosti 53  
po ljubezni 32  
po moči 195  
po neodvisnosti 32  
po notranjem zadovoljstvu 195  
po notranji trdnosti 181  
po objektivnih informacijah 215  
po odvisnosti 32  
po orientaciji v prostoru 117  
po potrditvi 20, 53, 56, 207, 214-

215, 218, 270, 287, 313  
 po prilaganju 181  
 po primerjanju pravilnosti svojega  
 mišljenja 20  
 po pripadanju skupini 20, 53, 56,  
 132, 233, 280, 300, 303, 306-307, 313  
 po priznavanju 32  
 po razumevanju 36  
 po preverjanju veljavnosti svojih  
 mnenj 113, 132, 217  
 po socialnem primerjanju 22-24, 26,  
 40, 78, 80, 92, 136, 166-167,  
 206-208, 211, 219, 234, 318, 350  
 po socialnem soglasju 20, 250, 355  
 po socialni resničnosti 211  
 po socialni vključenosti 53  
 po spoznanju resničnosti 231-232,  
 318  
 po sprejetosti 32, 207, 230, 233,  
 268, 275, 280, 287, 289, 291,  
 299, 344  
 po stabilnosti in predvidljivosti 56,  
 287  
 po statusu 32  
 po stiku z drugimi ljudmi 23  
 po storilnosti 195  
 po soglasju 20, 132  
 po strukturiranju okolja 56, 75, 80,  
 132, 155, 205, 232  
 po svobodi 341  
 po točnosti (*veljavnosti*) prepričanj  
 20  
 po točnosti (*veljavnosti*) informacij  
 234  
 po učinku 195  
 po ugodni samopredstavitvi (*self-  
 representation need*) 48  
 po ugotavljanju veljavnosti svojih  
 mnenj in sposobnosti 186  
 po varnosti 91, 94, 118, 132, 138,  
 144, 207, 233, 344, 356  
 po vrednotenju svojih mnenj in  
 sposobnosti 166, 206  
 po vzdrževanju sistemskega vzorca  
 181  
 po zaščiti 32  
 po zmanjšanju bojazni 22, 319  
 praktična konformnost 261, 267, 272, 290, 309  
 premik (*the shifting effect*) 340, 342-343, 353  
 primarna funkcija socialne interakcije 77,87  
 primarna raven socialne interakcije 87, 90, 92, 94, 137, 171-172  
 primerjanje sposobnosti 20, 22, 26, 166, 203, 206, 209-211  
 pristna neodvisnost 273, 290  
 prosocialna motivacija 39  
 prosocialno vedenje 125, 161, 170  
 psihološka socialna psihologija 5, 6, 7  
 psihologična skladnost 215  
 psihologizacija 334, 337, 354  
 public self 50

---

## R

racionalno soglasje 143, 169-170  
razmišljajoča družba 8  
razosebljenje 91, 188, 278  
razpad instinkta 67-68, 81  
razpršenost (*the divergency effect*) 340, 342-343, 353  
referenčna moč 186, 191-192  
referenčna skupina 131, 200, 202, 203, 227, 235, 237, 239, 241, 262-264, 267-268, 290-291, 295, 299, 301-303, 308,  
reificirani univerzum 79  
reifikacija 111  
renormalizacija 310, 339  
resnična konformnost 261, 267, 290, 306, 309

## S

samopodoba 23, 51-53, 196, 209, 338-339, 341, 342  
samopredstavitel (*self-presentation*) 48, 50-51  
samospoštovanje 42, 351  
samovrednotenje 7, 42, 52, 270  
sekundarna funkcija socialne interakcije 78  
sekundarna raven socialne interakcije 83, 87, 137  
self efficacy (*theory*) 30, 37  
self 37, 41-43, 45, 50, 52-53, 207, 237, 275-277  
sinhronizacija 106, 109, 163  
situacijska norma 125  
skupinska identiteta 100, 113, 117, 122, 134  
skupinska ideologija 112-114, 145  
skupinska polarizacija 178, 234  
socializacija 69, 76, 78-79, 81, 92, 115, 125, 143, 155, 161, 163, 181-182, 196, 204, 241, 267, 274, 300, 315  
socialna atribucija 5, 17, 37, 43, 80, 83, 98, 146, 162, 232, 235, 282  
socialna bojazen (*anksioznost*) 22-24, 46-48, 50-53, 92, 94, 152-153  
socialna identiteta 7, 27-28, 48, 50-51, 91, 94, 211, 275, 277-278  
socialna izmenjava 28, 87, 106-107, 109-110, 129, 184, 187-189, 213, 316  
socialna olajšava (*social facilitation*) 47, 267  
socialna percepcija 5, 17, 43, 80, 83, 98, 146, 162  
socialna vzpodbuda (*social facilitation*) 47-49, 53  
socialne predstave 7-8, 17, 25, 27-28, 32, 56, 75-76, 80, 82, 84, 86, 93, 130, 135, 146, 173, 232  
socialne vrednote 10, 76, 79-80, 82-83, 85-87, 93-94, 98-101, 113, 130-131, 138, 142, 145, 170, 172, 174, 177-179, 227, 236, 250, 253, 270, 276, 278-279, 299, 301-302, 304, 307, 309,  
socialni konstrukcionizem 7-8, 17, 84, 92, 130  
socialni nadzor 269, 280, 286-287, 313, 347  
socialno izmikanje (*social loafing*) 47, 49-50, 53  
socialno primerjanje (*glej potrebo po primerjanju*)  
socialno soglasje 10, 75, 83, 92-93, 99, 102, 110, 115, 121, 126, 136, 138, 141-142, 159, 165, 167, 169, 182-183, 234, 236, 241, 249-254, 269, 278-279, 282-283, 285, 290-293, 296-297, 299, 301, 303-304, 307-308, 313-314, 317-318, 320-323, 331, 333, 345, 355  
socialno stališče 101, 111, 122  
societalna psihologija 8, 11, 84, 130  
sociološka socialna psihologija 5, 6, 7  
soglasna konformnost (*congruence conformity*) 265-266  
speči učinek (*sleepers effect*) 192  
splošna sistemska teorija 61, 190  
splošno sprenevedanje (*pluralistic ignorance*) 173

---

spreobrnitev (*conversion*) 180, 225-226, 289-290, 309-310, 329-331, 337-340, 342-343, 348-349, 351-356  
stereotip 82, 86, 91, 135, 138, 151, 173, 301  
storilnostna motivacija (*glej potrebo po storilnosti*)  
strukturiranje okolja (*glej potrebo po strukturiranju okolja*)  
strukturni model (*okolja*) 10, 75-76, 85-94, 98-99, 110, 117, 139, 168, 171-172, 179, 203, 209-210, 232, 241-242, 282, 284-285, 293, 301

## I

šega 79

## T

teorija dovoljenih odklonov (*idiosyncrasy credit*) 315  
teorija pravičnosti (*equity theory*) 20, 42, 184  
teorija psihološkega odpora 42, 275, 341  
teorija ravnotežja 42, 43  
teorija samokategorizacije 277-278  
teorija socialne identitete 91  
teorija storilnosti (*achievement*) 42  
tipifikacija 111  
tradicija 86, 100-101, 131, 156, 158-159

## U

učinek bumeranga 341, 343, 353  
unifomnost (*skupinska*) 4, 78, 116, 118, 124, 133-138, 140, 143, 145, 166, 198-200, 202, 208-211, 217, 219, 247, 261, 267-268, 290, 306

## V

védenje 8, 61-70, 75, 81-82, 88, 90, 93, 204, 214, 282, 297  
vedenjski repertoar 28-29, 31, 69-71, 75-76, 81, 91-92, 106-107, 163, 188  
vedenjski stil 122, 198, 332, 335, 343, 347  
Völkerpsychologie 4  
zaskrbljenost zaradi možnega vrednotenja 48-51, 53

## Z

zeleno-modra paradigma 326-327, 329, 333  
zunanje manjšine 335-337  
zunanje norme 119

## LITERATURA

- ADAMS**, Stacy J. (1965): Inequity in social exchange, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 2
- ADLER**, Alfred (1928): *Understanding human nature*, George Allen and Unwin Ltd., London.
- ALLEN**, Vernon L. (1965): Situational factors in conformity, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 2.
- ALLEN**, Vernon L. (1975): Social support for nonconformity, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 8.
- ALLPORT**, Gordon W. (1968): The historical background of modern social psychology, v Lindzey G., Aronson E. (eds.): *The handbook of social psychology*, Vol. I, second edition, Addison-Wesley Publishing Company.
- ARGYLE**, Michael (1983): *The psychology of interpersonal behaviour*; Penguin Books.
- ARGYLE**, Michael (1988): *Social relationships*, v Hewstone M., Stroebe W., Codol J., Stephenson G., (1988): *Introduction to social psychology*, Blackwell, Cambridge.
- ARGYLE**, Michael, **COLMAN**, M. Andrew (eds.) (1995): *Social psychology*, Longman Essential Psychology, London.
- ARONSON**, E., **ELLSWORTH**, P.C., **CARLSMITH**, J.M., **GONZALES**, M.H. (1990): *Methods of research in social psychology*, sec. ed., McGraw Hill, New York.
- ARONSON**, Elliot (ed.) (1991): *Readings about the social animal*, sixth ed., W. H. Freeman and Company, New York.
- ASCH**, Solomon E. (1952): *Social psychology*, Second printing, Prentice-Hall, New York.
- ASCH**, Solomon E. (1955): *Opinions and social pressure*, v Aronson E. (ed.), *Readings about the social animal*, sixth ed., 1991, W. H. Freeman and Company, New York.
- AVERMAET**, Eddy van (1988): *Social influence in small groups*, v Hewstone M., Stroebe W., Codol J., Stephenson G., (1988): *Introduction to social psychology*, Blackwell, Cambridge.
- BAARS**, Bernard (1988): *A cognitive theory of consciousness*, Cambridge University Press.
- BABA**, Marietta L., **ZEIGLER**, Bernard P. (1985): *Evolution and innovation in sociocultural systems: a punctuated equilibria model*, v *Individual development and social change: explanatory analysis*, Academic Press.
- BACKMAN**, Carl W. (1983): *Toward and interdisciplinary social psychology*, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 16.
- BAHM**, Archie J. (1983): *Five systems concepts of society*, *Behavioral Science*, Vol. 28.
- BAHM**, J. Archie (1988): *Comparing civilizations as systems*, *Systems Research*. Vol. 5, No. 1.
- BANDURA**, A. (1977): *Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change*, *Psychological review*, Vol. 84, No. 2.
- BANDURA**, A., **WALTERS**, R.H. (1963): *Social learning and personality development*, Holt, Rinehalt and Winston, Inc., New York.

- BANDURA, A., ADAMS, N.E., BEYER, J. (1977):** Cognitive processes mediating behavioral change, *Journal of personality and social psychology*, Vol. 35, No. 3.
- BAUMEISTER, Roy F. (1987):** How the self became a problem: a psychological review of historical research, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 52, No. 1.
- BEČAJ, Janez (1983):** Dinamični model socialne interakcije, magistrska naloga, FF, Ljubljana.
- BEČAJ, Janez (1993):** Dvojna funkcija socialne interakcije - I. del, *Anthropos*, letnik 25, št. 1 - 2.
- BEČAJ, Janez (1993):** Dvojna funkcija socialne interakcije - II. del *Anthropos*, letnik 25, št. 3 - 4.
- BEČAJ, Janez (1995):** Socialna realnost, socialne predstave, socialni konstrukcionizem - v čem je razlika med njimi? *Anthropos*, letnik 27, št. 5-6.
- BEM, Daryl J. (1972):** Self-perception theory, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6.
- BEM, Daryl J., ALLEN, Andrea (1974):** On predicting some of the people some of the time: the search for cross-situational consistencies in behavior, *Psychological Review*, Vol. 81, No. 6.
- BERGER, Peter L., LUCKMANN, Thomas (1973):** The social construction of reality, Penguin University Books.
- BERKOWITZ, Leonard (1969):** Social motivation, Second edition v Lindzey G., Aronson E.: The handbook of social psychology, Random house, New York.
- BERKOWITZ, Leonard (1972):** Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6.
- BERKOWITZ, Leonard (1977):** Introduzione alla psicologia sociale
- BERKOWITZ, Leonard, WALSTER, Elaine, (ed.) (1976):** Equity theory: toward a general theory of social interaction, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9.
- BERNINGER, Virginia Wise, DeSOTO, Clinton (1985):** Cognitive representation of personal stereotypes, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 15.
- BERTALANFFY, Ludwig von (1968):** General system theory, Georg Braziller, New York.
- BIEN, Walter (1986):** Strukturelle Analyse - eine Teilantwort auf die Krise in der Sozialpsychologie, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, Vol. 17.
- BIERHOFF, W, Hans, KLEIN, Renate (1988):** Prosocial behaviour, v Hewstone M., Stroebe W., Codol J., Stephenson G., (1988): Introduction to social psychology, Blackwell, Cambridge.
- BILLIG, Michael (1988):** Social representation, objectification and anchoring: a rhetorical analysis, *Social Behaviour*, Vol. 3.
- BILLIG, Michael (1990):** Rhetoric of social psychology, v Parker I., Shoter J. (eds.), Deconstructing social psychology, Routledge, London.
- BLOOM William (1990):** Personal identity, national identity, and international relations, Cambridge University Press.
- BODENHAUSEN, Galen, WYER, Robert S. Jr. (1987):** Social cognition and social reality: information acquisition and use in the laboratory and the real world, v Hippler Hans J.,

Schwartz Norbert, Sudman Seymour (ed.): Social information processing and survey methodology, Springer Verlag, 1987.

**BORKENAU**, Peter, **OSTENDORF**, Fritz (1987): Fact and fiction in implicit personality theory, *Journal of Personality*, Vol. 55.

**BRADFORD**, L., P., **GIBB** J., R., **BENNE** K., D., (1972): Gruppen-Training, T-Gruppentheorie und Laboratoriumsmethode, Ernst Klett Verlag, Stuttgart.

**BRAY**, R., M., **JOHNSON**, D., **CHILSTROM**, J., T. (1982): Social influence by group members with minority opinions: a comparison of Hollander and Moscovici, *Journal of Personality and Social Psychology*, 43.

**BREHM**, S. Sharin, **KASSIN**, M. Saul, **GIBBONS**, X. Frederic (eds.) (1981): Developmental social psychology, Oxford university Press, New York.

**BRODY**, Nathan (1980): Social motivation, *Annual Review of Psychology*, Vol. 31.

**BRUNER**, Jerome S. (1957): On perceptual readiness, *Psychological review* Vol. 64, No. 2.

**BUCK**, Ross (1985): Prime theory: an integrated view of motivation and emotion, *Psychological Review*, Vol. 92, No. 3.

**BURR**, Vivien (1995): An introduction to social constructionism, Routledge, London. Cambridge University Press,

**CARTWRIGHT**, Dorwin, **ZANDER**, Alvin (1968): Group dynamics, research and theory, Third edition, A Harper International Edition, New York.

**CLARCK**, D. Russell III (1988): On predicting minority influence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18.

**CLARK**, Russel D., **MAASS**, Anne (1988): The role of social categorization and perceived source credibility in minority influence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18.

**CODOL**, Jean Paul (1984): On the system of representations in an artificial social situation, v Farr R. M., Moscovici S., Social representations, Cambridge University Press.

**COTTON**, John L. (1981): A review of research on Schachter's theory of emotion and the misattribution of arousal, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 11.

**CRANACH**, Mario von, **DOISE**, Willem, **MUGNY** Gabriel (eds.) (1992): Social representations and the social bases of knowledge, Hogrefe & Huber Publishers, Lewiston.

**DARLEY**, M. John, **LATANÉ**, Bibb (1968): When will people help in a crisis?, v Lesko A. W. (1994), *Readings in social psychology*, sec. ed., Allyn and Bacon, Boston.

**DEUTSCH**, Morton, **GERARD**, B. Harold (1955): A study of normative and informational social influences upon individual judgement, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51 (3), November, 629 – 36, v: Aronson R. Elliot, Anthony R. Pratkanis (eds.): *Social psychology*, Vol. II, Edward Elgar Publishing Company, 1993.

**DIEHL**, Michael (1988): Social identity and minimal groups: the effects of interpersonal and intergroup attitudinal similarity on intergroup discrimination, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 27.

**DOISE**, Willem (1982): Piaget e la spiegazione sociale dell'intelligenza, v La teoria di Jean Piaget, Giunti Barbera, Firenze.

- DOISE, W. (1989):** Constructivism in social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- DOISE, Willem, MUGNY, Gabriel, PERRET-CLERMONT, Anne-Nelly (1976):** Social interaction and cognitive development: further evidence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 6.
- DUVEEN, Gerard, LLOYD, Barbara (1986 a):** The significance of social identities, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual - society interface.
- DUVEEN, Gerard, LLOYD, Barbara (1986 b):** Authors' rejoinder to Palmonari and Emler, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual - society interface.
- EFFLER, Manfred (1984):** Attribution theories of lay epistemology? *European Journal of Social Psychology*, Vol. 14.
- EISER, J. Richard (1986):** *Social psychology – attitudes, cognition and social behaviour*, Cambridge University Press.
- EMLER, Nicholas (1987):** Socio – moral development from the perspective of social representations, *Journal for the theory of social behaviour*, Vol. 17, No. 4.
- FARR, Robert M. (1977):** Heider, Harré and Herzlich on health and illness: some observations on the structure of 'représentations collectives', *European Journal of Social Psychology*, Vol. 7, No. 4.
- FARR, Robert M. (1993):** Theory and method in the study of social representations, v Breakwell G. M., Canter D. V. (eds.), *Empirical approaches to social representations*, Oxford Science Publications, Oxford.
- FARR, Robert M., MOSCOVICI, Serge (1984):** *Social representations*, Cambridge University Press .
- FAUCHEUX, Claude (1976):** Cross-cultural research in experimental social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 6.
- FESTINGER, Leon (1950):** *Informal social communication*, v Cartwright D., Zander A., *Group dynamics*, New York.
- FESTINGER, Leon (1954):** A theory of social comparison processes, *Human Relations*, 7 (2) 117 – 40, v: Aronson R. Elliot, Anthony R. Pratkins (eds.): *Social psychology*, Vol. II, Edward Elgar Publishing Company, 1993.
- FESTINGER, Leon (1978):** *Teoria della dissonanza cognitiva*, seconda edizione, Franco Angeli Editore, Milano.
- FESTINGER, Leon, SCHACHTER, Stanley, BACK, Kurt (1950):** *Operation v group standards*, v Cartwright D., Zander A., *Group dynamics*, New York.
- FIEDLER, Klaus (1986):** The pretending concept of the self, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual- society interface.
- FISKE, T. Susan (1993):** Social cognition and social perception, *Annual Review of Psychology*, 44.
- FISKE, T. Susan, TAYLOR, E. Shelley (1991):** *Social cognition*, sec. ed., McGraw-Hill International Editions, New York.

- FOA**, B. Edna, **FOA**, G. Uriel (1976): Resource theory of social exchange, v Thibaut, J. W., Spence J. T., Carson R. C. (eds.), Contemporary topics in social psychology, General Learning Press, New York.
- FORGAS**, J. P., **INNES**, J. M. (eds.) (1989): Recent advances in social psychology – an international perspective, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.  
Franco Angeli Editore, Milano.
- FRASER**, Colin (1978): Small groups: II Processes and products, v Tajfel H., Fraser C. (1978), Introducing social psychology, Penguin books.
- FRASER**, Colin, **GASKELL**, George (eds.) (1990): The social psychological study of widespread beliefs, Clarendon Press, Oxford.
- FRENCH**, R. P. John, **RAVEN** Bertram (1959): The bases of social power, v Cartwright D., Zander A. (1968), Group dynamics, research and theory, Third edition, A Harper International Edition, New York.
- FREY**, D., **IRLE**, M. (Hrsg.) (1984): Theorien der Sozialpsychologie I, Kognitive Theorien, Zweite Auflage, Verlag Hans Huber, Bern.
- FREY**, D., **IRLE**, M. (Hrsg.) (1985): Theorien der Sozialpsychologie II, Gruppen – und Lerntheorien, Verlag Hans Huber, Bern.
- FREY**, D., **IRLE**, M. (Hrsg.) (1985): Theorien der Sozialpsychologie III, Motivations - und Informationsverarbeitungstheorien, Verlag Hans Huber, Bern.
- GEEN**, G. Russel (1991): Social motivation, Annual Review of Psychology, 1991; 42.
- GERGEN**, Kenneth J. (1973): Social Psychology as History, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 26, No. 2.
- GERGEN**, Kenneth J. (1978): Experimentation in social psychology: a reappraisal, European Journal of Social Psychology, Vol. 8.
- GERGEN**, Kenneth J. (1985 a): The Social Constructionism Movement in Modern Psychology, American Psychologist, Vol. 40, No. 3.
- GERGEN**, Kenneth J. (1985 b): Psychological constructs and paradigm survival: a response to Csikszentmihalyi and Massimini, New Ideas in Psychology, Vol. 3, No. 3.
- GERGEN**, M. (1989 a): Induction and construction: teetering between worlds, European Journal of Social Psychology, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- GERGEN**, K. J. (1989 b): Social psychology and the wrong revolution, European Journal of Social Psychology, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- GERGEN**, Kenneth, **DAVIS**, Keith E. (1985): The social construction of the person, Springer Verlag.
- GERGEN**, Kenneth J., **GERGEN**, Mary M. (1986): Social psychology, Second edition, Springer Verlag.
- GERGOUDI**, Marianthi (1983): Modern dialectics in social psychology: a reappraisal, European Journal of Social Psychology, Vol. 13.

- GOLLWITZER**, Peter M., **WICKLUND**, Robert A. (1985 a): Self-symbolizing and the neglect of others' perspectives, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 48, No. 3.
- GOLLWITZER**, Peter M., **WICKLUND**, Robert A. (1985 b): Symbolische Selbstergänzung, v Frey D., Irle M. (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie III, Motiations- und Informationsverarbeitungstheorien*, Verlag Hans Huber.
- GÖTZ-MARCHAND**, Bettina (1985): Die Affiliationstheorie von Schachter, v Frey D., Irle M. (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie III, Motiations- und Informationsverarbeitungstheorien*, Verlag Hans Huber.
- GRABITZ**, Hans-Joachim (1985): Die soziale Lerntheorie von Rotter, v: Frey D., Irle M. (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie II, Gruppen- und Lerntheorien*, Verlag Hans Huber.
- HAISCH**, Jochen, **FREY**, Dieter (1984): Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse, v Frey D., Irle M. (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie I, Kognitive Theorien*, Zweite Auflage, Verlag Hans Huber, Bern.
- HARRIS**, Peter R. (1985): Asch's data and the 'Asch effect': a critical note, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 24.
- HATCH**, Elvin (1979): Antropološke teorije 1, Biblioteka XX vek, Beograd.
- HERZLICH**, Claudine (1975): Soziale Vorstellung, v Moscovici S. (Hrsg.), *Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1*, Athenäum Fischer Taschenbuch Verlag.
- HEWSTONE**, Miles, **STROEBE**, Wolfgang, **CODOL**, Jean-Paul, **STEPHENSON**, M. Geoffrey (1988): *Introduction to social psychology*, Blackwell Publishers, Oxford.
- HIMMELWEIT**, T. Hilde, **GASKEL**, George (eds.) (1990): *Societal psychology*, Sage, London.
- HINKLE**, Steve, **SCHOPLER**, John (1985): Bias in the evaluation of in-group and out-group performance, v Worchel S., Austin W. G. (eds.), *Psychology of intergroup relations*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- HOGG**, Michael A., **TURNER**, John C. (1987): Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 26.
- HOLLANDER**, Edwin P. (1971): *Principles and methods of social psychology*, second edition, Oxford University Press.
- HOWIT**, Dennis, **BILLIG**, Michael, **CRAMER**, Duncan, **EDWARDS**, Derek, **KNIVETON**, Bromley, **POTTER**, Jonathan, **RADLEY**, Alan (1989): *Social psychology, Conflicts and continuities*, Open University Press, Philadelphia.
- INSKO**, Chester A., **SMITH**, Richard H., **ALICKE**, Mark D., **WADE**, Joel, **TAYLOR**, Sylvester (1985): Conformity and group size: the concern with being right and the concern with being liked, *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 11, No. 1.
- JACOBS**, Robert C., **CAMPBELL**, Donald T. (1961): The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 62, No. 3.
- JACOBY**, Russell (1981): *Društveni zaborav*, Nolit, Beograd.
- JAHOVA**, Gustav (1986 a): Nature, culture and social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.

- JAHODA, Gustav (1988):** Critical notes and reflections on 'social representations', *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18.
- JASPARS, Jos (1986):** Forum and focus: a personal view of european social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.
- JASPARS, Jos, LALLJEE, Mansur (1982):** Social representations, social attribution and social identity: the intergroup images of 'public' and 'comprehensive' schoolboys, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 12.
- JASPARS, J., FRASER, C. (1984):** Attitudes and social representations, v Farr R. M., Moscovici S., *Social Representations*, Cambridge University Press.
- JASPARS, Jos, LALLJEE, Mansur, JASPARS, Bea (1986):** Cognitive processes and everyday explanations, *The Quarterly Journal of Social Affairs*, Vol. 2.
- JONES, E. Edward, GERARD, B. Harold (1967):** *Foundations of social psychology*, John Wiley & Sons, Inc., New York.
- JOULE, Robert Vincent (1986):** Twenty five on: yet another version of cognitive dissonance theory?, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.
- KATZ, Daniel, KAHN, L. Robert (1966):** *The social psychology of organizations*, John Wiley & Sons, New York.
- KENNY, David A., LaVOIE, Lawrence (1984):** The social relations model, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 18.
- KIESLER, Charles A, PALLAK, Michael 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*, Vol. 5.
- KNIPPENBERG, Ad F. M. van (1984):** Intergroup differences in group perceptions, v Tajfel Henri, *The social dimension*, Cambridge University Press.
- KNIPPENBERG, Ad van, WILKE, Henk (1988):** Social categorization and attitude change, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18.
- KRECH, David, CRUTCHFIELD, Richard S., BALLACHEY, Egerton L. (1972):** *Pojedinac u društvu*, Beograd.
- KUHN, Thomas S. (1974):** *Struktura naučnih revolucija*, Nolit, Beograd.
- LAYDER, Derek (1994):** *Understanding social theory*, Sage Publication, London.
- LEMAINE, Gérard (1975):** Dissimilation and differential assimilation in social influence (situations of 'normalization'), *European Journal of Social Psychology*, Vol. 5.
- LEWIN, Kurt (1935):** *A dynamic theory of personality*, McGraw Hill Book Company, New York.
- LEWIN, Kurt (1952):** *Field theory in social science, selected theoretical papers*, ed. by Dorwin Cartwright, Tavistock Publications Ltd., London.
- LEWIN, Kurt (1977):** *Antologia di scritti a cura di Giuseppe Galli*, Il mulino, Bologna.
- LORTIE-LUSSIÈRE, Monique (1987):** Minority influence and idiosyncrasy credit: a new comparison of the Moscovici and Hollander theories of innovation, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 17.
- LUCKMANN, Thomas (1993):** *Morals in communicative processes*, Conference on "The young people of central and Eastern Europe, social conditions and values in transition", Trento, October 8, (rokopis).

- LUCKMANN**, Thomas (1994): On the subjective constitution of morals, rukopis.
- LÜSCHER**, Kurt (1990): The social reality of perspectives: on G. H. Mead's potential relevance for the analyses of contemporary societies, *Symbolic interaction*, Vol. 13, No. 1.
- MAASS**, Anne, **CLARK**, Russell, D., III (1986): Conversion theory and simultaneous majority/minority influence: can reactance offer an alternative explanation?, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.
- MANSTEAD**, S., R., **HEWSTONE** M., **FISKE** S., **HOGG** M., **REIS** H., **SEMIN** G. (eds.) (1995): *The Blackwell Encyclopedia of social psychology*, Blackwell, Oxford.
- MARKUS**, Hazel (1977): Self-schemata and processing information about the self, *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 35, No. 2.
- MARQUES**, José M., **YZERBYT**, Vincent Y., **RIJSMAN**, John B. (1988): Context effects on intergroup discrimination: in-group bias as a function of experimenter's provenance, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 27.
- MASLOW**, Abraham H. (1982): *Motivacija i ličnost*, Nolit, Beograd.
- MASS**, Anne, **VOLPATO**, Chiara (1994): Theoretical perspectives on minority influence: Conversion versus divergence, v *Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.)*, *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- McGUIRE**, William J., **McGUIRE**, Claire V., **CHEEVER**, Jason (1986): The self in society: effects of social contexts on the sense of self, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual- society interface.
- ME[TROVI]**, Stjepan (1987): Durkheim's concept of anomie considered as a 'total' social fact, *The British Journal of Sociology*, Vol. 38, No. 4.
- ME[TROVI]**, Stjepan, **BROWN**, Hélène M. (1985): Durkheim's concept of anomie as dérèglement, *Social Problems*, Vol. 33, No. 2.
- MESSNER**, F. Steven (1988): Merton's "social structure and anomie": the road not taken, *Deviant Behavior*, Vol. 9.
- MIKULA**, Gerold (1985): *Psychologische Theorien des sozialen Austausches*, v *Frey D., Irle M. (ed.)*: *Theorien der Sozialpsychologie, Band II: Gruppen und Lerntheorien*, Hans Huber.
- MILGRAM**, Stanley (1985): *Das Milgram- Experiment*, Rowohlt.
- MILLER**, Lynn E., **GRUSH**, Joseph E. (1986): Individual differences in attitudinal versus normative determination of behavior, *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 22.
- MONTMOLLIN**, Germain de (1977): *L'influence sociale*, Press universitaires de France, Paris.
- MORAWSKI**, Jill G. (1986): Contextual discipline: The unmaking and remaking of sociality, v *R. Rosnow & M. Geordoudi (ed.)*, *Contextualism and understanding in behavioral science*.
- MOSCOVICI**, Serge (Hrsg.) (1975): *Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1, Eine Einführung für das Hochschulstudium Fischer Athenäum Taschenbücher*, Frankfurt.
- MOSCOVICI**, Serge (Hrsg.) (1976): *Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 2, Eine Einführung für das Hochschulstudium Fischer Athenäum Taschenbücher*, Kronberg.

- MOSCOVICI, Serge (1980):** Toward a theory of conversion behavior, *Advances in experimental psychology*, vol. 13.
- MOSCOVICI, Serge (1981):** *Psicologia delle minoranze attive*, Boringhieri.
- MOSCOVICI, Serge (1984 a):** *Psychologie sociale*, Presses universitaires de France, Paris.
- MOSCOVICI, Serge (1984 b):** The myt of the lonely paradigm: A rejoinder, *Social Research*, Vol. 51, No. 4.
- MOSCOVICI Serge (1985):** *The age of the crowd. A historical treatise on mass psychology*, Cambridge University Press, Cambridge.
- MOSCOVICI, Serge (1986):** The Dreyfus affair, Proust and social psychology, *Social Research*, Vol. 53, No. 1.
- MOSCOVICI, Serge (1988):** Notes towards a description of social representations, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18.
- MOSCOVICI, Serge (1989):** Preconditions for explanation in social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- MOSCOVICI, Serge (1990):** The generalized self and mass society, v Himmelweit T. H., Gaskel G. (eds.) (1990): *Societal psychology*, Sage, London.
- MOSCOVICI, Serge (1994):** Three concepts: minority, conflict, and behavioral style, v Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.), *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- MOSCOVICI, Serge, FAUCHEUX, Claude (1972):** Social influence, conformity bias, and the study of active minorities, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6.
- MOSCOVICI, Serge, RICATEAU, Philippe (1975):** Konformität, Minderheit und sozialer Einfluss, v Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1, Fischer Athenäum Taschenbücher.
- MOSCOVICI, Serge, LAGE, Elisabeth (1976):** Studies in social influence III: majority versus minority influence in a group, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 6.
- MOSCOVICI, Serge, LAGE, Elisabeth (1978):** Studies in social influence IV: minority influence in a context of original judgements, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 8.
- MOSCOVICI, Serge, PERSONNAZ, Bernard (1986):** Studies on latent influence by the spectrometer method I: the impact of psychologization in the case of conversion by a minority or a majority, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.
- MOSCOVICI, Serge., MUCCHI-FAINA, Angelica, MAASS, Anne (eds.) (1994):** *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- MUCCHI-FAINA, Angelica (1994):** Minority influence effects: assimilation and differentiation, v Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.), *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- MUGNY, Gabriel (1975):** Negotiations, image of the other and the process of minority influence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 5.
- MUGNY, Gabriel (1984):** Compliance, conversion, and the Asch paradigm, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 14.

- MUGNY, Gabriel (1985):** Direct and indirect influence in the Asch paradigm: effects of 'valid' or 'denied' information, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 15.
- MUGNY, Gabriel, DOISE Willem (1978):** Socio-cognitive conflict and structure of individual and collective performances, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 8.
- MUGNY, Gabriel, PAPASTAMOU, Stamos (1980):** When rigidity does not fail: individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 10.
- MUGNY, Gabriel, PAPASTAMOU, Stamos (1982):** Minority influence and psycho-social identity, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 12.
- MUGNY, Gabriel, KAISER, Claude, PAPASTAMOU, Stamos, PÉREZ, Juan A. (1984):** Intergroup relations, identification and social influence, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 23.
- MYERS, David G. (1988):** *Social psychology*, second edition, McGraw Hill International Editions.
- NAIL, Paul R., COLE, Steven G. (1985):** A critical comparison of bargaining theory and the weighted probability model of coalition behaviour, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 24.
- NEGRI TRENITIN, Rosanna de (1977):** *Esperimenti di psicologia di gruppo*, Martello-Giunti.
- NEMETH, Charlan, SWEDLUND, M., KANKI B. (1974):** Patterning of the minority's responses and their influence on the majority, *European Journal of Social Psychology*, 4.
- NEMETH, Charlan, WACHTER, Joel, ENDICOTT, Jeffrey (1977):** Increasing the size of the minority: some gains and some losses, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 7.
- NEMETH, Charlan J., WACHTLER, Joel (1983):** Creative problem solving as a result of majority vs minority influence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 13.
- NEMETH, Charlan Jeanne, KWAN, Julianne L. (1987):** Minority influence, divergent thinking and detection of correct solutions, *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 9.
- NEMETH, Charlan, Jeanne, BRILMAYER A., G. (1987):** Negotiation versus influence, *European Journal of Social Psychology*, 17, 45-56.
- NISBETT, R.E., SCHACHTER, S. (1966):** Cognitive manipulation of pain, *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 2.
- NISBETT, Richard E., KUNDA, Ziva (1985):** Perception of social distributions, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 48, No. 2.
- NOWAK, A., SZAMREJ, J., LATANÉ, B. (1990):** From private attitude to public opinion: a dynamic theory of social impact, *Psychological review*, Vol. 97. No. 3.
- NUTTIN, J. M. Jr. (1989):** Proposal for a heuristic quasi - social analysis of social behaviour: The case of Harlow's 'Nature of love', *European Journal of Social Psychology*, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.

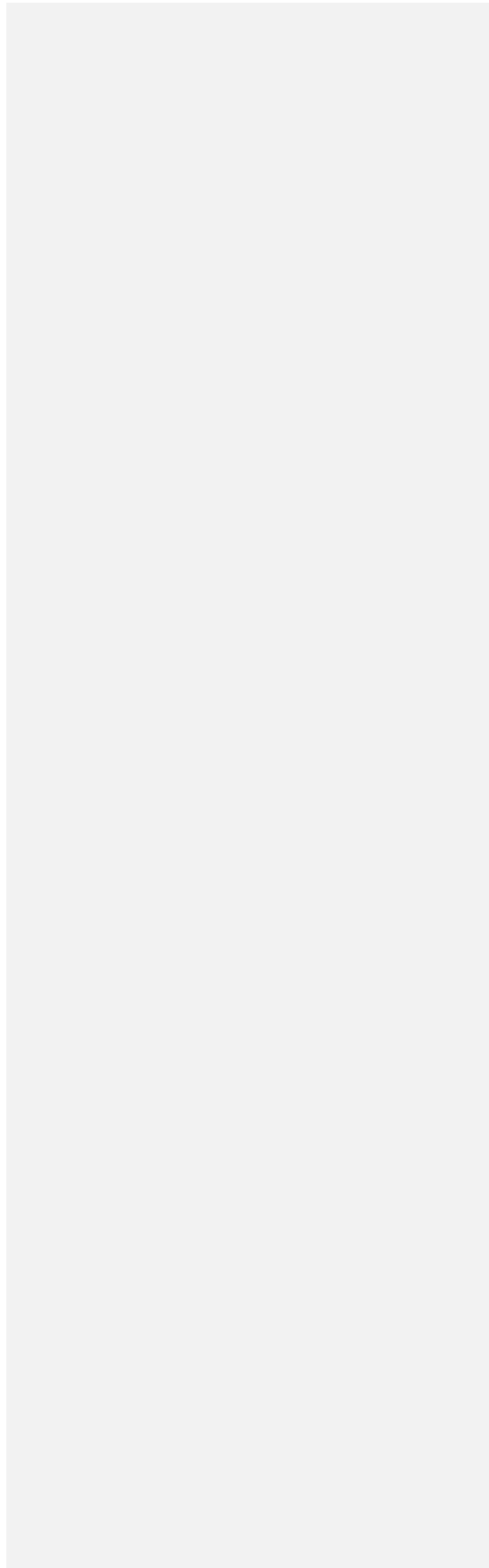
- NYGÅRD**, Roald (1975): A reconsideration of the achievement-motivation theory, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 5.
- OAKES**, Penelope J., **TURNER**, John C. (1986): Authors' rejoinder to Jahoda and Tetlock, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual-society interface.
- OAKES**, J. Penelope, **HASLAM**, S. Alexander, **TURNER**, C. John (1994): *Stereotyping and social reality*, Blackwell, Oxford.
- OPPENHEIMER**, Louis, **GROOT**, Walga de (1981): Development of concepts about people in interpersonal situations, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 11.
- OSGOOD**, E. Charles (1967): *Cross-cultural comparability in attitude measurement via multilingual semantic differentials*, v Fishbein M.: *Readings in attitude theory and measurement*, John Wiley and sons, New York.
- PALMONARI**, Augusto (1986): Social identity, personal identity and the social psychological subject: a comment, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual-society interface.
- PAPASTAMOU**, Stamos (1986): Psychologization and processes of minority and majority influence, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 16.
- PAULUS**, B. Paul (ed.) (1989), *Psychology of group influence*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale.
- PÉREZ**, Juan A., **MUGNY**, Gabriel (1987): Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an outgroup is an advantage, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 17.
- PÉREZ**, A. Juan, **MUGNY**, Gabriel, **BUTERA**, Fabrizio, **KAISER**, Claude, **ROUX**, Patricia (1994): Integrating minority and majority influence: conversion, consensus, and uniformity, v Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.), *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- PERSONNAZ**, Marie, **PERSONNAZ** Bernard (1994): Perception and conversion, v Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.), *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- PETRI**, L. Herbert (1990): *Motivation: theory, research, and applications*, third ed., Brooks/Cole Publishing Company, Pacific Grove, California.
- PETRILLO**, Giovanna (1994): Collective movements and minority influence: The processes of social influence beyond the confines of experimental groups, v Moscovici S., Mucchi-Faina A., Maass A. (eds.) (1994), *Minority influence*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- PIAGET**, Jean (1971): *Biology and knowledge, An essay on the relations between organic regulations and cognitive processes*, The University of Chicago Press.
- PIAGET**, Jean (1979): *Epistemologija nauka o čoveku*, Nolit, Beograd.
- PITTMAN**, Thane S., **HELLER**, Jack F. (1987): Social motivation, *Annual Review of Psychology*, Vol. 38.
- POITOU**, Jean Pierre (1976): *Macht und Machtausübung*, v Moscovici S. (Hrsg.), *Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 2, Eine Einführung für das Hochschulstudium*, Fischer Athenäum Taschenbücher, Kronberg.

- POTTER**, Jonathan, **LITTON**, Ian (1985 a): Some problems underlying the theory of social representations, *British Journal of Social Psychology*, Vol. 24.  
Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- REICHERS**, E. Arnon, **SCHNEIDER**, Benjamin (1990): Climate and culture: An evolution of constructs, v Schneider B. (1990): *Organizational climate and culture*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- RESCORLA**, A. Robert (1988): Pavlovian conditioning (it's not what you think it is), *American Psychologist*, Vol. 43, No. 3.
- RESNICK**, B. Lauren, **LEVINE**, M. John, **TEASLEY**, D. Stephanie (1991): Perspectives on socially shared cognition, American Psychological Association, Washington.
- REYKOWSKI**, Janusz (1982): Social motivation, *Annual Review of Psychology*, Vol. 33.
- RIJSMAN**, John, **STROEBE**, Wolfgang (1989): The two social psychologies or whatever happened to the crisis, introduction, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- ROISER**, Martin (1987): Commonsense, science and public opinion, *Journal for the theory of social behaviour*, Vol 17, No 4.
- ROKEACH**, Milton (1984): *Inducing change and stability in belief systems and personality structures*, rokopis.
- ROMNEY**, Kimball A., **BATCHELDER**, William H., **WELLER**, Susan C. (1987): Recent applications of cultural consensus theory, *American Behavioral Scientist*, Vol. 31, No. 2.
- ROSEN**, Robert (1986): Some comments on systems and system theory, *International Journal of General Systems*, Vol. 13.
- ROSENBERG**, Seymour, **SEDLAK**, Andrea (1972): Structural representations of implicit personality theory, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6.
- ROSSI**, Peter H., **BERK**, Richard A. (1985): Varieties of normative consensus, *American Sociological Review*, Vol. 50.
- ROT**, Nikola (1978): *Socijalna interakcija I*, Društvo psihologa SR Srbije, Beograd.
- ROT**, Nikola (1983 a): *Osnovi socijalne psihologije*, [esto prerađeno i dopunjeno izdanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- ROT**, Nikola (1983 b): *Psihologija grupa*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- ROTTER**, B. Julian (1971): *Clinical psychology*, second edition
- RUS**, S., Velko (1994): *Socijalna psihologija: teorija, empirija, eksperiment, uporaba I., II.*, Davean, Ljubljana.
- RUS**, S., Velko (1997): *Socijalna in societalna psihologija (z okviri sociopsihologije)*, Filozofska fakulteta, Ljubljana, v tisku.
- SAMELSON**, Franz (1986 a): History, origin myt, and ideology: the 'discovery' of social psychology by Auguste Comte, v Knud S. Larsen (ed.), *Dialectics and ideology in psychology*. Norwood, NJ: Ablex.
- SAMELSON**, Franz (1986 b): Authoritarianism from Berlin to Berkeley: on social psychology and history, *Journal of Social Issues*, Vol. 42, No. 1.

- SARNOFF**, Irving, **ZIMBARDO**, G. Philip (1961): Anxiety, fear, and social facilitation, Journal of abnormal and social psychology, Vol. 62, No. 2.
- SCHACHTER**, Stanley (1951): Deviation, rejection, and communication, v Cartwright D., Zander A., Group dynamics, New York.
- SCHACHTER**, Stanley, **SINGER**, E. Jerome (1962): Cognitive, social and physiological determinants of emotional state, v Gross D. Richard, Key studies in psychology, Hodder & Stoughton, London, 1990.
- SCHELLENBERG**, James A. (1978): Masters of social psychology, Oxford University Press, New York.
- SCHIFFMAN**, Rudolf, **WICKLUND**, A. Robert (1988): Eine Kritik der Social Identity Theory von Tajfel & Turner, Zeitschrift für Sozialpsychologie, Band 19, Heft 3.
- SCHNEIDER**, Benjamin (1990): Organizational climate and culture, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- SCHOPLER**, John (1965): Social power, Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 2.
- SEMIN**, R. Gün (1986): The individual, the social, and the social individual, Editorial, British Journal of Social Psychology, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual - society interface.
- SEMIN**, R. Gün (1988): Social construction of emotional disorders: a comment on Averill, Journal of Social and Clinical Psychology, Vol. 6, No. 3/4.
- SEMIN**, R. Gün, **FIEDLER**, K. (eds.) (1992): Language, interaction, and social cognition, Sage, London.
- SEMIN**, R., **KRAHÉ**, Barbara (1987): Lay conceptions of personality: eliciting tiers of a scientific conception of personality, European Journal of Social Psychology, Vol. 17.
- SEMIN**, R. Gün (1989): On genetic social psychology: a rejoinder to Doise, European Journal of Social Psychology, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- SEMIN**, R. Gün, **FIEDLER**, Klaus (eds.) (1996): Applied social psychology, Sage, London.
- SHERIF**, Muzafer (1967): Social interaction, process and products, Aldine Publishing Company, Chicago.
- SKINNER**, F. B. (1987): Whatever happened to psychology as the science of behavior?, American Psychologist, Vol. 42, No. 8.
- SMITH**, B. Peter (1988): Normes and roles in the small groups, v Breakwell G. M., Foot H., Gilmour R., Doing social psychology, Cambridge University Press.
- SMITH**, R. Eliot, **MACKIE**, M. Diane (1995): Social psychology, Worth Publishers, New York.
- SQUIRE**, Corinne (1990): Crisis what crisis? Discourses and narratives of the 'social' in social psychology, v Parker I., Shoter J. (eds.), Deconstructing social psychology, Routledge, London.
- STALDER**, Josef (1985): Die Soziale Lerntheorie von Bandura, v Frey D., Irle M. (Hrsg.), Theorien der Sozialpsychologie II, Gruppen - und Lerntheorien, Verlag Hans Huber.

- STASSER**, Garold, **KERR**, L. Norbert, **DAVIS**, H. James (1989): Influence processes and consensus models in decision-making groups, v Paulus P. B. (ed.), Psychology of group influence, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale.
- STROEBE**, W., **KRUGLANSKI**, A. W. (1989): Social psychology at epistemological cross-roads: on Gergen's choice, European Journal of Social Psychology, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- STRYKER**, Sheldon (1983): Social psychology from the standpoint of a structural symbolic interactionism: toward and interdisciplinary social psychology, Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 16.
- TAJFEL**, Henri (1975): Soziales Kategorisieren, v Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1, Fischer Athenäum Taschenbücher, 1975.
- TAJFEL**, Henri (ed.) (1984): The social dimension I, II, European developments in social psychology, Cambridge University Press.
- TAJFEL**, Henri, **BILLIG**, M.G., **BUNDY**, R.P., **FLAMENT**, C. (1971): Social categorization and intergroup behaviour, European Journal of Social Psychology, Vol. 1.
- TAJFEL**, Henri, **FRASER**, Colin (1978): Introducing social psychology, Penguin books.
- TAJFEL**, Henri, **TURNER** C. John (1986): The social identity theory of intergroup behavior, v Worchel S., Austin G. W. (eds.), Psychology of intergroup relations, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- TAYLOR**, Marylee C., **JOHNSON**, Michael P. (1986): Strategies for linking individual psychology and social structure: interdisciplinary and cross - disciplinary social psychology, British Journal of Social Psychology, Vol. 25, Part 3. Special Issue: The Individual- Society Interface.
- TETLOCK**, Philip E. (1986): Is self-categorization theory the solution to the level-of-analysis problem?, British Journal of Social Psychology, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual - society interface.
- The social dimension I, II, European developments in social psychology
- TETLOCK**, E. Philip, **MANSTEAD**, A. S. R. (1985): Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology: a useful dichotomy? Psychological Review, 92.
- THIBAUT**, John W., **KELLEY**, Harold H. (1959): The social psychology of groups, John Wiley & Sons, Inc.
- TOMKINS**, Silvan S. (1981): The quest for primary motives: Biography and autobiography of an idea, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 41, No. 2.
- TRIANDIS**, C. Harry (1995): Individualism & collectivism, Westview Press, Boulder.
- TRICE**, M. Harrison, **BEYER**, M. Janice (1993): The cultures of work organizations, Prentice Hall, New Jersey.
- TRZEBINSKI**, Jerzy (1985): Action-oriented representations of implicit personality theories, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 48, No. 5.
- TURNER**, C. John (1991): Social influence, Open University Press.

- TURNER, C. John (1995):** Minority social influence, v Manstead, Hewstone, Fiske, Hogg, Reis, Semin (eds.), *The Blackwell Encyclopedia of social psychology*, Blackwell, Oxford.
- TURNER, John C., OAKES, Penelope 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*, Vol. 25, Part 3. Special issue: The individual - society interface.
- TURNER, John C., OAKES, Penelope J. (1989):** Self-categorization theory and social influence, v Paulus P. B. (ed.), *Psychology of group influence*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale.
- ULE, NASTRAN Mirjana (1992):** *Socialna psihologija, Znanstveno in publicistično središče*, Ljubljana, 1992.
- ULE, NASTRAN Mirjana (1994):** *Temelji socialne psihologije, Znanstveno in publicistično središče*, Ljubljana.
- VYGOTSKI, Lev (1986):** *Thought and language*, Newly revised and ed. by Alex Kozulin, The MIT Press.
- WADE, Carole, TAVRIS, Carol (1996):** *Psychology*, fourth ed., Harper Collins College Publishers, New York.
- WALSTER, Elaine, BERSHEID, Ellen, WALSTER, William G. (1976):** New directions in equity research, *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9.
- WATZLAWICK, Paul (1976):** *La realta della realta, comunicazione - disinformazione confusione*, Casa Editrice Astrolabio, Roma.
- WEICK, Karl E., GILFILLAN, David P. (1971):** Fate of arbitrary traditions in a laboratory microculture, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.17, No. 2.
- WELLS, Andrew (1987):** Social representations and the world of science, *Journal of the Theory of Social Behaviour*, Vol.17, No. 4.
- WITTE, H. Erich (1985):** *Theorien zur sozialen Macht*, v: Frey D., Irle M.(Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie II, Gruppen - und Lerntheorien*, Verlag Hans Huber, Bern.
- WOLF, Sharon (1985):** Manifest and latent influence of majorities and minorities, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 48, No. 4.
- WORCHEL, Stephen, AUSTIN, G. William (eds.):** *Psychology of intergroup relations*, Nelson-Hall Publishers, Chicago.
- ZAJONC, R. B. (1989):** Styles of explanation in social psychology, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 19, Issue No. 5. Special issue: Controversies in the social explanation of psychological behavior, Editors: John Rijsman and Wolfgang Stroebe.
- ZAVALLONI, Marisa, LOUIS-GUERIN, Christiane (1979):** Social psychology at the crossroads: its encounter with cognitive and ecological psychology and the interactive perspective, *European Journal of Social Psychology*, Vol. 9.
- ZIMBARDO, Philip (1975):** *Die Sozialpsychologie: eine Situation, eine Spielhandlung und ein Drehbuch auf der Suche nach der Wirklichkeit*, Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 2, Fischer Athenäum Taschenbücher.
- ZVONAREVI, Mladen (1978):** *Socijalna psihologija, II izdanje*, [kolska knjiga, Zagreb.



**DARLEY, M. John, LATANÉ, Bibb (1968):** When will people help in a crisis?, v Lesko A. W. (1994), Readings in social psychology, sec. ed., Allyn and Bacon, Boston.

**DEUTSCH, Morton, GERARD, B. Harold (1955):** A study of normative and informational social influences upon individual judgement, Journal of Abnormal and Social Psychology, 51 (3), November, 629 – 36, v: Aronson R. Elliot, Anthony R. Pratkanis (eds.): Social psychology, Vol. II, Edward Elgar Publishing Company, 1993.

**DIEHL, Michael (1988):** Social identity and minimal groups: the effects of

**FESTINGER, Leon (1950):** Informal social communication, v Cartwright D., Zander A., Group dynamics, New York.

**FESTINGER, Leon (1954):** A theory of social comparison processes, Human Relations, 7 (2) 117 – 40, v: Aronson R. Elliot, Anthony R. Pratkanis (eds.): Social psychology, Vol. II, Edward Elgar Publishing Company, 1993.

**FESTINGER, Leon (1978):** Teoria della dissonanza cognitiva, seconda edizione.

**RUS, S., Velko (1994):** Socialna psihologija: teorija, empirija, eksperiment, uporaba I., II., Davean, Ljubljana.

**RUS, S., Velko (1997):** Socialna in societalna psihologija (z okviri sociopsihologije), Filozofska fakulteta, Ljubljana, v tisku.

---

\* V stvarnem kazalu so izpuščeni tisti pojmi, ki se pojavljajo pogosto in jih je mogoče najti v vsakem poglavju (npr. norma, socialno vplivanje ipd.). Namenoma pa so bolj natančno navedene socialne potrebe. S tem bi radi pokazali na njihovo pestrost, kot jo odraža literatura. Brez dvoma je to posledica zadreg s socialno motivacijo, saj se socialne potrebe očitno množijo tako, kot so se svoj čas instinkti.