Socijalni utjecaji s posebnim naglaskom na utjecaj manjine

Džindo, Mirna

Undergraduate thesis / Završni rad

2015

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:088476

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

FILOZOFSKI FAKULTET
SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

Repository / Repozitorij:

FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek

zir.nsk.hr

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

Džindo Mirna

Socijalni utjecaji s posebnim naglaskom na utjecaj manjine

Završni rad

Mentor: doc. dr. sc. Daniela Šincek

Osijek, 2015

SADRŽAJ

1. UVOD 1

2. KONFORMIZAM 2

2.1. Zbog čega se ljudi konformiraju? 2

2.2. Informacijski socijalni utjecaj 3

2.3. Normativni socijalni utjecaj 4

2.3.1.Kada se ljudi konformiraju normativnom socijalnom utjecaju? 6

3. POKORAVANJE AUTORITETU 7

3.1.Razlozi pokoravanja autoritetu 8

4. POPUŠTANJE 10

5. UTJECAJ MANJINE 11

5.1. Manjinski utjecaj u istraživanju stavova 14

5.2. Kognitivna obrada poruke manjine i većine 15

5.3. Manjinski utjecaj i vlastita i vanjska grupa 17

6. ZAKLJUČAK 18

LITERATURA 20

Socijalni utjecaji s posebnim naglaskom na utjecaj manjine

SAŽETAK

Ovaj rad bavi se objašnjavanjem nekoliko oblika socijalnih utjecaja obuhvaćajući time konformizam, pokoravanje autoritetu, popuštanje i utjecaj manjine. Izdvojeni su i opisani čimbenici koji povećavaju ili smanjuju taj utjecaj te uvjeti kada do nekih društvenih utjecaja dolazi ili pak ne dolazi. Nastojao se dati odgovor na pitanja poput, mijenjaju li pojedinci svoja gledišta kada uvide da se ona ne slažu s gledištima većine, zbog čega se ljudi pokoravaju autoritetu, u kojim uvjetima se manjine uspijevaju oduprijeti utjecaju većine, može li manjina promijeniti mišljenje većine i kakva ona mora biti da bi to uspjela. Sažeto su opisana pionirska i najznačajnija istraživanja iz ovog područja, kao i njihovi rezultati i implikacije. Neki mehanizmi djelovanja zajednički su svim socijalnim utjecajima. U ovom radu je, pak, stavljen naglasak na manjinski utjecaj, sličnosti, ali još više na razlike ovog tipa socijalnog utjecaja u odnosu na ostale. Sukladno tome, cilj rada je dati pregled spomenutih socijalnih utjecaja i pri tome se posebno osvrnuti na utjecaj manjina. Osim objašnjenja općih saznanja o manjinskom utjecaju, radom su obuhvaćeni i neki od osnovnih modela, teorija i nalaza o manjinskom utjecaju u istraživanju stavova.

KLJUČNE RIJEČI: Socijalni utjecaj, konformizam, utjecaj manjine, pokoravanje autoritetu, popuštanje

Social influence with the special emphasis on minority influence

ABSTRACT

This paper deals with explanations of social influences, including conformity, obedience to authority, compliance and minority influence. The factors that enhance or decrease that influence, as well as conditions when the influences will show, are specified and described. The attempt was to provide answers to questions like, do people change their opinion when they realize it differs from the opinion of majority, why do people obey to authority, under which conditions minorities succeed to resist the majority influence, can minority change majority's opinion and what characteristics that minority needs to have in order to do so. Also, some of the pioneering and most important research in this field and their results and implications are briefly described. All social influences share certain functioning mechanisms. The emphasis of this paper is on the minority influence, similarities, but even more, differences of this type of influence in comparison to other social influences. Accordingly, the aim of the paper is to give an overview of the mentioned social influences putting special emphasis on the minority influence. Beside general findings about minority influence, the paper includes some of the basic models, theories and findings in minority influence in attitude research.

KEY WORDS: Social influence, conformity, minority influence, obedience to authority, compliance

1. UVOD

Svakodnevno ljudi jako puno vremena provode u socijalnoj interakciji, pri čemu utječući na osjećaje, razmišljanja, i ponašanje drugih, utječu jedni na druge. Proučavanje socijalnih utjecaja uklapa se i predstavlja dio šireg područja socijalne psihologije koja se bavi utjecajem socijalnih čimbenika na ponašanje (Hewstone i Stroebe, 2001). Socijalni utjecaji, uže definirani, odnose se na promjenu u stavovima, mišljenjima i prosudbama individue, kao rezultat izloženosti stavovima, mišljenjima i prosudbama drugih pojedinaca (Montmollin, 1977; prema Hewstone i Stroebe, 2001).

U životu grupe veliki značaj imaju socijalne norme. One služe kao tzv. kognitivni putokazi za pojedinca, ali i kao socijalni regulatori za grupu, a očiti pokazatelj njihova djelovanja je određena uniformnost ponašanja i stavova članova grupe (Brown, 2006). Samo postojanje društva zahtijeva neki stupaj konformizma, popuštanja zahtjevima ili povremeno pokoravanje autoritetu. No, pojedincu je jako važan jedinstveni osjećaj identiteta te se zbog toga često nalazi u konfliktnoj situaciji između potrebe za zadržavanjem vlastitog osjećaja neovisnosti i zahtijeva da se konformira, pokori li popusti željama drugih. Osobe mogu svjesno ili nesvjesno, spremno ili nerado prihvatiti društveni utjecaj ili mu se pak odupirati, a neslaganje s pripadajućim društvom može dovesti do širokog raspona različitih posljedica.

Konformizam je socijalni utjecaj kojemu smo svakodnevno izloženi. Iako postoje kulture u kojima se naglašava i cijeni individualizam, to i dalje ne isključuje njihovu sklonost konformizmu. Konformizmu, odnosno promjeni ponašanja zbog utjecaja drugih, smo svi više ili manje podložni i na taj način se šire mnoga korisna i prosocijalna, ali i štetna ponašanja. Pokoravanje autoritetu također je, u većini slučajeva, benigno i konstruktivno. Čak štoviše, složena društva zahtijevaju određenu razinu pokoravanja kako bi mogla djelovati i trajati. No, kroz povijest se pokazalo kako „slijepo pokoravanje“ može rezultirati dramatičnim i kobnim posljedicama. Popuštanje nečijem zahtjevu, kao i dva prije navedena oblika socijalnog utjecaja dio je svakodnevice. Doista, situacije u kojima netko od osobe traži, ali ne naređuje i zapovijeda, da učini nešto što ne želi doista su česte (Pennington, 1997).

Utjecaj većine je u tolikoj mjeri rasprostranjena pojava da je pojam socijalnog utjecaja u grupama godinama predstavljao sinonim za konformizam. Istovremeno, vrlo malo pažnje, gotovo nikako, se posvećivalo mogućnosti da i manjina koja ima drukčije mišljenje može utjecati na većinu. No, u proteklih četrdeset godina, empirijskim istraživanjima, ustanovilo se da manjine nisu sasvim

pasivni primatelji utjecaja većine nego i one, ako se ponašaju na određeni način, mogu izazvati promjene u mišljenju i ponašanju te većine (Brown, 2006). Upravo zbog toga ovaj rad nastojat će premjestiti naglasak na utjecaj manjine te u središte pažnje staviti i detaljno pojasniti pojave i čimbenike vezane uz taj utjecaj.

S ciljem lakog praćenja ideja, rad je organiziran u nekoliko cjelina, pri čemu je svaka posvećena razradi jednog od oblika socijalnog utjecaja. Započinje se s temom konformizma, kao onom s najdužom povijesti istraživanja, zatim slijedi pregled spoznaja o pokoravanju autoritetu i procesu popuštanja i na kraju završava s nešto detaljnijim pregledom utjecaja manjina.

2. *KONFORMIZAM*

Konformizam se definira kao promjena ponašanja zbog stvarnog ili zamišljenog utjecaja drugih ljudi. Ovo uključuje dvije stvari: promjena prema grupi je ona koju grupa odobrava te osoba ima slobodan izbor kako će reagirati na pritisak grupe. Konformiranje prema normama i očekivanjima jedne grupe može istovremeno biti devijantno prema nekoj drugoj grupi (Pennington, 1997).

Kao vrstu socijalnog utjecaja, konformizam karakteriziraju dva moguća oblika - privatno prihvaćanje i javno popuštanje. Privatno prihvaćanje predstavlja pojavu konformiranja ponašanju drugih jer osoba istinski vjeruje da su drugi ljudi u pravu. Za razliku od toga, javno popuštanje je javno konformiranje ponašanju drugih bez nužnog vjerovanja osobe u to što radi ili govori.

Zapadnjačke kulture naglašavaju važnost nekonformiranja, vide se kao društva čvrstih individualista, ljudi koji ustaju za potlačene i samostalno misle, plivaju protiv struje za ono što misle da je ispravno (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Konformizam predstavlja samo jednu od mogućih reakcija osobe na pritisak grupe. Osoba također može reagirati i neovisnošću, što podrazumijeva da pojedinac čini ono što bi činio i kada ne bi postojao pritisak grupe, ili pak antikonformizmom - pojedinac se namjerno ponaša suprotno očekivanjima grupe (Pennington, 1997). Ipak, ljudi u situacijama socijalnog utjecaja mogu reagirati promjenom ponašanja i konformirati se očekivanjima drugih, a posljedice toga mogu biti različite, krećući se od korisnosti i plemenitosti do tragedija i nevolja (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

2.1. *Zbog čega se ljudi konformiraju?*

Postoji više objašnjenja ove široko rasprostranjene pojave, a najčešće nijedno od njih nije dovoljno samo za sebe. Ipak, u zavisnosti od socijalnog konteksta u kojem se ponašanje odvija jedno može biti prikladnije od drugoga. Neka od mogućih objašnjenja konformizma su socijalna usporedba, izbjegavanje sukoba te svijest o sebi. Ljudi imaju potrebu za evaluacijom svojih uvjerenja, mišljenja ili sposobnosti u odnosu na druge. Prema prvom objašnjenju, teoriji socijalne usporedbe, kada sumnjamo u sebe druge koristimo kao referentnu točku s ciljem dobivanja smjernica za prikladno ponašanje. Pozitivna samoevaluacija utječe pozitivno na samopoštovanje i samopouzdanje, a drugi nam pružaju sredstvo za tu samoevaluaciju. Drugo objašnjenje osvrće se na dvije stvari bitne za djelovanje u grupi. Razlike u mišljenju su nepoželjne, dok je sklad poželjan, a ugađanje drugima važnije je od davanja točnih prosudbi. Prema tome, konformiranje proizlazi iz želje za izbjegavanjem sukoba i nesuglasica i ugađanjem drugima. Objašnjenje konformizma sviješću o sebi polazi od toga da se isticanjem u masi povećava svjesnost o sebi čime se ljudi mogu osjećati jako neugodno. Kako prevelika svjesnost svojih stavova može uzrokovati da se osoba usredotoči na svoje neuspjehe i nedostatke, ona dakle može imati negativne posljedice. Utvrđeno je da se ljudi koji imaju pojačanu svijest o sebi više konformiraju s mišljenjem grupe od onih koji nisu usmjereni na sebe (Pennington, 1997).

Dva se oblika socijalnog utjecaja, informacijski i normativni, nalaze u podlozi konformizma kao društvenog utjecaja većine.

2.2. Informacijski socijalni utjecaj

Informacijski socijalni utjecaj se javlja kada osjećamo nesigurnost oko toga što misliti i kako se ponašati, a imamo potrebu da znamo što je ispravno u određenoj situaciji. Sami ne znamo dovoljno da bismo mogli odabrati ispravno ponašanje pa zbog toga ponašanje drugih koristimo kao snažan i koristan izvor znanja. Vidjevši druge kao izvor informacija za usmjeravanje svog ponašanja ljudi se konformiraju ponašajući se kao i oni. Dakle, informacijski socijali utjecaj je konformiranje drugima zbog vjerovanja da je njihovo tumačenje nejasne situacije točnije od našega te da će nam ono pomoći u izboru prikladnog načina reagiranja i ponašanja (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Muzafer Sherif proveo je jedno je od najpoznatijih istraživanja kojima se prikazao ovakav oblik konformiranja. U svom istraživanju Sherif se koristio autokinetičkim efektom, perceptivnom iluzijom kod koje se zbog tamne pozadine dobiva dojam da se svijetla točka pomiče. U stvarnosti točka je zapravo potpuno nepomična. Zadatak ispitanika je promatrati točku i procijeniti koliko se pomiče. Svoje procjene prvo su davali samostalno, a zatim u grupi. Ono što se pokazalo jeste da, kada su odgovarali grupno, ispitanici su davali procjene sličnije procjenama ostalih ispitanika,

nego kada su odgovarali samostalno. Ove značajno usuglašenije procjene ispitanika ukazuju na pojavu konformističkog ponašanja (Hewstone i Stroebe, 2001).

Bitno obilježje informacijskog socijalnog utjecaja je činjenica da ono može rezultirati privatnim prihvaćanjem, a važnost točnosti u rješavanju zadatka predstavlja dodatnu varijablu koja utječe na njegovu pojavu. Kada je situacija dvosmislena i vrlo je teško odlučiti koji je odgovor točan, za informacije i upute ćemo se to više oslanjati na druge ljude što nam je odluka koju trebamo donijeti osobno važnija. U kriznim situacijama, osobito kada je osobna sigurnost u pitanju, a u kojima osoba ne zna što se događa ili što treba učiniti, potreba za informacijama je izrazito naglašena, a ponašanja drugih izrazito su informativna. U nejasnim situacijama ljudi se oslanjaju na tumačenja drugih, no vrlo je moguće da ni drugi nisu ništa informiraniji nego sama osoba. Iz toga proizlazi da ako su drugi krivo informirani onda i osoba preuzima kriva i pogrešna tumačenja (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Nekoliko situacija i čimbenika tih situacija utjecati će na to hoće li do konformiranja doći. Prva i najvažnija varijabla za određivanje stupnja pojave socijalnog informacijskog utjecaja je nejasnoća situacije. Što su ljudi nesigurniji u točnost ili ispravnost odgovora, ideje ili ponašanja to će se više oslanjati na druge. Kao sljedeća varijabla navodi se kriza. U kriznim situacijama ljudi se obično osjećaju uplašeno ili panično, moraju djelovati trenutno i nemaju vremena za razmišljanje što napraviti. Prirodna reakcija je pogledati kako drugi reagiraju i činiti isto što i oni. Na žalost, ponašanja drugih u ovakvim situacijama ne moraju nužno biti najbolja i točna opcija. Percipirana stručnost druge osobe također utječe na stupanj u kojem ćemo je koristiti kao izvor informacija Što je osoba stručnija ili informiranija u nejasnoj situaciji će više služiti kao vodič (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Doživljaj svoje osobne stručnosti također je važan za situacije konformiranja. Pri tome manje je vjerojatno da će se konformirati ljudi koji u određenoj situaciji ili zadatku sebe percipiraju kao kompetentne i vješte, za razliku od onih manje iskusnih i vještih u istim situacijama i zadacima (Pennington, 1997).

Važnost odluke konformirati se ili ne leži u činjenici da ta odluka utječe ne samo na daljnje ponašanje osobe nego i njezino tumačenje stvarnosti.

2.3. Normativni socijalni utjecaj

Drugi razlog za konformiranje je potreba da se svidimo drugim ljudima i da nas oni prihvate. Ovaj oblik konformiranja naziva se normativi socijalni utjecaj i ne javlja se zbog potrebe za informacijama, nego zbog toga što ne želimo privući negativnu pažnju, biti predmet ismijavanja, imati problema ili biti odbačeni. Grupe imaju određena očekivanja toga kako se članovi trebaju

ponašati, pri čemu će se dobro prihvaćeni članovi konformirati tim ponašanjima, a one koji se ne konformiraju doživljavat će se problematičnima i različitima te će biti izloženi mogućem ismijavanju, kažnjavanju ili odbacivanju. Konformiranje se ogleda u prilagođavanju implicitnim ili eksplicitnim pravilima ponašanja, vrijednostima i vjerovanjima koja predstavljaju socijalne norme grupe.

Aschova istraživanja procjene duljine linija jedno su od pionirskih i najpoznatijih istraživanja na području normativnog socijalnog utjecaja. Naime, Solomon Asch je smatrao da će ljudi, ukoliko se radi o posve jasnoj situaciji, ponašati se kao racionalni i objektivni rješavatelji problema te se neće konformirati (Aronson, Wilson i Akert, 2005). No, već je u svom prvom istraživanju Asch dobio iznenađujuće rezultate potpuno suprotne očekivanjima. U eksperimentu je sudjelovalo sedam ispitanika čiji je zadatak u 18 pokušaja bio procijeniti koja je od tri crte za usporedbu jednaka standardnoj crti. Zadatak je bilo lako riješiti, što potvrđuje i činjenica da u kontrolnoj skupini od ukupno 37 ispitanika njih 35 nije napravilo niti jednu pogrešku. U eksperimentalnoj situaciji pravi ispitanik i šest „ispitanika", a zaprav pomoćnika eksperimentatora, su redom davali svoje prosudbe. Pravi ispitanik smješten je tako da svaki put svoju prosudbu daje tek nakn što čuje odgovore drugih. Pomoćnici eksperimentatora jednoglasno su davali unaprijed dogovoreni odgovor koji je u dvije trećine situacija bio netočan. Rezultati istraživanja pokazali su snažan utjecaj jednoglasne većine na procjenu pojedinaca, čak i kada je očito da većina nema pravo. Naime, 75 % ispitanika konformiralo se barem na jednom zadatku, točnije od 123 ispitanika samo oko 25% njih nije dalo niti jedan netočan odgovor. U usporedbi s kontrolnom skupinom i svega 0,7 % pogrešaka, kod eksperimentalne skupine javilo se čak 37% pogrešaka (Hewstone i Stroebe, 2001). Rezultati ovakvih istraživanja odražavaju klasične razloge normativnog socijalnog utjecaja. Ljudi znaju da je to što čine krivo, ali se svejedno priklanjanju mišljenju većine jer se ne žele osjećati kao čudaci, nesuradni ili nekompetentni . U tome se ogleda i jedna od najbitnijih razlika u odnosu na informacijski socijalni utjecaj. Naime, normativni utjecaji obično rezultiraju javim popuštanjem bez privatnog prihvaćanja.

Važnost točnosti pri rješavanju zadatka proučavana je i u okviru normativnog socijalnog utjecaja. U odnosu na informacijski socijalni utjecaj, kod normativnog utjecaj točnosti je suprotan.Kada točnost postane važna ljudi se manje konformiraju očigledno pogrešnom odgovoru grupe. Usprkos tome, određena pojavnost konformizma i dalje je prisutna. Dakle, čak i kada je grupa u krivu, a pravi odgovor očigledan i postoje snažni poticaji za točno odgovaranje, ljudi će rijetko riskirati socijalno neodobravanje. Ovakvo ponašanje zabilježeno je čak i u situacijama kada se grupa sastoji od potpunih stranaca.

Posljedice odupiranja normativnom socijalnom utjecaju pojavljuju se u vidu procesa koji počinje motrenjem devijantnog člana, a zatim preko uvjeravanja završava odbacivanjem. Dakle, članovi će prvo pokušati osobu vratiti u „stado“ povećavajući komunikaciju s njom. Nakon toga će uslijediti podbadajući komentari, dugi razgovori i uvjeravanja s ciljem da se devijantni član konformira očekivanjima grupe. Naposljetku, ukoliko razgovori ne budu djelovali, grupa će smanjiti komunikaciju s članom i time on biva odbačen od strane grupe (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

2.3.1. Kada se ljudi konformiraju normativnom socijalnom utjecaju?

Ljudi ne podliježu uvijek socijalnom utjecaju. Prema teoriji socijalnog utjecaja vjerojatnost reagiranja na socijalni utjecaj drugih pod utjecajem je tri varijable a to su: 1) važnost – odnosi se na činjenicu koliko je grupa važna osobi; 2) blizina – koliko je grupa prostorno i vremenski blizu tijekom pokušaja utjecaja; 3) broj ljudi – koliko je osoba u grupi (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Veći normativni utjecaj očekuje se u situacijama javnog iskazivanja odgovora nego kod situacija gdje osobe daju odgovore u privatnosti (Pennington, 1997). Dok se konformiranje povećava s povećanjem važnosti i blizine, broj ljudi djeluje nešto složenije. Kako se brojnost grupe povećava, svaka dodatna osoba ima manji učinak. Tako porast s troje na četvero ima veći učinak nego porast s 53 na 54. Teorijom socijalnog utjecaja utvrđeni su i drugi uvjeti kada će doći do konformiranja normativnim utjecajima. Dakle, kao što je već navedeno konformiranje se povećava povećavanjem broja ljudi u grupi, ali do određene točke. Konformiranje se ne povećava bitno nakon što grupa broji četiri do pet drugih članova. Nadalje, grupe s kojima se snažno identificiramo i koje nas jako privlače, imat će snažniji normativni utjecaj, nego one kojima smo slabo ili nikako privrženi. Kao treća varijabla javlja se postojanje saveznika u grupi. Normativni utjecaj je najsnažniji ako svi u grupi govore ili vjeruju u istu stvar i osoba na koju djeluje normativni utjecaj nema saveznika. Kolektivizam ili individualizam same kulture u kojoj se grupa nalazi također utječe na stupanj pojavljivanja. Normativni utjecaj je jači kada je kultura grupe kolektivistička nego individualistička. Pri istraživanju povezanosti između osobina ličnosti i konformirajućeg ponašanja pronađena je slaba povezanost i ljudi često ne reagiraju dosljedno u različitim vremenima i socijalnim situacijama. Tako, neovisno o tipu ličnosti, ponašanje ljudi određuje i situacija u kojoj se nalaze pa se zbog toga u nekim situacijama konformiraju dok u drugima ne (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Ipak, u nekoliko istraživanja se razina samopoštovanja istakla kao značajna za konformiranje. Ispitanici s niskim samopoštovanjem konformirali su se više od ispitanika s visokim samopoštovanjem (Pennington, 1997). U području spolnih razlika u

konformiraju dugo vremena je prevladavalo mišljenje da se žene više konformiraju nego muškarci. Međutim novija literatura pokazuje da ne samo da su spolne razlike u konformiranju male, nego one ovise i o vrsti utjecaja koji na ljude djeluje. Najveća vjerojatnost za pojavu spolnih razlika je u situacijama grupnog pritiska, kada ostali mogu izravno opažati koliko se osoba konformira. U ovakvim situacijama žene će se više konformirati nego muškarci. No, kada osoba privatno odlučuje koliko se s nečime slaže ili ne tj. ne iskazuje svoj odgovor javno, spolne razlike praktički nestaju. Istraživači su kao moguće objašnjenje pronađenih razlika u javom konformiranju naveli utjecaj socijalnih uloga muškaraca i žena u društvu. Naime, muškarci uče biti nezavisni pri suočavanju s izravnim socijalnim pritiscima, dok žene uče češće iskazivati slaganje i davati podršku. Ipak, treba naglasiti da čak i u situacijama kada se spolne razlike javljaju, one su jako male.

Iako je normativni socijalni utjecaj često koristan, i dalje postoje situacije u kojima bi mu se trebalo oduprijeti. Odupiranje ovom utjecaju najviše olakšava postojanje saveznika u grupi. Dakle, kada se osoba ne želi prikloniti masi najbolje je pokušati naći još neku osobu ili grupu koja se s njome slaže. Za odupiranje normativnom socijalnom utjecaju, pa i pritisku veže se i pojam zasluženog odstupanja, a odnosi se na toleranciju koju osoba s vremenom stječe konformirajući se grupnim normama. Ukoliko je osoba priskrbila dovoljno zasluženog odstupanja, ona se može povremeno devijantno ponašati bez da bude izložena negativnim posljedicama i reakcijama od strane grupe (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

3. POKORAVANJE AUTORITETU

Pokoravanje jedne osobe ili grupe ljudi izravnim zapovijedima, naredbama ili pismima autoriteta predstavlja pokoravanje autoritetu. Izvori autoriteta su raznoliki, to može biti druga osoba (npr. učitelj ili roditelj) ili neka institucija (npr. policija ili vojska). Kako bi uopće mogla funkcionirati, složena društva zahtijevaju određenu razinu pokoravanja. Ono je najčešće konstruktivno i bezopasno, no „slijepo pokoravanje“ može biti i izrazito destruktivno. Neki od najčešće navođenih primjera kobnog i destruktivnog ishoda pokoravanja autoritetu su nacistički pokolji Židova u Drugom svjetskom ratu i masakr u selu My Laiu tijekom Vijetnamskog rata. Ovi i drugi slični događaji potaknuli su niz pitanja poput, postoji li osobina ličnosti povezana sa sklonošću pokoravanju,ili su za to zaslužni strah od kazne ili vanjski, situacijski čimbenici? Još ranih šezdesetih godina, Stanley Milgram je detaljnim istraživanjima pokušao odgovoriti na ova pitanja i otkriti što dovodi do pokoravanja autoritetu (Pennington, 1997).

Milgramova istraživanja ukazala su na spremnost ljudi da, pod utjecajem autoriteta, zadaju drugima kaznu za koju misle da je potencijalno opasna i bolna. Ispitanici su u eksperimentu, za koji im je rečeno da se bavi ispitivanjem učinaka kažnjavanja na učenje, imali ulogu učitelja koji je dobio uputu da učeniku zada kaznu za svaki netočan odgovor. Kaznu su predstavljali elektrošokovi u rasponu jačine od 15V do 450V, pri čemu su za svaki naredni neispravan odgovor trebali intenzitet šoka povećavati za 15V. Svaki put kada bi oklijevali s kaznama eksperimentator ih je poticao i tražio da nastave. Čak 62,5 % ispitanika nastavilo je davati elektrošokove do najvišeg intenziteta. Dakle, autoritet „stručne“ osobe uspio je nadvladati unutarnju savjest sudionika i navesti ih na, kako su oni vjerovali, jako negativne postupke (Hewstone i Stroebe, 2001).

3.1. Razlozi pokoravanja autoritetu

Spomenuti normativni i informacijski socijalni utjecaji imaju svoju ulogu i u pokoravanju autoritetu. Može biti teško odbiti neku osobu ukoliko ona stvarno želi da nešto učinimo, i to je osobito tako kada ona predstavlja neki oblik autoriteta. Djelovanje normativnog utjecaja ponekad ljudima otežava odbijanje (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Destruktivno pokoravanje može se smanjiti, ali ga je ipak teško potpuno eliminirati. Postojanje saveznika u grupi povezano je s normativnim socijalnim utjecajem i smanjenjem konformizma. Kod pokoravanja autoritetu jedan od najsnažnijih poticaja odbijanju pokoravanja jeste upravo postojanje saveznika, odnosno pobuna drugih prisutnih. Socijalna podrška drugih koje percipiraju kao sebi slične i u sličnom položaju kao i oni sami omogućuje ljudima da učine što misle da je ispravno i ne pokoravaju naredbama. Socijalna podrška smanjuje težnju za pokoravanjem, ali ne dovodi nužno do odbijanja pokoravanja kod svih ljudi i u svim situacijama (Pennington, 1997). Usprkos njegovoj snazi, normativni socijalni utjecaj zasigurno nije jedini razlog pokoravanja. Ljudi koriste druge i njihovo ponašanje kao pomoć pri tumačenju situacije, a informacijski socijalni utjecaj osobito je snažan u nejasnim i kriznim situacijama te kada su ti drugi ljudi stručnjaci. Milgramovi eksperimenti jasno prikazuju utjecaj informacijskog utjecaja budući da su situacije u kojima su se sudionici našli bile zbunjujuće, nepoznate i uznemirujuće. Oni nisu nikoga htjeli povrijediti, ali već su bili pristali sudjelovati u istraživanju i slijediti zadane upute. Tako kada su se našli u situaciji konflikta, za pomoć u odlučivanju što je ispravno oslonili su se na eksperimentatora (stručnjaka) koji je tražio da nastave sa zadatkom. Kroz varijacije Milgramovog početnog eksperimenta ispitani su još neki društveni i situacijski čimbenici koji utječu na spremnost pokoravanju autoritetu. Izostajanje stručnosti osobe koja je autoritet dovodi do manje spremnosti na pokoravanje.Ljudi su manje

spremni oslanjati se na takve osobe kao na izvor informacija o tome što trebaju napraviti i kako reagirati (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Kada se legitimnost autoriteta dovede u pitanje pokoravanje se drastično smanjuje. Udaljenost, odnosno blizina žrtve također utječe na spremnost osobe na pokoravanje. U Milgramovom eksperimentu, kada su sudionik i žrtva u istoj prostoriji manje osoba je spremno zadati maksimalan šok. Udaljenost ima utjecaja i u kontekstu blizine tj. prisutnosti autoriteta. Kada autoritet nije fizički prisutan, kao i kada je osoba izložena proturječnim naredbama, dolazi do značajnog smanjenja pokoravanja. Pronađene su i određene spolne razlike u spremnosti na pokoravanje. Žene se općenito više od muškaraca opiru ozljeđivanju žrtve. Iako je 65 posto žena jednako kao i muškarci zadavalo šokove do maksimalne razine, one su osjećale veći konflikt nego muškarci (Pennington, 1997). Normativni i informacijski socijalni utjecaji objašnjavaju zašto se ljudi počinju pokoravati, no ne i zbog čega se pokoravanje održava i nastavlja. Za objašnjenje održavanja pokoravanja potrebno je u obzir uzeti neke dodatne činitelje i aspekte situacije. Ljudi ponekad slijede pogrešne društvene norme, djeluju automatskim pilotom i ne uviđaju njihovu neprikladnost ili neprimjenjivost na trenutačnu situaciju. Na primjeru Milgramova istraživanja ovo se ogleda u tome da je na početku bilo sasvim razumno slijediti stručnjaka, legitiman i informiran autoritet. No situacija se postupno promijenila i norme koje su u početku bile prikladne, postupno su to prestale biti. Kada ljudi jednom počnu slijediti određenu normu, može biti teško uvidjeti da ona više nije prikladna i da ju treba napustiti. Napuštanje neprimjerene norme dodatno je otežano ukoliko se cijela situacija odvija brzo i osoba nema vremena promisliti o svojim postupcima (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

Kao posljedica saznanja Milgramovih istraživanja pojavila se sumnja da se ljudi ne ponašaju nehumano zbog ovdje objašnjenih razloga, već zbog toga što postoji zla strana ljudske prirode koja čeka i najmanji izgovor da izađe na vidjelo. No, ipak ova istraživanja ne sugeriraju da ljudi imaju zlu crtu koja se pokaže čim je površina malo nagrižena već da se razni društveni pritisci mogu neprimjetno kombinirati i dovesti do nehumanog ponašanja (Hewstone i Stroebe, 2001).

U kontekstu pokoravanja autoritetu značajno je spomenuti i jedan od najozloglašenijih eksperimenata iz područja istraživanja socijalnih utjecaja. „The Standford Prison Experiment“, koji je 1971. godine proveo Philip Zimbardo, je između ostalog, ukazao i na utjecaj i posljedice pokoravanja autoritetu. Sudionici eksperimenta su trebali dva tjedna provesti u simultanom zatvorskom okruženju, u ulogama zatvorenika i čuvara. Pri tome, sam Zimbardo predstavljao je upravitelja zatvora i time svim sudionicima i najviši autoritet. Tijekom eksperimenta, kod sudionika su, pod utjecajem uloga i autoriteta, pronađene drastične, negativne promjene u ponašanju. Sudionici su iskazivali nasilno ponašanje, zlostavljanje, pobune, znakove depresije i

stres te je zbog razvoja situacije već nakon šest dana eksperiment bio prekinut (Hewstone i Stroebe, 2001).

4. *POPUŠTANJE*

Popuštanje je reakcija osobe na direktan pokušaj nekoga da na nju utječe pomoću zahtjeva ili zamolbe. Pri tome, važno je naglasiti da osoba eksplicitno traži, ali ne zapovijeda, naređuje ili koristi autoritet, od nekoga da djeluje na određeni način. Ljudi svakodnevno brzo i automatski, bez da o tome razmišljaju slijede dobro naučene socijalne norme. Takvo automatsko ponašanje naziva se spontani konformizam i predstavlja slijeđenje usvojenih društvenih normi bez razmišljanja o vlastitim postupcima. Djelovanje kao automatskim pilotom ima brojne prednosti, ali i cijene. U većini slučajeva, socijalne norme koje automatski slijedimo rezultiraju prikladnim ponašanjem i svakodnevni život i aktivnosti bili bi uvelike otežani kada bi u svakoj društvenoj situaciji posvećivali vrijeme i pažnju tome kako reagirati.S druge strane oslanjanje na automatskog pilota ponekad dovodi do slijeđenja pogrešne društvene norme i neprikladnog ponašanja. Ljudi će najvjerojatnije učiniti što se od njih traži u situaciji u kojoj uobičajeno popuštaju zahtjevu i ukoliko imaju malo vremena za razmišljanje o svojim postupcima (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

Pronađene su četiri varijable koje utječu na popuštanje i na kojima se tehnike popuštanja zasnivaju. To su: norma uzajamnosti, „noga u vratima“, prekršaji i samopoštovanje. U istraživanjima je pronađeno da navođenje ljudi da urade ili kažu budalaste stvari dovodi do smanjenja poštovanja, a to onda dalje rezultira visokim razinama popuštanja. Pretpostavlja se da do toga dolazi zbog pokušaja popravljanja sramote. Ljudi koji su uhvaćeni kako rade nešto pogrešno odnosno nedozvoljeno skloniji su popuštanju od onih koji su također radili nešto pogrešno, ali nisu u tome uhvaćeni. Veće popuštanje utvrđeno je i kod ljudi kojima je prethodno učinjena neka usluga u odnosu na one kojima nikakva usluga nije napravljena (Pennington, 1997).

Jedna od tehnika popuštanja je tehnika nazvana vratima u lice. Korištenje ove tehnike podrazumijeva upućivanje prvo velikog zahtjeva, za koji se očekuje da će biti odbijen, a zatim manjeg za koji se nadamo da će mu osoba udovoljiti. Djelotvornost tehnike zasniva se na normi uzajamnosti- ako ljudi nama učine nešto lijepo, onda im trebamo uzvratiti tako što ćemo i mi za njih učiniti nešto lijepo. Norma se javlja upravo promjenom ekstremnog zahtjeva u umjereniji. Smanjivanje prvobitnog zahtjeva ostavlja dojam činjenja usluge i stvara pritisak da se uzvrati. Tehnika vratima u lice djelotvorna je za široki raspon svakodnevnih situacija, ali nedostatak joj se ogleda u privremenosti učinka. Naime,kada je osoba jednom pristala na manji zahtjev, i time se

našla na pola puta s drugom osobom, ona je ispunila svoju obvezu i neće biti sklona udovoljavati budućim zahtjevima. Zbog toga je za postizanje dugoročnijeg popuštanje bolje koristiti tehniku noga u vratima.

Tehnika noga u vratima predstavlja suprotnost tehnici vratima u lice i počinje s postavljanjem malog zahtjeva za koji očekujemo da će mu osoba udovoljiti. Nakon toga slijedi veći zahtjev za koji se također nadamo da će mu osoba udovoljiti. Osim razlike u samom postupku, ove dvije tehnike su i djelotvorne iz potpuno drukčijih razloga. Nasuprot normi uzajamnosti koju izaziva tehnika vratima u lice, noga u vratima potiče informacijski socijali utjecaj. Popuštajući prvom zahtjevu, ljudi primaju informaciju o sebi kao osobi koja pomaže pri važnim pitanjima. Jednom kada razviju takvu sliku o sebi ljudi su spremniji udovoljiti drugom,većem zahtjevu. Dakle za postizanje dugotrajnijeg popuštanja djelotvornija je tehnika noga u vratima nego vratima u lice.

Još jedna strategija učinkovita za povećanje popuštanja je tehnika niske lopte. Sastoji se od toga da ponudu u početku učinimo jako atraktivnom i na taj način potaknemo osobu da pristane, a tek nakon toga prikažemo uvjete koji su manje povoljni. Istraživanja su pokazala da je ovaj pristup uspješniji nego kada se nepovoljniji zahtjev samo kaže direktno (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

5. *UTJECAJ MANJINE*

Godinama su istraživanja socijalnog utjecaja bila gotovo sinonim za istraživanje utjecaja većine. Dakle, dok su istraživanja konformiranja s većinom dominirala u ovom području, jako malo pažnje pridavalo se mogućnosti utjecaja manjine na većinu. Definicijom manjine podrazumijeva se da ona nema neki posebni društveni status ni kompetenciju te je najčešće riječ samo o manjem dijelu populacije koji ima mišljenje različito od mišljenja većine (Tonković, 2010). Iako se sukob između grupa ili pojedinaca smanjuje utjecajem većine, koji se može manifestirati u različitim oblicima, pojedinci ili manje grupe također mogu imati snažan utjecaj na većinu. Galileo Galilei, Charles Darwin, Sigmund Freud primjeri su pojedinaca koji su imali mišljena potpuno različita od tadašnjeg prevladavajućeg mišljenja većine i koji su promijenili dominantno mišljenje većine i zamijenili ga svojim (Pennington, 1997). Budući da je većina rijetko zainteresirana za to kako ih manjina percipira, manjine teško mogu ostvariti normativni utjecaj na druge. Štoviše, većine ne samo da nisu zainteresirane za to kako ih manjina doživljava već mogu odbiti i javno slaganje s manjinom, ne želeći da itko pomisli kako se oni slažu s čudnim i neobičnim stajalištima manjine. Kako se usprkos tome utjecaj manjine i dalje javlja, nužno je pretpostaviti da ga one ostvaruju na neki drugi način osim normativnog socijalnog utjecaja. Manjine svoj utjecaj i ciljeve najčešće

ostvaruju informacijskim socijalnim utjecajem i često izazivaju privatno prihvaćanje kod drugih (Aronson, Wilson i Akert, 2005).

Za uvođenje radikalnih promjena u shvaćanju socijalnih utjecaja najzaslužniji je Serge Moscovici. Prema njemu, uspjeh drukčijih gledišta od gledišta većine, na primjer Darwinova teorija prirodne selekcije, uvelike ovisi o strategiji koja je korištena u njihovom promicanju. Ključno je da manjina bude ustrajna i dosljedna u zauzimanju za svoja tumačenja, čak i onda kada se suočava s oštrim kritikama ostalih. Ta dosljednost stvara sukobe s postojećim shvaćanjima i kao rezultat javljaju se promjene. Kako Moscovici tvrdi, utjecaj manjine je moguć zbog toga što nijedna grupa nije savršeno homogena, već uvijek postoje određene podjele i razilaženja u mišljenju. I sam Moscovicijev znanstveni rad i ponašanje pružaju potvrdu njegovoj teoriji. Naime, on je zajedno s još nekoliko istraživača počeo objavljivati svoje „devijantne“ ideje o manjinskom utjecaju u vrijeme kada se pod socijalnim utjecajem podrazumijevao samo utjecaj većine. Njihova dosljednost i uvjerljivost rezultirala je brojnim promjenama i novim zaključcima u ovom području (Brown, 2006).

Moscovici i suradnici proveli su 1969. godine jedan od prvih eksperimenata koji je ukazao na postojanje manjinskog utjecaja. Koristili su postupak sličan onom iz Aschovih eksperimenata konformizma, pri čemu su ispitanicima prikazivani plavi dijapozitivi, a njihov zadatak bio je da imenuju boju na dijapozitivima. U svakoj grupi od po šest osoba bila su dva pomoćnika eksperimentatora. Oni su dakle predstavljali manjinu i u jednoj situaciji su boju dijapozitiva uvijek prozivali zelenom, a u drugoj situaciji su je samo ponekad nazivali zelenom. Glavni pokazatelj utjecaja manjine bila je čestina odgovora „zeleno“ od strane pravih ispitanika. Kada je manjina bila konzistentna i svaki put boju nazivala zelenom, ukupno 8% odgovora pravih ispitanika bilo je „zeleno“. Nasuprot tome, kada manjina nije bila konzistentna i varirala je svoj odgovor, bilo je samo 1% odgovora „zeleno“. U kontrolnoj situaciji gdje nije bilo odstupajuće manjine niti jedan sudionik nije dao ovaj odgovor (Tonković, 2010). Broj od 8% može djelovati neznačajno, no treba imati na umu da je to prouzročila devijantna manjina koja je bila dvostruko manja od većine na koju je djelovala. Brojne varijante i ekstenzije ovog pionirskog eksperimenta rezultirale su dodatnim nalazima i saznanjima o utjecaju manjina (Brown, 2006).

Kroz brojna istraživanja dva socijalnopsihološka procesa, status i moć manjine i stil ponašanja, izdvojila su se kao jako bitna pri objašnjenju učinkovitosti manjinskog utjecaja. Osobe koje raspolažu visokim statusom mogu svoje manjinsko mišljenje učiniti mišljenjem većine. Konformizam prema društvenim normama i očekivanjima grupe, zbog postupnog nakupljanja

„zasluga“, daje pojedincu za pravo da izražava devijantno mišljenje manjine. Količina novih ili devijantnih ideja koju će grupa tolerirati raste s porastom zasluga osobe. Mnoge druge varijable također utječu na to koliko je većina spremna prihvatiti mišljenje manjine, a istraživanjima je utvrđeno da se osobe visokog i niskog statusa u grupi najmanje konformiraju njenim normama. Ljudi visokog statusa općenito nemaju što puno izgubiti ako djeluju neovisno, jer ako situacija pođe i dobro i loše oni mogu imati koristi. No, grupe ne toleriraju dugo osobe visokog statusa ako njihovo devijantno mišljenje sprječava grupu da postigne cilj. Članovi manjinske grupe koji ne raspolažu visokim statusom i moći društvene norme mijenjaju svojim stilom ponašanja. Stil ponašanja koji je karakterističan za utjecajne manjine ima četiri glavne komponente: 1) dosljednost; 2) sigurnost u ispravnost svog mišljenja i ideja; 3) drugi ih percipiraju kao objektivne i nepristrane; 4) odupiru se zloporabi i socijalnom pritisku. Dosljednost ne predstavlja uzrok manjinskog utjecaja sama po sebi, već je potrebno da drugi prepoznaju to mišljenje kao dosljedno (Pennington, 1997).

Unutar dosljednosti sadržane su dvije komponente, intraindividualna i interindividualna dosljednost. Prva se još naziva i dijakronična dosljednost i odnosi se na stabilnost tijekom vremena, a druga, sinkronična dosljednost, predstavlja dosljednost unutar manjine. Članovi manjinske grupe mogu očekivati da će većina početi dovoditi u pitanje svoje stajalište i podleći njihovom utjecaju, samo ako su složni među sobom i nastave to biti tijekom vremena (Brown, 2006). Koliko god ona bila značajna, dosljednost također može i smanjiti utjecaj manjine. Naime, dosljedno zalaganje za neko mišljenje, bez činjenja ikakvih ustupaka većini, doživljava se kao dogmatsko i nefleksibilno i ima manje utjecaja nego fleksibilno postupanje.

U usporedbi važnosti stila ponašanja i moći i statusa manjine pri utjecaju na većinu stil ponašanja pokazao se značajnijim. Dosljednim stilom, ali malo ublaženim fleksibilnošću kako bi se spriječila kategorizacija u udaljenu (radikalnu) grupu, koja može rezultirati izopćenjem od ostatka grupe, manjina može uspješno utjecati na većinu (Pennington, 1997).

Neophodno je naglasiti kako manjine nisu uvijek učinkovite te postoji nekoliko razloga zbog čega ponekad njihov utjecaj može ne biti djelotvoran. Učinkovitost manjinskog utjecaja ovisi i o veličini te manjine, kao i brojnosti grupe koja predstavlja većinu. Točnije, ova uspješnost ovisi o odnosu veličine manjinske i većinske grupe. Istraživanja Clark III i Maass (1990) potvrdila su, u literaturi često navođen, odnos od 2:4 između veličine manjine i većine kao potencijalno optimalan odnos za pojavljivanje manjinskog utjecaja. Pri tome veći omjer u korist manjine ne mora nužno povećati manjinski utjecaj, ali manja zastupljenost manjine od odnosa 2:4 samo djeluje štetno na izraženost

manjinskog utjecaja (Clark III i Maass, 1990). Nadalje, situacije korištene u eksperimentalnim istraživanjima često se odnose na ponašanja ili mišljenja koja su od malog općeg interesa tj. interesa većine, i time popuštanje manjini nema visoku cijenu. Kada se radi o pitanjima koja su neposrednije osobno relevantna i većini stvari mogu biti dosta drugačije. U jednom istraživanju je pronađeno da kada je poruka o relevantnim negativnim posljedicama dolazila od manjine, grupa je ostala mirna i njihovi se stavovi nisu promijenili. Kada je ista poruka za grupu u cjelini bila manje relevantna njihovi stavovi su se promijenili više pod utjecajem manjine nego većine. Druga varijabla od koje uspješnost manjine može ovisiti je *zeitgeist,* odnosno duh vremena. Kada u širem društvu već postoji ozračje i začetak potpore promjenama, onda manjina koja zagovara takvo stajalište može imati više uspjeha nego većina koja mu se suprotstavlja. Utjecaj *zeitgeist* efekta potvrđen je kroz nekoliko studija (Brown, 2006).

Slika koju netko stvara o manjini, njeni aktivni atribucijski procesi i stil ponašanja, kontekst u kojem iskazuje ponašanje i bihevioralne reakcije članova nečije vlastite grupe, bitne su posredujuće varijable pri određivanju konačnog ishoda utjecaja manjine na prosuđivanje neke osobe (Hewstone i Stroebe, 2001).

5.1. Manjinski utjecaj u istraživanju stavova

Moscovicijeva teorija manjinskog utjecaja naziva se teorija konverzije budući da pretpostavlja kako se manjinski utjecaj očituje u kognitivnoj aktivnosti koja rezultira privatnim, a ne samo javnim promjenama u mišljenju. Zbog ovoga i činjenice da one, iako ih se često isprva odbacuje, više potiču na razmišljanje Moscovici manjine smatra boljim izvorom persuazije. Četiri najvažnije postavke njegove teorije su: 1. manjine dovode do privatne, a ne javne promjene stava; 2. manjinski utjecaj je neizravan; 3. manjinsko mišljenje izaziva odgođene promjene; 4. manjine potiču na kognitivnu elaboraciju poruka.

Govoreći o privatnoj promjeni stava misli se na iznošenje stava bez da je izvor poruke pri tome prisutan i identitet ispitanika je prikriven. Nizom istraživanja je pokazano da stavovi koji se izražavaju javno su pod utjecajem poruke većine, a stavovi koji se izražavaju privatno pod utjecajem su manjine.

Druga postavka odnosi se na neizravnost manjinskog utjecaja. Utjecaj manjina može se opažati na stavovima i objektima koji nisu isti, već samo povezani s objektima stavova koji su bili predmet utjecaja. Najjednostavnije rečeno, izraz „neizravan utjecaj“ podrazumijeva generalizaciju persuazivnih učinaka s jednog objekta ili stava na drugi (ili više njih). Kao primjer neizravnog

utjecaja manjina može se uzeti promjena u stavovima prema kontracepciji nakon izloženosti poruci koja je zagovarala legalizaciju pobačaja. Pri tome nije bilo nikakve promjene u stavovima o legalizaciji pobačaja, ali je promjena u stavovima o kontracepciji išla u smjeru ekvivalentnom smjeru poruke o legalizaciji pobačaja. Ovaj primjer obuhvaća objekte stavova čija je povezanost očekivana i ljudi su ja najvjerojatnije svjesni.Zbog toga ni ne iznenađuje činjenica da se promjena pojavljuje na objektima sličnim i povezanim s predmetom utjecaja. No, daljnjim istraživanjima dobiveni su slični nalazi i za slabo povezane objekte stavova. Dakle, do transfera utjecaja dolazi i kada su stavovi empirijski povezani, ali njihova veza nije logična ni očekivana (manjinsko zagovaranje nedopuštanja da homoseksualci budu vojnici utjecalo je na stavove o kontroli oružja, ali ne i na stavove o ciljnoj temi). Ovi nalazi značajni su za odabir strategije manjinskog utjecaja.

Obilježje manjine da se njen utjecaj na ciljnom stavu može primijetiti s određenim vremenskim odmakom i da taj utjecaj nije bio vidljiv u neposrednom mjerenju, tema je treće postavke. Upravo zbog toga se u nekim istraživanjima zavisna varijabla mjeri neposredno nakon što je utjecaj izvršen i zatim opet nakon određenog protoka vremena. To odgođeno ispitivanje najčešće se provodi nakon tjedan dana.

Posljednja postavka odnosi se na različitosti u obilježjima kognitivne obrade koja je u podlozi utjecaja manjine i većine. U sklopu ove postavke ispitivano je nekoliko dimenzija: usmjerenost ispitanika na objekt stava i poruke nasuprot usmjerenosti na izvor poruke ili odnos između izvora i primatelja poruke, konvergentnost ili divergentnost mišljenja kao rezultat većinskog ili manjinskog izvora i na kraju sistematsko i heurističko procesiranje poruka iz različitih izvora. Prema nekim autorima manjine i većine potiču različite vrste mišljenja. Ukoliko primijetimo da se većina ne slaže s nama, javit će se anksioznost koja kao stanje povišene uzbuđenosti sužava pažnju i na kraju rezultira konvergentnim mišljenjem o većinskoj poruci. Nasuprot tome, kada se stajalište manjine ne slaže s našim osjetit ćemo olakšanje, jer to potvrđuje naše mišljenje. Ako je pri tome manjina uporna i konzistentna, ona će nas potaknuti na razmišljanje o drugim mogućim pogledima na situaciju,odnosno na divergentno, kreativno razmišljanje (Tonković, 2010).

5.2. Kognitivna obrada poruke manjine i većine

U svojoj teoriji Moscovici je predložio da manjine i većine svoj utjecaj provode putem različitih mehanizama. Primatelji poruku čiji su izvor manjine pažljivo analiziraju te vrednuju argumente i sadržaj poruke. Takva analiza naziva se konverzijom i za ishod ima dugotrajnu privatnu promjenu stava. Nasuprot tome, primajući poruku većine ljudi su motivirani izbjeći konflikt i složiti se s većinom, pa zbog toga, da bi do utjecaja došlo validacija poruke nije potrebna. Većinska poruka

potiče proces socijalne usporedbe i rezultira površnim utjecajem koji se naziva pokoravanje. Kako identifikacija s manjinom najčešće nije poželjna, ona za razliku od većine ne aktivira proces socijalne komparacije, ali zbog svoje različitosti potiče na preispitivanje stavova.

Dva modela dominantna u istraživanjima persuazije, model vjerojatnosti elaboracije i model heurističkog-sistematskog procesiranja, povezuju se procesima u podlozi manjinskog i većinskog utjecaja. Oni predviđaju dva potencijalna načina kognitivne obrade persuazivne poruke. Sistematsko procesiranje ili centralni put procesiranja podrazumijeva detaljnu evaluaciju i analizu poruke, dok heurističko procesiranje ili periferni put obuhvaća ulaganje manje kognitivnog napora u obradu poruke i donošenje prosudbe koja se više temelji na perifernim znakovima. Valjanost i jačina argumenata značajni su za sistematsko procesiranje, pa će jači argumenti kao ishod imati veću promjenu stava. Za razliku od sistematskog procesiranja, kod heurističkog ne postoji razlika u utjecaju koji imaju jaki i slabi argumenti. Prema Moscoviciju, manjinske poruke kao i sistematsko procesiranje rezultiraju trajnijom, privatnom promjenom stava. Suprotno od toga procesiranje većinske poruke rezultirat će, kao i periferno procesiranje, površnim prihvaćanjem (Tonković, 2010).

Pored Moscovicijeve teorije, postavljena su još dva važna modela koja prave distinkciju između procesa manjinskog i većinskog utjecaja i predviđaju različite posljedice na kognitivnu obradu. Prvi modela naziva se model objektivnog konsenzusa (Mackie, 1987; prema Tonković, 2010) i predviđa ishode suprotne onima iz Moscovicijeve teorije konverzije. Rezultati ovih istraživanja pokazali su veću promjenu stava pod utjecajem većine. To se pokazalo i u neposrednom i u odgođenom mjerenju te i za ciljne kao i za povezane objekte stava. Manjinska poruka je također rezultirala nekim promjenama, ali su one bile male. Dakle, ovdje su većine stimulirale više sistematskog procesiranja, a manjine heurističkoga. Dva su moguća razloga zbog čega većine izazivaju sistematsko procesiranje. Kao prvo, ljudi očekuju da je mišljenje većine ispravno, što onda privlači pažnju na njihove argumente. Drugi razlog proizlazi iz činjenice da ljudi također očekuju i da dijele mišljenje većine. Argumenti većine suprotni njihovim osobnim stavovima izazvat će iznenađenje i motivirati pažljivu obradu poruke kako bi se razumjela razlika među njima.

Kerr (2002; prema Tonković, 2010) je u situaciji kada je relevantnost teme za pojedinca niska dobio nalaze sukladne Moscovicijevoj teoriji, a suprotne modelu objektivnog konsenzusa. Centralno procesiranje poruke usko je povezano s osobnom relevantnosti teme za pojedinca. Objekti stavova koji se koriste u istraživanjima kognitivne obrade manjinskih utjecaja najčešće su

niske osobne važnosti, pa prema modelu vjerojatnosti elaboracije pojava pažljivog procesiranja poruke raste kako raste osobna važnost teme. No kada bi bili upotrebljavani objekti stavova koji su ispitanicima osobno važniji, sistematsko procesiranje javilo bi se bez obzira na izvor poruke. Kakav rezultat će manjinski i većinski utjecaj imati ovisi i o smjeru inicijalnog stava osobe. Kako se ljudi razlikuju po pozitivnosti, odnosno negativnosti svoga stava prema određenom objektu, nužno je da će za neke osobe persuazivna poruka biti u smjeru stava, a za neke u suprotnom smjeru od njihovih inicijalnih stavova. Jasno je da je ovo vrlo važno kada su u pitanju manjine ili većine kao izvori utjecaja budući da slaganje tj. neslaganje s gledištima manjine može utjecati na socijalni identitet pojedinca. Varijablu smjera inicijalnog stava u svoj model - model podudarnosti izvora i pozicije, uveli su Baker i Petty (1994; Tonković, 2010). Ovaj model predviđa sistematsko procesiranje u situacijama „neravnoteže“, tj. u situacijama kada su narušena očekivanja osobe o slaganju osobnog mišljenja s mišljenjem manjine ili većine. Veća kognitivna obrada prisutna je kada su ljudi suočeni s porukom manjine koja je u skladu s njihovim stavovima ili porukom većine koja nije u skladu s njihovim osobnim stavovima nego kada su u situaciji gdje većina iznosi stavove slične osobnima ili manjina stavove različite od njihovih vlastitih. Ipak, nalazi različitih istraživanja odnosa inicijalnog stava i kognitivne obrade poruke nisu potpuno jednoznačni, pa valja zaključiti da se ipak ne radi o tako jednostavnom odnosu (Tonković, 2010).

5.3. Manjinski utjecaj i vlastita i vanjska grupa

Brojna nova saznanja su otkrivena javljanjem interesa za istraživanje uvjeta pod kojima do manjinskog utjecaja dolazi. Tako je, kako je već spomenuto, utvrđeno da su učinci utjecaja manjine percipirane kao konzistentne i dosljedne veći nego one percipirane kao nekonzistentne. Na ishode utjecaja djeluje i percipirana sličnost primatelja utjecaja s njegovim izvorom. Makar se njihova stajališta o ciljnoj temi razlikovala, da bi do socijalnog utjecaja došlo, nužno je da među njima sličnost bude percipirana na barem nekoj varijabli. Osobine koje se pripisuju izvoru utjecaja moderiraju posljedice tog utjecaja. Budući da ne očekujemo da manjina koju doživljavamo kao dio vanjske grupe ima stavove slične našima, onda nema potreba ni za evaluacijom njihovih ideja. Iz toga proizlazi očekivanje većeg uspjeha i utjecaja manjine koju doživljavamo kao dio vlastite grupe nego one koju doživljavamo kao pripadnike vanjske grupe. Uvodeći, uz dimenziju vanjska-vlastita manjinska grupa, još i dimenziju rigidnost-fleksibilnost u komuniciranju svojih stajališta pronađeno je sljedeće: do većeg utjecaja vanjske manjinske grupe dolazi ako je njen stil

komunikacije fleksibilan nego rigidan, a vlastite manjinske ako je stil rigidan a ne fleksibilan. Kada manjina pripada vanjskoj grupi rigidnost nije poželjna, ona se pripisuje nekim zajedničkim karakteristikama ili interesima vanjske grupe, neovisnim o konkretnom objektu stava. Za razliku od toga, rigidnost vlastite manjinske grupe doživljava se kao sigurnost u vlastite stavove. Vlastite i vanjske manjinske grupe imaju i različit utjecaj s obzirom na subjektivnost, odnosno objektivnost, samog zadatka i situacije. Budući da pripadnike vlastite grupe percipiramo sličnima sebi, vlastita manjinska grupa korisna je u evaluaciji osobnih vrijednosti i stavova, dakle u zadacima subjektivne prirode. Vanjska manjinska grupa može posjedovati relevantne informacije nedostupne vlastitoj grupi i time je korisna pri procjenama objektivne realnosti. Moguće su situacije kada pripadnost izvora poruke vanjskoj ili vlastitoj grupi ima suprotne efekte. Veći utjecaj vanjske manjinske grupe nego vlastite može se pojaviti u okolnostima koje se mogu objasniti logikom da je neprijatelj moga neprijatelja moj prijatelj.

Uvijek važno pitanje i bitna odrednica u istraživanjima vanjske i vlastite manjinske grupe je osjećaju li se osobe doista dijelom grupe u koju su kategorizirani. Ukoliko ne, onda ni dobiveni rezultati ne pružaju točne informacije i ne odražavaju stvarni utjecaj izvora informacija (Tonković, 2010).

6. *ZAKLJUČAK*

Značaj socijalnih utjecaja može se pratiti na više razina, počevši od utjecaja na pojedinačnu individuu, preko utjecaja na manje ili veće grupe, do utjecaja na razini cijelog društva, nacija i kultura. Socijalni utjecaji mogu rezultirati širokim rasponom posljedica i nužni su za svakodnevno funkcioniranje društva.

Konformizam kao promjena ponašanja zbog stvarnog ili zamišljenog utjecaja drugih, široko je rasprostranjen i najviše istraživan oblik socijalnog utjecaja. Ne postoji isključivo jedan razlog zbog kojeg se ljudi konformiraju, a smatra se vjerojatnim da se pojavljuje u funkciji socijalne usporedbe, izbjegavanja sukoba ili smanjivanja svijesti o sebi. U podlozi konformizma, a barem djelomično i ostalih društvenih utjecaja, nalaze se informacijski i normativni socijalni utjecaji. Konformiranje utječe na daljnje ponašanje i percipiranje stvarnosti osobe, koja konformirajući se na okolinu počinje gledati kao i oni kojima se priklonila. Osobe se kroz konformiranje nastoje osjećati dijelom grupe, postići osjećaj prihvaćenosti i sviđanja od strane većine.

Pokoravanje autoritetu najčešće je bezopasno, no ekstremni oblici pokoravanja i slijepo praćenje mogu rezultirati krajnje destruktivnim ishodima. Nastanak pokoravanja može se objasniti informacijskim i normativnim utjecajem, ali za razumijevanje njegova održavanja u obzir se moraju uzeti i dodatne situacijske odrednice. Među važnim čimbenicima pokoravanja navode se legitimnost autoriteta, socijalna podrška ili postojanje saveznika u grupi, stručnost osobe izložene utjecaju autoriteta te fizička udaljenost osoba.

Popuštanje i socijalne norme koje ponekad automatski slijedimo većinom rezultiraju prikladnim ponašanjem i olakšavaju svakodnevni život. Vratima u lice, noga u vratima i tehnika niske lopte tri su metode pokazane kao učinkovite u izazivanju popuštanja. Iako sve služe za postizanje popuštanja, ove tehnike razlikuju se i u postupku izvođenja, djelotvornosti i prikladnosti i učinkovitosti za određene situacije.

Ljudi se često odbijaju složiti s manjinom jer ne žele da drugi pomisle kako oni dijele njihova neobična ili odstupajuća mišljenja. Manjine ne raspolažu informacijskim i normativnim sredstvima utjecaja jednako kao većine, a srž njihova utjecaja leži u stilu ponašanja i njihovom statusu i moći. Pri tome, stil ponašanja ipak ima nešto veći utjecaj i prediktivniji je za procjenu uspješnosti manjinske skupine. Manjine su najuspješnije ako pokazuju dosljedan stil ponašanja, a ostvareni utjecaj je indirektan, odgođen i najjači za neki povezani, ali ne nužno ciljni objekt utjecaja. Za uspješnost ovog utjecaja bitan je i omjer veličine manjinske i većinske grupe, kao i samo vrijeme u kojem se potencijalni utjecaj događa.

Nekoliko modela predviđa različite ishode manjinskog i većinskog utjecaja koji one ostvaruju različitim mehanizmima. Prvi postavljen i najšire prihvaćen je onaj Moscovicija prema kojem manjinski utjecaj obuhvaća četiri značajne karakteristike, a to su: 1. manjine dovode do privatne, a ne javne promjene stava; 2. manjinski utjecaj je neizravan; 3. manjinsko mišljenje izaziva odgođene promjene; 4. manjine potiču na kognitivnu elaboraciju poruka.

Tradicionalno shvaćanje socijalnog utjecaja kao ograničenog i rezerviranog isključivo za većinu je nepotpuno. Manjine nisu samo pasivni primatelji utjecaja grupe, već mogu biti i aktivni i uspješni uzročnici promjena. Dakle, socijalni utjecaj je dvostrani proces gdje su devijantni pojedinci i manje grupe kako ciljni objekti tako i izvori utjecaja.

LITERATURA

Aronson, E., Wilson, T.D. i Akert, R.M. (2005). *Socijalna psihologija.* Zagreb: Mate.

Brown, R. (2006). *Grupni procesi: Dinamika unutar i između grupa*. Zagreb: Naklada Slap.

Clark III, R.D. & Maass, A. (1990). The effests of majority size on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 20, 99-117.

Hewstone, M i Stroebe, W. (2001). *Socijalna psihologija: europske perspektive.* Jastrebarsko: Naklada Slap.

Pennington, D.C. (1997). *Osnove socijalne psihologije*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

Tonković, M. (2010). Pregled eksperimentalnih istraživanja manjinskog utjecaja. *Društvena istraživanja,* 19 (3), 401-420.