

# 1. SOCIALNA PSIHOLOGIJA KOT ZNANOST

## DRUŽBENA RELEVANTNOST PSIHLOGIJE

Psihologija je bolj kot katerikoli druga znanost razdvojena med vsakdanjimi izkušnjami in potrebo po znanstveni objektivnosti. Za razliko od ostalih naravoslovnih znanosti ne more razviti svoje metode opazovanja in svoje hipoteze, saj se od človeka ne more oddaljiti in preučevati zunaj njega, ker je predmet psihologije človek s svojo duševnostjo in ga more preučevati na njem v njegovi notranjosti in ne zunaj njega = AMBIVALENTNOST. Zato je psih. razvila svoj *medij objektivnosti*, ki se loči od medija naravoslovnih ved.

Psih. se je naslanjala na dva vira: ideal znanstvenosti v določenem obdobju & posameznik v določeni družbi

Že v preteklosti so ljudje ocenjevali drug drugega in zato se prepletajo filozofske, znanstvene in religiozne razlage duševnosti/osebnosti. K vsemu temu se danes pridružujejo še globji, EMANCIPATORNI INTERESI. To je potreba po iskanju izhoda iz posameznikove ali družbene krize. Ta pojem je v psih. prvi upeljal HOLZKAMP, ki pa loči med:

- tehničnimi interesi = reševanje praktičnih problemov
- emancipatornimi (spoznavni) interesi

Osebe s takimi potrebami niso zadovoljne s svojimi vlogami, ki jih producira ali reproducira obstoječa družba in kultura.

Psih. se je kot znanost razvila šele v 19.st. (prvi psiholaboratorij v Leibnitzu), vendar pa njeno teoretiziranje sega mnogo dlje. EBBINHAUS pravi, da ima psih. kratko zgodovino, a dolgo preteklost. Psih. je bila del fil., ki se je dolgo ni mogla otresti. Na začetku se je naslonila na naravoslovne vede = PARADIGMA NARAVOSLOVJA, ki pa je bila odločilna pri nadaljnjem razvoju določenih psih. teorij: Freud-psihoanaliza, Watson-behaviorizem, Lewin-teorija polja

Nasproti tej paradigmi so nastajale tudi psih., ki so obnavljale fil..V Evropi so to *hermenevtsko in fenomenološko usmerjene psih.*, v ZDA pa *simbolični interakcionizem*. Vsem pa je skupna nenaturalistična in neempirična metodologija.

Nemški filozof W.DILTHEY je ob koncu 19.st./začetku 20.st. utemelji idejo o dveh znanostih:  
- NARAVOSLOVNE ali NOMOTETIČNE-zanje je značilna naravoslovna natančnost in način razlaganja s pomočjo splošnih in nespremenljivih zakonov narave. So podlaga/začetek socialnepсих. V njej prevladujejo metode opazovanja, eksperimentiranja posameznika v določenih situacijah. Psih. se preučevanja lotijo na dva načina:

- INDUKTIVNO - oblikujejo splošne sklepe v obliki soc. psih. zakonitosti
  - DEDUKTIVNO - formulirajo hipoteze, ki jih z eksperimentom preverijo
- DUHOSLOVNE ali IDEOGRAFSKE - se naslanjajo na zgodovinske in literarne vede in vsebujejo metodo razumevanja.

## PREDMET SOCIALNE PSIHLOGIJE

Soc.psih. preučuje odnos med posameznikom in socialnim kontekstom. Je znanost o *vedenju/delovanju in doživljanju posameznika v soc.kontekstu*.

- DOŽIVLJANJE - pod to razumemo vse psih. dogajanje v pos., ki določa njegovo soc. vedenje in njegov rezultat
- VEDENJE - vsakršno namerno ali nenamerno (spontano) delovanje
- SOCIALNI KONTEKST - osebe, skupine, institucije družbe v katerih se odvija socialno delovanje posameznika

Soc. psih. povezuje INDIVIDUALNI PSIHOLŠKI in NEINDIVIDUALNI SOCIALNI KONTEKST. Preučuje soc. vedenje in dispozicije ljudi za tako vedenje. Posameznikovo vedenje je vpliv posam. na soc. okolico in tudi obratno-individualne reakcije v določenih situacijah v okolju. Pomembnejši je posameznik kot celotna skupina.

Soc.psih. je težko ločiti od drugih ved - velja za INTERDISCIPLINARNO VEDO, vendar z lastnimi izhodišči, načeli raziskovanj in teoretskim aparatom. Čeprav je njeno področje raznoliko, so *temeljnega pomena odnosi med ljudmi oz. delovanje ljudi v različnih soc. odnosih* → TEMELJNI SOC. PROCES, ki traja vse življenje. V teh odnosih se tudi pos. sami oblikujejo in definirajo kot osebe - ta proces imenujemo SOCIALNA INTERAKCIJA.

INTER - meri na soc. situacijo v kateri se znajdejo in sodelujejo ljudje v nekem aktivnem odnosu drug do drugega - objektivni el. soc. interakcije.

AKCIJA - delovanje pos. v dani situaciji - subjektivni el. soc. interakcije

Soc. inter. predstavlja sposobnost ljudi za artikulirano izmenjavo gest, simbolov, dejanj, informacij. Osnovno sredstvo je jezik. JE ODNOS MED POS. IN SOC KONTEKSTOM.

Soc. inter. se odvija na 4 osnovnih nivojih družbene dejavnosti ljudi:

1. INTRAPERSONALNI N. - individualno osebni - se nanaša naposameznika in njegovo psihološko reagiranje na različne soc. vplive - notranji proces
2. INTERPERSONALNI/SITUACIJSKI N. – medsebojni - razlaga psih. procesov med osebami, ki nastopajo v dani situaciji
3. POZICIJSKI/INSTITUCIONALNI N. – skupinski - pos. se znajde v neki skupini, gre za porazdelitev norm, moči, vlog vodenja
4. IDEOLOŠKI/SISTEMSKI N. – družbeni - zajema širši soc. kontekst, odnose med institucijami in velikimi soc. sistemi, ter odnose posam. ali skupin do družbe v celoti

Navedeno razmejevanje štirih nivojev soc. psihološke razlage ne pomeni dokončne in ne izčrpne delitve.

- Soc. psih. je usmerjena predvsem v **makrosfero socialnega delovanja** ljudi, torej v medosebne in skupinske socialne odnose.

#### TEORETSKI MODELI V SOCIALNI PSIHOLOGIJI

Soc. psih. je najbolj izpostavljena veda različnim vplivom zunaj nje; predvsem vplivom drugih družbenih ved ter spreminjajočim se družbenim razmeram.

#### #VEDENJSKA(BEHAVORISTIČNA) USMERITEV

razlaga človekove soc. dejavnosti kot sklop fizičnih in verbalnih reakcij na določene dražljaje (Watson, Kinner) in dispozicije posam. za te reakcije.

W. VELPLANCK= s svojimi študenti je oblikoval študijo o učinkih *kazni in nagrad*, kako ti vplivajo na pogovor; pogovori so potekali v različnih prostorih; vsak si je izbral partnerja za pogovor: - v spalnici - tu mnenj, ki jih je partner izrazil niso ne podpirali ne zavračali - v jedilnici - stalno strinjanje s stališči partnerja - po telefonu - stalno nestrinjanje s stališči partnerja

Rezultati so pokazali, da so vsi povečali število stališč, če so bili nagrajeni od partnerja, ter obratno, če so bili od partnerja kaznovani...

#### #KOGNITIVNO-TEORIJSKA USMERITEV

gradi na različnih kognitivnih procesih in strukturah - na percepciji, oblikovanju predstav, pojmov, mišljenj, spoznavanju,... Zlasti pa jo zanima oblikovanje stališč, mnenj, predsodkov po katerih se ljudje ravnamo v vsakdanjih socialnih interakcijah.

LEWIN = prvi se je ukvarjal s tem kako posam. reagira na soc. situacije. Posam. psih. konstrukcija je odvisna od njegovih notranjih potreb in ciljev → TEORIJA POLJA → psih. polje kot življenjski prostor posam., v katerem so združeni mentalni, emocionalni, notranjski dejavniki. Bistveni sestavini tega polja pa sta še vedno pos. in soc. okolje.

Posameznik je enotnost duha in telesa, je kompleksna celota sestavljena iz človeka kot RACIONALNEGA BITJA:

- kognitivna struktura - struktura človekove duševnosti
- emotivna struktura - človek ni le racionalno pač pa tudi iracionalno, nepremišljeno bitje
- voljna/dinamična struktura - motivi, intresi, želje, potrebe = vse kar nas žene k delovanju

#### #PSIHOANALITSKA USMERITEV

gradi na Freudovi teoriji o konfliktni dinamiki zavestnih in nezavednih duševnih struktur, zlasti na treh poglavitnih strukturah: -JAZ – zavest; – ONO - nezavednost; izvor seksualnosti; – NADJAZ - celota ponotranjenih družbenih norm, pravil

Po Freudu se da tudi družbeno življenje razumeti kot svojske soc. izraze te konfliktno dinamike, prevsem pa kot reakcijo na potlačitve nezaželenih gonskih vzgibov

#### #SIMBOLIČNA-INTERAKCIONISTIČNA USMERITEV

gradi na procesih izmenjave simbolov med ljudmi. Zanima jo socialni pomen simbolov in njihovo ponotranjenje. Ti se povezujejo v sklope, ki jim pravimo **socialne vloge**. Glede na to katere soc. vloge sprejme se oblikuje posameznikova **socialna vloga/socialni jaz**. Posameznik ima še osebno identiteto. Soc.inter. od posam. zahteva, da uskladi razmerje med soc. in os. identiteto ter navzven ohranja popolno identifikacijo s soc. vlogami.

#### #SOCIALNO-KONSTRUKTIVISTIČNA USMERITEV

Zavrača razumevanje soc. psih. kot normatične znanosti. Raziskuje soc. konstrukte, ki so podlaga človeškemu dojetanju družbene stvarnosti

Behaviorizem, kognitivne teorije in simbolični interakcionalizem ponujajo tri modele človeka, ki ustrezajo vedenjskim možnostim človeka, ki obvlada soc. situacijo v sodobnih družbah. **Behaviorizem** - človekovo dejavnost razume kot produkt okolja - ustaljene reakcije na dražljaje iz okolja. **Kognitivno - teoretska u.** - predstavlja avtonomnega, razumskega posameznika, ki se v svojih dejanjih naslanja na lastne zasnove,

preferance, razloge. **Simbolno - interakcionistična u.** - še bolj poudarja avtonomnost pos. in njegovo odgovornost za svoja dejanja. Vedenje ljudi razume kot dejanje, ki ni determinirano.

## ZGODOVINA SOCIALNE PSIHOLOGIJE

- Soc. psih. se vse do 19.st. razvija pod skupno psih., ki ima dolgo preteklost. Že Aristotel je govoril o človeku kot o družbeni živali; v razsvetljenstvu so razmišljali o odnosu pos. do družbe... Šele v 19.st. se razvijejo prvi nastavki soc. psih.

- Prvi avtor, ki poskušal osamosvojiti psih. od filozofije je bil HERBERT, ki je bil prepričan, da je človek **socialno - kulturno bitje**, ne živi sam in je pozival k nujnosti kulturno - primerjalnih raziskav. Ta njegov poziv je vplival na nastanek psih. ljudstev v 19.st. Herbert je v svojih izrazih vpeljal vse temeljne pojme sodobne soc.psih. → soc.vloga, status, identiteta, soc. jaz, socializacija, referenčna skupina,... Manjkal mu je le pojem soc. interakcije, zato je svoje teorije izvajal iz pos. in ne iz odnosov med njimi.

- Nekateri avtorji (npr. ALLPORT) pa vidijo začetnika soc. psih. v A. COMTU, vendar pa v njegovem sistemu znanosti najdemo biologijo, sociologijo in moralne vede. Comte je psihologijo podredil naravoslovju.

- **Psihologija ljudstva**: HEGEL: različen jezik, kultura → različen pogled na svet; HERDES, HUMBOLAT: njuna ideja o jezikovnem relativizmu kultur, poudarjata, da razlike v jezikih določajo razlike v kulturi in v ljudeh samih

I.1859 Humbaltova učenca Lazarus in Steinal ustanovita prvi časopis-**ČAS ZA PSIHOLOGIJO LJUDSTEV IN JEZIKOSLOVJE**, kjer te teze tudi objavljajo. Prva sta se dokopala do pojma, ki ustreza sedanji socialni interakciji.

- WUNDT - začetnik znanstvene psih., ima odklonilno stališče do soc. psih. in želi oblikovati občo psih. Tako, da se ukvarja s psih. ljudstev. Loči med:

- OBČO PSIH. - ki je empirična veda, ki naj se zgleduje po naravoslovju

- PSIH. LJUDSTEV - ukvarja se s človekom kot članom neke družbe ali kulture, družbena veda

## VPLIV AMERIŠKEGA PRAGMATIZMA NA RAZVOJ SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Zaradi Wundetovega nasprotovanja se je prava soc. psih. razvila v ZDA in ne v Evropi.

### 1.FAZA

W. JAMES = velja za začetnika ameriške psihologije, zlasti z delom **PRINCIPI PSIHOLOGIJE**

Zanimal ga je soc. kontekst. Pomembem pojem **sebstvo-self**, ki ga razume kot razširjeni jaz. Sebstvo po Jamesu zajema vse, kar osebno pripada posam. (vse, čemur reče: to je moje). Posam. ima lahko več selfov, ker pripada različnim pomembnim skupinam.

H.COOLEY = v soc.psih. je uvedel pojem primarna skupina. Posam. je stalno povezan z družbo, vendar tako, da ohranja samosvojo realnost. Posam. in družba se razvijata vzporedno = soc.jaz in družba sta dvojčka. Self nastane tako, da po ponotranji stališča drugih - **SIGNIFIKANTNI DRUGI** (starši, avtoriteta)! Tako človekov Jaz odsva v sebi soljudi. Za razvoj ljudi je najpomembnejša primarna/referenčna skupina.

G.H.MEAD = je dalje razvil Cooleyevo zamisel o soc.naravi jaza in ločil v soc. jazu tri osnove

- MENE(Me) → soc. identiteta, ogledalni jaz,self; ponotranjeno stališče drugih do nas

- JAZ( I ) → osebna identiteta; izvor spontanah nezavednih dejavnikov

-MIND(Refleksivno mišljenje) → refleksija posam. o odnosih med Jazom in menoj

Vse to pomeni, da je posam. zmožen miselno nadzorovati svoj položaj in svojo vlogo v družbi →

**SIMBOLIČNI INTERAKCIONIZEM**. Ljudje se naučimo postaviti v vlogo drugega; Mead temu pravi proces igranja vlog drugega.

Otrokova igra, ki jo smatra za pomembno dejavnost; njegovo vživljanje v vlogo drugega, deli na: -PLAY - igra menjave vlog & - GAME - kolektivna gra, ki zahteva upoštevanje skupnih pravil

### 2.FAZA

Nadaljni razvoj soc. psih v ZDA je krenil po poti empirizma. Soc. psih. se je preusmerila iz problemsko zastavljene psihologije k praktičnim nalogam. L. 1908 sta izšli prvi soc. psih. knjigi.

E. A. ROSS = se je ukvarjal s pojmom **socialne kontrole**, za ohranitev obstoječega državnega reda, za ohranitev državnega miru. Njegova knjiga je imela uporabno moč kot znanstvena pomoč pri ohranjanju kontrole in dominacije nad etničnimi manjšinami, delavskim razredom. Rossovo geslo je bilo: ne spreminjati razmer, temveč spreminjati načine vedenja ljudi, tako, da se bodo prostovoljno podredili družbenim odnosom v ZDA: Prav to prilagajanje množic emigrantov, ki jih je bilo takrat ogromno, je bila naloga soc. psih. tistega časa → slutila naj bi

*resocializaciji nove delovne sile*. Rossa je v analizi soc. konflikta zanimala predvsem stopnja konfliktnosti, kot pa vsebina konfliktnosti...

W. MACDOUGALL = izraža podobne namene kot Ross. Njegova knjiga se je oprla na teorijo o *prirojenih instinktih* (nagonih) človeka. Menil je, da instinkti v celoti določajo potek soc. življenja ljudi, da so pri vsakem posam. na poseben način povezani med seboj - nekateri se okrepijo, nekateri zamrejo. Instinkti ženejo v določen tip soc. vedenja, ter dajejo posam. relativno konsistentnost v mišljenju in stabilnost v vedenju. Vloga MacDougillove knjige je podobna Rossovi - zmanjšanje naraščajočih konfliktov in napetosti v ameriški družbi, s pravilno prevzgojo - z rekombiniranjem instinktov.

THOMAS = tretji pomembni začetnik empirične soc. psih. v ZDA se je ukvarjal s problemi integracije etničnih manjšin v am. družbi. V soc. psih. uvede pojem *stališč*, ki ga je skušal tudi izmeriti. Začel je z raziskavami skupinske psih., kar je kasneje nadaljeval Kurt Lewin.

### 3.FAZA

K.LEWIN = prvi vidnejši soc. psiholog, ki je ob izbruhu nacizma prišel iz Evrope v ZDA in se tu l. 1935 posvetil soc. psih. Opazno je predvsem njegovo dolgoletno ukvarjanje z likovno psihologijo, saj je svoj soc. psih. pojem *SOCIALNO POLJE* razumel kot skupinski psih. lik, ki kot celota vpliva na vedenje posam. v družbi. Zaslovel je z raziskavami o **avtoritarnem in demokratskem vodenju** skupin in o konformnosti s skupino → kritična teorija družbe. Uvedel je nov metodološki pristop - namesto laboratorijskega eksperimenta je uvedel akcijski eksperiment.

V Evropi sta bili dve pomembni smeri, ki sta vplivali na razvoj soc. psih.:

#PSIHOLOGIJA MNOŽIC = sprva je merila na iracionalnost množice, začetnik je G. Le Bonn, ki l. 1895 izda knjigo "PSIHOLOGIJA MNOŽIC". Množico definira kot primitivno duhovno-mentalno enotnost velikega števila posam. V množici se individualne razlike zmanjšujejo prevladuje moč sugestije in slepo posnemanje drugih; skupnost se povrne v čas prahord; duša množic teži k nasilju.

#PSIHOANALIZA = Sigmund Freud - znana je njegova teorija o razvoju gonske stukture. Psihoanaliza je v psih. vnesla tezo o nujni konfliktnosti človeka. Po Freudu obstajajo 3 deli osebnosti: - JAZ – zavest; - ONO -izvor seksualnosti in gonov smrti; - NADJAZ - ponotranjene družbene norme

Ta notranja dinamika je konfliktna, psih. analiza je pripeljala do tega, da moramo te konflikte razumeti. Freud kritizira La Bona, saj je ta zanemaril vlogo vodij v množici.

Pomembna soc.psih. sta tudi:

#F. H. ALLPORT - soc. psih. je opredil kot znanost, ki razlikuje odnose med *socialnimi dražljaji* in *opaženim reagiranjem* posam. na te dražljaje. Vlogo soc. konteksta v vedenju posam. je skrčil na izvor soc.dražljajev, ki se od fizičnih ne razlikujejo.

#B. F. SKINNER - na človekovo soc.življenje sklepamo iz opazovanja živalskega vedenja (etologija), ker splošni princip vedenja ostanejo isti za višje oblike živih organizmov.

### OBLIKOVANJE SODOBNE SOCIALNE PSIHOLOGIJE

Soc. psih. je še vedno v razcepu med:

#NARAVOSLOVJEM - model znanosti, ki izhaja iz naravoslovja, zahteva objektivnost in nam poda objektivno socialno varnost → KONVENCIONALNI MODEL znanosti oz. soc. psih opisuje človekova soc. izkustva, dejavnosti objektivno; način opazovanja pa se odvija v psiholoških laboratorijih...

#DRUŽBOSLOVJEM - model znanosti, ki izhaja iz družboslovnih znanosti → SOCIOHISTORIČNI MODEL, ki objektivnost ne zavrne, pač pa oblikuje drugačen model objektivnosti soc. psih., ki upošteva zgodovino soc. psih. pojavov. Med najbolj dosledne zagovornike sociohistorične soc. psih. spadajo teoretiki *socialnega konstruktivizma* (analizirajo zgodovinske in družbeno-ideološke konstrukte, ki ležijo v osnovi soc. psih. procesov) in *dekonstruktivistične soc. psih.* Primarni cilj sociohistorične soc. psih. je opis različnih dojemaj stvarnosti - to so socialne konstrukcije. Način opazovanja = akcijsko opazovanje.

### SOCIALNA PSIHOLOGIJA KOT ZGODOVINA

GERGEN definira soc. psih. kot znanost o soc. interakciji in jo ima za zgodovinsko vedo.

#### 1. Teoretska in uporabna soc. psih

Razlikovanje med teoretsko in uporabno znanostjo je relativno. Potrebne so teorije, ki so uporabne v reševanju problemov neposrednega pomena za družbo. Jezik teorijskih raziskav je splošnejši in hevrističen. Raziskujejo družbene probleme z argumenti, ki slonijo na uporabi znanstvenih metod.

#### 2. Od predikcije k senzitivaciji

Sedanja psihologija se osredotoča na predikcijo vedenja, kar je za Gergena preozko, saj meni, da predikcija in kontrola ne moreta biti temelj soc. psih. Psihologija naj bi po Gergenu imela pomembno vlogo kot sredstvo za senzibiliranje, da informira ljudi o številnih možnih oblikah soc. interakcije in s tem pripravlja ljudi na hitrejšo prilagajanje spremembam v okolju.

### 3. Razvoj indikatorjev za psihosocialne dispozicije

Soc. psihologi morajo ločevati med eksperimenti obče in soc. psihologije. Procesov v soc. psih. ne smemo razumeti kot naravno dogajanje, temveč prej kot psihološki dvojnik kulturnih norm.

### 4. Razlikovanje vedenjske stabilnosti

Po Gergnu potrebujemo raziskovalne metode, ki bi nas usposobile za opažanje relativne trajnosti soc. pojavov  
→ TRANS-KULTURALNE METODE

### 5. K integrirani soc. psihologiji

Posebne raziskovalne metode in senzibilnost zgodovinarjev lahko prispevajo k razumevanju soc. psih. Posebno pomembne so raziskave o vzorčnih povezavah soc. pojavov. Za Gergena je soc. psih. velik akcijski eksperiment psih. z družbo. Psiholog s svojimi spoznanji vsaj posredno spreminja družbo in to je družbena relevantnost sociologije.

## 2.KONSTUKCIJA SOCIALNEGA SVETA

### SOCIALNI PROCES PREDELAVE INFORMACIJ

Ljudje smo odvisni od nenehnega pritoka informacij. Način sprejemanja, dekodiranja in predelave informacij v veliki meri določa človekovo vedenje, dejanja, motivacije. Za ljudi je značilno, da na osnovi prejetih informacij iz okolja konstruiramo svet v katerem živimo. Rezultat predelave inf. je subjektiven. To je sklop zaznav, predstav, prepričanj, hipotez... Vendar pa ob enem objektivni toliko, kolikor ljudje kot osebnost živimo v lastnem rezultatu. Ne živimo v fizičnem svetu, temveč v subjektivno predelanemu svetu. To je svet v katerem se prepoznamo in prepoznamo drug drugega. Predelana inf. zajema vse dejavnosti predelave informacij.

Predelava inf. v človekovem aparatu:

1. Pridobivanje inf. → zaznavanje
2. Izbira inf. → spomin
3. Transformacija inf. → miselna razdelava
4. Organiziranje inf. → jezik

Te sposobnosti se med seboj povezujejo in sodelujejo. Tako nastaja najvišji kognitivni rezultat pri ljudeh - ZNANJE, ki nam pomaga razumeti naše okolje, se mu prilagoditi in nanj vplivati.

Proces sprejemanja in primarnega interpretiranja inf. imenujemo zaznavanje ali precepcija, ki predstavlja vez med človekom in njegovim okoljem. Predelava inf. je centralna regulativna in adaptivna sposobnost ljudi. Izraz *socialni proces predelave inf.* izraža vsebino socialnih kognitivnih procesov ali socialne kognicije. Ljudje na osnovi teh kognicij ustvarjamo, konstruiramo podobo sveta. Svet ni le objektivna stvarnost, temveč se mi postavimo v to podobo in živimo v njej.

Človek sprejema inf. po petih receptorjih ali kanalih: vid, sluh, okus, vonj, taktilni občutki. Ker je teh dražljajev, inf. iz okolja ogromno, posam. razvije različne strategije za reduciranje količino inf. Te strategije so:

- selekcija informacij na pomembne in nepomembne
- neobčutljivost oz. ignoriranje določenih dražljajev
- prilagajanje novih inf. že obstoječim v kognitivnem aparatu, izkušnjam
- poenostavljanje inf.

Te selekcionirane inf. je treba predelati, da so smiselne → ORGANIZACIJA DRAŽLJAJEV. Posamezen način reduciranja inf. je KONCEPTUALIZACIJA OBJEKTOV, objekte razdelimo v enote, razrede, ki so zgrajeni na podlagi podrobnosti med zaznavami. Vsakdo mora najprej prepoznavati objekte v okolju. Prepoznavajo jih tako, da jih registrira, jim daje nek pomen, jih interpretira. Nek nov objekt, ki ga posam. zazna primerja z objektom, ki mu je že znan in imata skupne določene lastnosti → PROCES KATEGORIZACIJE OBJEKTOV; zbiranje podatkov v neko kategorijo. Ti procesi potekajo spontano in se jih niti ne zavedamo.

Kategorije se med sabo razlikujejo po svoji KOMPLEKSNOSTI in NOTR. DIFERENCIACIJI.

### Frekvencije zaznavnih procesov

- poenostavijo zaznavo, podobo sveta
- olajšajo nam komunikacijo o objektih, izkušnjah
- pomagajo v mišljenju in spominjanju

- pomagajo nam reducirati strah pred neznanim – ANKSIOČNOST

Med objekti iz iste kategorije so pomembni tisti, ki najbolj definirajo ali reprezentirajo kategorijo. To so PROTOTIPI ali PARDIGME kategorije. So generalna kategorija, ki vsebuje različne podkategorije.

### Socialna percepcija in socialna kategorija

Pojem soc. percepcija zajema zaznavanje drugih oseb, nas samih, soc. situacij... Objekt soc. kognicije je posam. sam, druga oseba, imaginarna oseba, skupine, medsebojni odnosi. Pri soc. psih. nas ne zanimajo zunanje značilnosti, pač pa notranja stanja oseb. Soc. psih. je INTERAKCIJSKI PROCES (ko mi zaznavamo drugega, tudi on zazna nas) → razlika soc. psih. od FIZIČNE PERCEPCIJE.

- v procesu soc. psih. nas vodijo tri domneve:

- domneva o NAMERNOSTI delovanja drugega  
če aktivnosti neke osebe nismo naklonjeni, to osebo ocenjujemo negativno in obratno
- domneva o RACIONALNOSTI delovanja drugega  
drugo osebo dojemamo kot konsistentno v njenih ravnanjih, motivih, mišljenju
- domneva o VSKLAJENOSTI PODATKOV in PREDSTAV  
pri ocenjevanju drugega težimo k usklajevanju podatkov in k usklajevanju uravnoteženih predstav

Te tri domneve dokazujejo konstrukcijski značaj socialne percepcije oseb. S temi domnevami si ustvarjamo smiseln vtis o drugem človeku. Lahko pa pride do napak pri ocenjevanju ljudi, ker ljudje le del svojih dejanj počnejo zavestno.

- za soc. psih. sta pomembna še dva fenomena:

- BUDNOST → odprtost za nove dražljaje in informacije
- REPRESIJA ZAZNAVANJA → ignoriranje dražljajev, neke vrste obrambno vedenje

SALAMON ASCH - eden prvih psihologov, ki se začne ukvarjati z organizacijo soc. psih.; izhaja iz predpostavke, da je vtis, ki si ga ustvarimo o drugem več kot enostavna vsota posameznih značilnosti drugega. Določene lastnosti so centralne, druge sekundarne. Vtise si oblikujemo na osnovi centralnih lastnosti ali ključnih dražljajev. Sčasoma si na osnovi interakcij z drugimi ljudmi, na osnovi pridobljenih izkušenj oblikujemo predstave o drugih. - npr. nekatere lastnosti sodijo skupaj → IMPLICITNA TEORIJA OSEBNOSTI - npr. neka oseba ima pozitivno lastnost tako, da smo prepričani, da ima tudi druge pozitivne kvalitete → HALO UČINEK

Poleg implicitne teorije osebnosti poznamo še drug proces formiranja socialnih predstav → KOGNITIVNE SCHEME. Kognitivna shema naše percepcije neke osebe vsebuje tipične lastnosti te osebe in odnose med lastnostmi (naša prijateljica: velikost, barva las, oči,...) Oblikujemo pa si tudi kognitivno shemo o sebi; če imamo neko dobro lastnost uporabimo shemo ali predstavo "dobre osebe" ali obratno "slabe osebe".

### Fenomen prvega vtisa v socialni psihologiji

Če ob prvem srečanju ocenjujemo lastnosti posam. Asch je to imenoval UČINEK PRIMARNOSTI ali NOVOSTI, ki se ohrani še kasneje in vpliva na nadaljne ocenjevanje.

KELLEY = prvi vtis, predinformacija o predavatelju

- topla oseba - pozitivna oseba - večje sodelovanje
- hladna oseba - negativna oseba - manjše sodelovanje

### Točnost zaznavanja drugega

Darwin napiše delo o izražanju emocij pri ljudeh in živalih, kjer preučuje percepcijo drugih. Čustveno stanje določamo s pomočjo obraza le na podlagi izkušenj iz znanih okoliščin.

Merila točnosti soc. psih.:

- ocena drugega je izjemno povezana s samopodobo - tisti z realno samopodobo tudi realno ocenjuje druge
- podobnost in bližina v poklicu, starosti, prebivalstvu
- socialna senzibilnost → EMPATIJA; zmožnost vživljanja v drugega

Ta merila ne moremo jemati kot popolnoma natančna, saj si glede zanesljivosti in lastnostih nismo popolnoma na jasnem. Poznamo tudi STEREOTIPNO točnost (kategorizacija celih skupin) in DIFERENCIJALNO točnost (zaznavanje individualnih razlik med člani istih skupin).

### Zaznavanje medsebojnih odnosov

Moreno, Heider → teorija ravnotežja

TEORIJA O SOCIALNIH REPREZENTANCAH → soc. reprezentance so skupine predstav, izjav, ki jih imajo ljudje v vsakdanjem življenju o soc. okolju, so osrednji el. v procesu socialne konstrukcije sveta. So MENTALNE STVARNOSTI, ki združujejo abstraktne in konkretne el., ki se razvrščajo okoli FIGURATIVNEGA JEDRA. Avtor te teorije je MOSCOVICI, ki pravi, da so soc. repre. družbene konstrukcije in to na tri načine:

- po izvoru
- po objektu
- po načinu delitve med člani neke družine ali skupine

Primer delovanja soc. reprezentacij sta proces VSIDRAJA in OPREDMETENJA novih predstav in pojmov v že vrinjeno iskustvo.

### Samozaznavanje in samoocenjevanje

Tako kot posam. nenehno zaznava, ocenjuje, interpretira druge, presoja in prepoznava tudi lastne občutke...

Prednosti: - pozicija opazovalca - zunanjemu opazovalcu niso dostopna naša notranja duševna stanja;

- zaupnost informacij - vseh inf. ne izdamo, zadržimo jih zase

Pojavlja se vprašanje ali je posam. JAZ(SELF) nastal spontano iz notranjega razvoja posam. ali pod vplivom zunanjih interakcij z drugimi osebami. Slednje podpirajo številne raziskave.

LEON FESTINGER - prvi soc. psih., ki je razvil problem soc. primerjave v teorijo → teorija o **socialnih procesih primerjave** - ljudje imajo osnovno potrebo po primerjanju svoje predstave o sebi s predstavami drugih o nas. Pravi, da se primerjamo le z osebami, ki so nam podobne po uspešnosti in stališčih.

BEM - pravi, da se samoocenjevanje in ocenjevanje drugih kvalitativno ne razlikuje, dokazuje da se pri ocenjevanju naših notranjih stanj poslužujemo dejavnosti, ki jih izvajamo v vsakdanjem življenju.

Proces pripisovanja odgovornosti za dogodke in dejanja drugim oz. samemu sebi imenujemo ATRIBUCIJA ali SAMOATRIBUCIJA. Skozi proces atribucije in samoatribucije se ljudje kot subjekti "umeščamo" v konstrukcijo soc. sveta. Po teorijah atribucije moramo ljudje najprej dognati kateri "vzrok" je privedel do določenih obnašanj/dejanj - **vzročni začetnik dejanj** in katere namere je neka oseba zasledovala pri tem - **intencionalnost dejanj**. Relevantni vzročni predhodniki dejanj so lahko notranje ali zunanje narave. Če ugotovimo, da je dejanje povzročeno z notr. vzroki moramo raziskati ali je bilo storjeno namerno ali nenamerno.

### *PSIHOLOGIJA STALIŠČ*

- Stališče sodi med najpomembnejše in nepogrešljive konstrukcije soc. psih. Igrajo centralno vlogo pri soc. psih. modelu razlage in napovedovanju človekovega obnašanja. Soc. psih., ki so definirali ta pojem, so želeli s tem oblikovati teoretski koncept, ki naj omogoči povezovanje notranjih (družbenih) in zunanjih (fizičnih, socialnih) vidikov obnašanja ljudi. Stabilnost stališč vpliva na stabilnost vedenja, sprememba stališč pa nujno vodi k modifikaciji obnašanja.

- Stališča usmerjajo naše početje v svetu in obratno, spremembe v soc. svetu se najprej odrazijo v naših stališčih, ki nato vplivajo na spreminjanje naših dejanj in vedenjskih oblik. Zaradi tesne povezave stališč z obnašanjem, so stališča zelo pomembna za izoblikovanje predstav o nas samih ali o drugih. Stališča igrajo centralno vlogo v socialni konstrukciji sveta.

- Stališče zajema soodvisnost človekove duševnosti in njegovega soc. obnašanja. Ljudje ne prihajamo v konflikt zaradi inteligentnosti pač pa zaradi razlik v stališčih.

- V psih. vpeljeta polem. stališč THOMAS in ZNANIECKI, da bi pojasnila probleme poljskih emigrantov pri vključevanju v am. družbo. ROSENBERG in HOVALND podata naslednjo definicijo: - stališča so preddispozicija posam. za pozitiven ali negativen odgovor na določen dogodek ali situacijo v soc. svetu. KRECH, CRUTCHFIELD, BALLACHEY pa pravijo, da so stališča sistem poz. in neg. ocenjevanj občutenja in aktivnosti v odnosu do različnih situacij in objektov.

### Značilnost stališč

- dispozicijski karakter stališč - stališča so trajna duševna pripravljenost za določen način reagiranja → vplivajo na obnašanje
- pridobljenost stališč - pridobimo jih skozi življenje, v procesih socializacije
- delovanje na obnašanje - imajo direkten in dinamičen vpliv na obnašanje in vplivajo na doslednost in konsistentnost človekovega obnašanja
- sestavljenost oz. kompleksnost stališč - so integracija treh osnovnih duševnih funkcij: kognitivne, emotivne, dinamične

### **#KOGNITIVNA KOMPONENTA**

Kog. komponenta stališč so vedenje, znanja, izkušnje, informacije, tudi vrednote, obsodbe in argumenti v zvezi z objektom, dogodkom, osebo ali situacijo, o kateri oblikujemo stališče. Vsako stališče temelji na znanju in poznavanju situacije in stvari, do katerih imamo stališče. Najosnovnejša oblika kog. el. stališč so kategorije s katerimi razvrščamo objekte v razrede. Če je objekt stališča človek, je kognitivna kom. nek STEREOTIP (po Lippmannu). Stališča, ki so zasnovana na nepreverjenih dejstvih, govoricah, je to → PREDSEDEK...

## #EMOTIVNA oz. EVOLUTIVNA KOMPONENTA

Em. komp. ali vrednost stališč so pozitivna ali negativna občutja in ocenjevanje objektov stališč. Te emocije so jeza, simpatija, obžalovanje, privlačnost, zaničevanje..., ki jih vzbujajo določene osebe ali soc. situacija. Kog. in emot. komponenta sta običajno usklajeni. Če pa nista usklajeni, to skoraj nujno vodi do spremembe stališča bodisi z dodajanjem informacij, bodisi z apelom na naša čustva.

## #KONATIVNA, AKTIVNOSTNA ali DINAMIČNA KOMPONENTA

To je težnja ali dispozicija posam., da deluje na določen način glede na objekt stališč, ko npr. podre tiste objekte do katerih ima pozitivna stališča oz. da prepreči tiste pojave ali situacije, do katerih ima negativno stališče.

Stališča zaradi njegove kompleksnosti ne moremo zaznati, opazovati in meriti. So bolj ali manj: - splošna oz. specifična; nekatera zavzemamo do vseh ljudi nekatera le do določenih pripadnikov neke skupine...

- ekstremna; pomeni stopnjo pristajanja oz. zavzemanja za določeno stvar
- razlikujejo se po stopnji kompleksnosti in diferenciranosti; iz večih podstališč, ki so bolj ali manj urejeni v celoto.

### Razlika med stališči in sorodnimi pojmi

V vsakdanji rabi se pojem stališče večkrat zamenja z :

- **prepričanje** : imamo stališča do nečesa in prepričanje o nečem. Bistvena razlika je, da je prepričanje zasnovano na intelektualni komp., stališča pa na prej naštetih duševnih funkcijah. Ko govorimo o prepričanju se sklicujemo na dejstva, argumente.
- **mnenje** : mnenja so bolj specifična od stališč in bolj nestabilna in lažje spremenljiva. EYSENCK pa pravi, da stališča predstavljajo integracijo mnenj → več mnenj o neki situaciji privede do formiranja stališč
- **vrednote** : z vrednotami predvsem označujemo ideje ali situacije, ki predstavljajo nekaj pozitivnega, zaželjenega, nekaj za kar se je treba zavzemati npr.: svoboda, človekove pravice, demokracija... So splošnejše od stališč in so izvor mnogih stališč.

### Funkcija stališč

Stališča vplivajo na psihično pripravljenost na določen način reagiranja. Usmerjajo našo pozornost, delujejo na selektivno percepcijo (vplivajo na to da v množici dražljajev in informacij izberemo tiste, ki so v skladu z našimi stališči)

KATZ v svoji teoriji o funkcionalnem karakterju stališč govori o naslednjih funkcijah :

- **obramba jaza** - nekatera stališča nam služijo za to, da nas branijo pred trdimi realnostmi življenja
- **vrednotno - ekspresivna funkcija** - ljudje imamo potrebo po izražanju tistih stališč, ki ji omogočajo posredovanje centralnih vrednostnih predstav
- **instrumentalna oz prilagoditvena** - stališča pomagajo ljudem, da dosežejo cilje in se izognejo nezaželenim dogodkom
- **kognitivna funkcija** - stališča nam lahko pomagajo strukturirati kaotičen svet, s tem nam pomagajo razumeti svet.

Razlike stališč so v :

- **dostopnosti** - kako hitro razumemo stališča, bolj so nam dostopna ali nasprotno. Bolj ko so stališča dostopna, hitreje se tudi spreminjajo. Dostopna so tista stališča, ki so pomembna za naše življenje.
- **stopnji centralnosti** - neka stališča so bolj odvisna od drugih, neka ne; bolj centralno stališče → bolj dostopna → bolj konsistentna → odpornejša do sprememb...
- **samopozornosti** - večja pozornost do lastnih misli, občutkov → večja skladnost med stališči in vedenjem.

### Vpliv stališč do vedenja

Osebe imajo lastna stališča; se konsistentno vedejo v različnih situacijah → imajo skladnost stališč in vedenja.

### Struktura stališč

Stališča so usklajena in strukturirana v t.i. SINDROME STALIŠČ. Ena najbolj odmevnih raziskav v zvezi s strukturo stališč izvede GUILFORD, ki govori o osnovnih dimenzijah stališč in pride do sklepa, da se stališča sestojijo iz petih osnovnih dimenzij stališč. Ta osnovna stališča so povezana z osnovnimi lastnostmi in soc. položajem posam. Te dimenzije so :

1. liberalnost → konzervatizem
  2. nereligioznost → religioznost
  3. humanizem → nehumanizem
  4. internacionalizem → nacionalizem
  5. evolucionizem → revolucionarnost
- nadaljne raziskave so potrdile le 1. in 4.



### Teorijski model stališč

Skupno vsem teorijam je, da ljudje prilagajamo stališča drugim stališčem, tako da se ohranja konsistentnost. Na vzpostavljanje konsistentnosti v stališčih vpliva tudi to, koliko je neko stališče dostopno ali "blizu" posam.

**Sherif & Hovland** sta ugotovila, da lahko vsako stališče razvrstimo na nekem kontinuumu "bližine" oz. oddaljenosti za posam. Ta pojav im. POLARIZACIJA STALIŠČ. Je tudi način kako ljudje vzpostavljamo kognitivno konsistentnost med stališči. Konsistentnost dosežemo s tem, da si poenostavimo kognitivno polje tako, da izberemo centralna stališča in razdelimo ostala na tista, ki se ujemajo s centralnimi in drugimi, ki jim nasprotujejo. Bolj ko je delitev ostra, lažje je ohranjati kognitivno konsistenco.

Najbolj znana in razdelana teorija konsistentnosti je **Festingerjeva teorija KOGNITIVNE DISONANCE**. Gre za proces odpravljanja nekonsistentnih stališč za vzpostavljanje **konsonance** oz. skladnosti stališč. Njeno nasprotje je disonanca → gre za navzkrižje med stališči. Načini nasprotovanja stališč:

- logična: ko prihaja do klasičnega protislovja stališč
- normativno - kulturna: kjer se eno stališče ne ujema z drugimi zaradi dol. kult. norme, ki tega ne dopušča
- nepovezanost stališč: ki imajo splošni javni pomen
- neujemanje s preteklimi izkušnjami

Pomembno dopolnilo Festingerjevi teoriji je **Brehmanova & Cohenova teorija vezanosti in prostovoljnosti**. Vezanost pomeni, da smo s sprejemanjem neke odločitve, dejanjem, tako ali drugače aktivno vpleteni ali soodvisni za dogajanje okoli nas. Prostovoljnost pa se nanaša na občutek posam. o tem, da ima možno svobodo izbire.

### Spreminjanje stališč

Spreminjajo se lahko v : - INTENZITETI - bolj ali manj ekstremna

- SMERI - od pozitivnega k negativnem

To spreminjanje je odvisno od : - EKSTREMNOSTI - bolj so ekstr. težje so spremenljiva

- KOMPLEKSNOSTI - bolj kompl. težje spremenljiva
- USKLAJENOSTI - bolj usklajena težje spremenljiva

Stabilnost stališč je odvisna od stabilnosti in spremembami soc. okolja in ideologije ter osebnega značaja, izkušenj na osnovi katerih se je stališče posam. oblikovalo.

FISHBEIN - je oblikoval model spreminjanja vedenj in stališč. Osnovni dejavnik, ki povzroči spreminjanje vedenja in stališč je posam. NAMERA, ki je odvisna od njegovih stališč in norm, ki jim sledi.

### Oblikovanje stališč

Za oblikovanje stališč so pomembni naslednji faktorji:

#### #SKUPINSKA PRIPADNOST

Skupine katerim posam. pripada imajo tudi pomembno vlogo pri oblikovanju stališč. Svoj vpliv uveljavljajo na naslednje načine:

- s povdarjanjem skupnega vrednotnega sistema
- z dajanjem soc. podpore tistim posam, ki delujejo v skladu z vrednotami sistema
- s sankcioniranjem tistih posam., ki ne delujejo v skladu z vrednotami sistema
- z izbiranjem in cenzuro inf., ki naj bi prišle v skupino

Pomembno vlogo imajo tudi PRIMARNE SKUPINE (družina, vrstniki), pa tudi REFERENČNE SKUPINE lahko vplivajo na posam., če le-ti priznavajo njegov vrednotni sistem. Lewinove eksperimenti so dokazali, da posam. veliko prej spremenijo stališča, če je odločitev za spremembo stališč sprejeta v skupini. Prav tako kot imajo skupine pomembno vlogo pri oblikovanju stališč, jih imajo tudi pri spreminjanju.

- raziskava - Bennington: Newcomb - konzervativne študentke v liberalno usmerjenem kolidžu...

#### #OSEBNOSTNE LASTNOSTI IN ZNAČILNOSTI

Za oblikovanje stališč so pomembne tiste osebnosti, ki določajo posam. samopodobo. Osebe, ki kažejo veliko stopnjo samozaupanja, bodo težile k usklajenosti in trdnejši strukturi stališč. Če seveda ta samopodoba ni imaginarna → avtoritarna osebnost! Osebe z nizkim samozaupanjem pa razvijajo nestabilna, medseboj nekoherentna stališča. Pomemben izraz posam. stališč so njegova izkušnje in znanje. Ločimo med "čistimi izkušnjami" in "socialno posredovanimi izkušnjami". Vpliv neposredne izkušnje na oblikovanje stališč pojasnjujejo predsem pogojevanje in učenje po modelu (če smo dalj časa izpostavljeni podobnim dražljajem, potem težimo k takim stališčem, ki so skladna z našimi odzivi na te dražljaje).

#### #INFORMACIJE IN ZNANJE

Imajo pomembno vlogo pri oblikovanju stališč in sicer v tistih primerih, kjer ne moremo dobiti neposrednih izkušenj. Eden najpomembnejših virov spreminjanja stališč je *prepričevanje*, ki poteka v komunikacijskem procesu.

Kom. proces razumemo kot izmenjavo sporočil skozi različne inf. kanale od izvora do prejemnika sporočil. El. procesa komunikacije so tedaj: izvor sporočil (komunikator), sporočila, medij ali kanal komuniciranja, prejemnik sporočil.

**KOMUNIKATOR** je oseba, ki izvaja komunikacijski učinek na prejemnika inf. Pomembne so tri značilnosti dobrega komuniciranja:

- zanesljivost - resnicoljubnost, informiranost, zanesljivost njegovih virov inf. Vse to vpliva na občutek prejemnikov inf., da komunikator uporablja "fair-argumente" za predstavljanje svojih stališč
- privlačnost - je pomembna v vizualnih medijih. Prejemniki sporočil se želijo identificirati s privlačno osebo, zato so pripravljeni sprejemati njena stališča.
- izražanje namer - v večini primerov prepričevanje ni dobro, če komunikator preveč očitno izda svoje namere (da skuša prepričati poslušalce, gledalce, k sprejetju določenega stališča)

Socialna moč kom. - sposobnost kom., da nagradijo ali kaznujejo poslušalce

Speči učinek - neko sporočilo postane vplivno šele pozneje, ne neposredno po njegovem prejemu.

**SPOROČILO** mora biti razumljivo in izbirati prave besede. Ima pa še dve manj očitni značilnosti: **eno ali dvostranost sporočil** - gre za to ali kom. posreduje argumente v prid nekega stališča, ali pa v prid in proti nekemu stališču. Dvostr. so boljša, saj so vsestransko argumentirana...

**učinek izzivanja strahu** je pri prejemnikih učinkovito sredstvo prepričevanja. Toda strah lahko deluje kot bumerang in je opozorilo manj učinkovito kot bi bilo brez zastraševanja

**PREJEMNIKI SPOROČIL** niso pasivna množica, temveč občinstvo, ki selektivno izbira inf.

**INTERAKCIJA MED EL.KOM. PROCESA**

### PREDSODKI IN STEREOTIPI

PREDSODEK je v soc. psih. definiran kot vrsta stališč, ki niso upravičena, argumentirana in preverjena, a jih vseeno spremljajo intenzivne emocije. H. BLUMER je definiral štiri osnovne tipe občutkov in sodb, značilne za negativne soc. predsodke v dominantnih skupinah, saj socialne psihoze predvsem zanimajo negativni etični in rasni predsodki:

1. občutek *superiornosti* dominantne skupine
2. občutek, da je manjšinska skupina po naravi drugačna in *manjvredna* od večinske
3. občutek oz.prepričanje o *lastni pravici* dominantne skupine do moči privilegijev, statusa...
4. *strah in sum*, da manjšinska skupina ogroža moč, privilegije, status dominant. sk.

ALLPORT → v svoji knjigi "Narava predsodkov" označi etični predsodek kot apatija, ki sloni na napačnih togih posplošitvah. Tako kot stališča so tudi predsodki sestavljeni iz treh komponent:

KOGNITIVNA: ki je sest .iz določenih nepreverjenih dejstev

EMOTIVNA: ki je tu še močnejša

KONATIVNA: ki predstavlja pripravljenost na neko obnašanje

Ocenjevanje in vrednotenje vedno spremljata predsodke, saj so predsodki pomembni za delovanje le skozi vrednotenje soc.objektov.

### PSIHOLOGIJA STEREOTIPOV

STEREOTIPI so nepreverjene sodbe, dejstva ali govornice, ki temeljijo na kognitivni komponenti. So predstopnja predsodkov, tako kot mnenja stališč.

ETNIČNI STEREOTIPI so poenostavljene, neutemeljene sodbe o narodih ali nacionalnih skupinah oz. pripadnikov teh skupin. Nastane z neko generalizacijo neke značilnosti, ki je lahko deloma točna za cel narod ali skupino. *Katz in Braly* sta izvedla eno večjih raziskav etničnih stereotipov: tri skupine študentov označujejo lastnosti narodov → vidna prisotnost stereotipa...

BUCHMANN in CANTRILL sta izvedla podobno raziskavo, kjer sta ugotovila, da osebe dajejo pozitivne lastnosti za svoj narod → AVTOSTEREOTIPI (marljivost, inteligentnost, moroljubnost...). Sterotipi o drugih narodih → HETEROSTEREOTIPI so vedno v obrnjenem odnosu do avtostereotipov - čim bolj je drug narod drugačen od lastnega, slabše ga ocenjujemo. Potrdila sta relativno stabilnost stereotipov. Do sprememb stereotipov prihaja le pod vplivom velikih sprememb v mednacionalnih odnosov.

#### Socialna kategorizacija predsodkov

Osnovni dejavnik, ki vpliva na oblikovanje predsodka je kategorizacija predsodkov. Ko se soc. kategorizacije povežejo z različnimi prevladujočimi soc. reprezentacijami, se te kategorizacije spremenijo v toga in posplošena stališča → predsodke

Značilnosti soc. kategorizacije in predsodkov po Berglerju:

1. KOMPLESNOST - predsodki niso posam. sodbe, ampak sistemi karaktegorizacij z različno stopnjo difereciranosti
2. STRUKTURIRANOST - pos.kategorizacije se zadržujejo v večji kompleks, ki se loči od drugega

3. SKUPINSKA SPECIFIČNOST - stereotipi in predsodki niso svar posam. ampak cele skupine
4. STABILNOST - velika odpornost na spremembe, vendar pa absolutnih predsodkov ni
5. SPLOŠNOST

#### Izvor predsodkov

Pogoje za nastanek predsodkov delimo na dva nivoja:

1. MAKROSOCIALNI POGOJI: - ekonomsko – politični (vpliv spremenjene družbene strukture)
  - kulturno – normativni (pred. opravičujejo utrjene norme in kult vzorci obnašanja)
2. MIKROSOCIALNI POGOJI: -zgodnja socializacija
  - frustracije
  - krizne situacije

Obstaja več teorijskih razlag, ki skušajo razdeliti oblikovanje predsodkov:

- *Prvi teoretski sklop*

Predsodki izhajajo iz prirojenega strahu pred vsem tujim oz. iz potlačenih frustracij iz otoštva

- *Drugi teoretski sklop*

Sledi Adamovi tezi o avtoritarni osebnosti, da predsodki izhajajo iz razvoja določene strukture osebnosti (anksioznost, nesigurnost) predvsem iz otroštva.

- *Tretji teorijski sklop*

Išče vzroke v socialnem okolju, kjer človek preko procesov soc. konstrukcije in soc. kategorizacije sveta sprejema predsodke.

Predsodki naj bi izvirali iz najzgodnejših let razvoja, se večali do pozne adolescence, ko se stabilizirajo. Dva pomembna izvora sta tudi družina (kot primarna socializacijska institucija) in mediji. INTERINDIVIDUALNE RAZLIKE v pristajanju na predsodke kažejo, da obstajajo še določeni osebnostni dejavniki, ki vplivajo na sprejem predsodkov.

BERGLER → *iskanje kvazi znanja*, ki razjasnjuje nejasnosti, ki nam povzročijo negotovost in nestabilnost, ki vodi v stereotipiziranje.

- Najlažje se spreminjajo predsodki, ki so posledica konformizma z okoljem; najtežje pa tisti, ki posam. pomagajo ohranjati samopodobo.

Glavni kognitivni procesi v razvoju predsodkov so:

- GENERALIZACIJA - na osnovi neke inf. pripišemo celo vrsto lastnosti drugemu; ga tipiziramo
- DIFERENCIACIJA - ko drugemu zaradi neke razlike z nami pripišemo nek konstrukt drugačnosti
- IDENTIFIKACIJA - uvrščanje posam. v skupine
- EVOLUCIJA oz. VREDNOTENJE - je prirejanje vrednostnih sodb zaznanim razlikam oz. kategorijam ljudi

TAJFEL: osnovni korak v preprečevanju škodljivih predsodkov je preprečevanje povezovanja predpojmov vrednotenij in kasnejših pojmov kategorizacij. S tem se prepreči, da se kategorije, ki nastanejo pri kasnejšem razvoju duševne strukture ne bi stalno in nepovratno povezovala z vrednotenji, ki jih je posam. pridobil v socializaciji že davno prej.

#### Antidemokratska orientacija in avtoritarna osebnost

Raziskava Adorna in drugih je bila ena prvih večjih raziskav o povezanosti med predsodki in osebnostno strukturo. Ugotovili so, da se trije predsodki povezujejo v skupen sindrom stališè, ki so ga im. ANTIDEMOKRATSKA ORIENTACIJA:

1. antisemitizem
2. etnocentrizem
3. konzervatizem

Ta sindrom, pa je vezan na posebno strukturo osebnosti - **avtoritarna osebnost**. ki je posledica avtoritarne vzgoje==)stroga disciplina, kjer se neposlušnost kaznuje z odtegotovanjem ljubezni. Oblikovali so lestvico za merjenje teh stališè in za merjenje avtoritarnosti - F-lestvica :1. konvencionalizem

2. avtoritarna submisivnost, podredljivost
3. agresivnost
4. antiintraceptivnost (zavraèanje subjektivnega, imaginarnega)
5. spoštovanje oblasti
6. destruktivnost in cinizem
7. pogosta uporaba mehanizma pojekcij
8. rigidnost mišljenja in nagnjenost k praznoverju
9. moèan interes za seksualne deviacije

#### Vpliv predsodka na obnašanje

ALLPORT → razlikuje pet stopenj izražanja predsodkov. Te stopnje predstavljajo hierarhično razvrščanje oblike obnašanja, zasnovanega na predsodkih.

1. OGOVARJANJE - to je določen izraz antipatij v odnosu do drugih skupin
2. IZOGIBANJE - se izraža v ustvarjanju soc. distance do pripadnikov drugih skupin
3. DISKRIMINACIJA - je že neposredno usmerjena proti pripadnikom drugih sk.; kaže se v preprečevanju dostopa ogroženih skupin do nekih občih dobrin, ki jih ima na razpolago dominantna skupina
4. NASILJE - predstavlja tisto stopnjo izražanja predsodka, kjer je ogrožena jezična intergriteta posam. oz. imajo onemogočeno življenje
5. GENOCID - se kaže v iztrebljanju, fizičnem preganjanju celih skupin, manjšin...

### *PREDSODKI IN DISKRIMINACIJA*

Ta dva pojma se večkrat zamenjata; predsodki so skupek stališč, prepričanj o nekem posam. ki so utemeljeni na podlagi njegove pripadnosti določeni skupini; diskriminacija pa je posebno obnašanje ljudi do oseb zaradi njihove posebnosti, ki so označene kot drugačne.

Kaj doživlja objekt diskriminacije?

1. **negativna samopodoba** - razvijejo občutke manjvrednosti, še posebej v primerjavi z dominantno skupino. (postajajo sovražni do sebe, saj sovraštva ne morejo usmeriti na agresorja)
2. **želja po neuspehu** - žrtve diskriminacije razvijejo samoponižujoče vzorce obnašanja.
3. **samoizpolnjujoča se diskriminacija** - žrtve diskriminacij se pogosto začnejo obnašati v skladu z predsodki - identifikacija s predsodki, ali v skrajnem primeru → identifikacija z agresorjem.

STIGMA (Goffmann)

označuje takšno posam. lastnost, ki ga loči od večine v skupnosti, tako, da ima večina in tudi on sam to last. za deviantno.

Njegova teza: šele stigmatizirani s svojim vedenjem omogoča stigmatiziranje in s tem kategorizacijo sebe kot stigmatiziranega.

## 3.PSIHOLOGIJA MEDSEBOJNIH ODNOSOV

### *PSIHOLOGIJA INTERAKCIJE*

Pojem interakcija zajema vse procese, ki se dogajajo med dvema ali več ljudmi, ali posam. in skupino ali med skupinami. Ti procesi vmeščajo posam. v mrežo soodvisnosti. Najpomembnejši proces soc. inter. je KOMUNIKACIJA.

Soc. inter. poteka na različnih ravneh kompleksnosti; tudi kot neverbalne oblike komuniciranja, od preprostega izmenjavanja pogledov med dvema osebama, do zapletenih verbalnih ali neverbalnih oblik komuniciranja. Z inter. se posam. povezujejo med seboj. V soc. psih. razlikujemo tri glavne dimenzije soc. inter.:

1. interakcija kot izmenjavanje vedenjskih oblik in dejanj med osebami → VEDENJE, delovanje posameznika
2. interakcija kot soočenje in povezovanje soc. pomena dejanj
3. interakcija kot izraz nezavednih vedenjskih struktur → duševne strukture, ki vplivajo na emocije, motive

Za soc. inter. je značilno, da sodelujoče osebe stalno reagirajo druga na drugo, pri tem pa skušajo svoje vedenje prilagoditi svojim nameram in pričakovanjem oz. zaznamim nameram svojih partnerjev.

**Menjalna teorija interakcije** ali teorija ravnotežja

Avtorji: JONES, GERARD, HOMANS opisujejo splošne sestavine soc. inter. in se predvsem omejujejo na vedenjske oblike inter. Po menjalni teoriji je soc. inter. razdeljena na posamezne SEKVENCE enostavnejših akcij in reakcij. Sekvence so najmanjša enota v inter..

Ureditev sekvenc med dvema osebama v inter. → KONTIGENCA, ki kaže vrsto razmerij v inter. Poznamo štiri vrste kontigence:

1. PSEVDOKONTIGENCA: nastane tedaj ko partnerja sledita le svojim ciljem in nameram in ne upoštevata želja drugega (govorita drug mimo drugega)
2. ASIMETRIČNA KONTIGENCA: eden od partnerjev sledi le svoji nameram, drug pa se mu skuša prilagoditi in ne more slediti svojim nameram
3. REAKTIVNA KONTIGENCA: oba reagirata drug na drugega in noben ne sledi svojim nameram (onemogoča trajen odnos)
4. MEDSEBOJNA KONTIGENCA: prava izmenjava odnosa. Posam. sledita svojim nameram in ciljem hkrati pa se prilagajata drug drugemu. To omogoča trajnost odnosa.

- menjalna teorija se ukvarja predvsem z zadnjo, prve tri pa so le prehodna oblika dejanske soc. inter.

Nastanek in vzdrževanje inter. je po tej teoriji odvisen od:

- anticipacija koristi in izgub, če partnerja stopita v odnos
- raziskovanje in izbira alternativnih odnosov
- odločitve ali pričakovanja, da inter. predstavlja najboljšo alternativo za oba

Rezultati inter. so pohvale, koristi, nagrade... Pri tem procesu se posam. poslužuje dveh kriterijev presoje:

- SPLOŠNI NIVO PRIMERJAVE, ki je zgrajen na osnovi sedanjih izkušenj posam. s premerljivimi inter.
- ALETNATIVNI NIVO PRIMERJAVE, ki predstavlj primerjavo te inter. z možnimi ostalimi inter. Je mera odvisnosti partnerja do odnosa...

**Razvoj interakcije:** je najvplivnejši dejavnik, ki vodi k poglobitvi odnosa do ravni medsebojnosti, je raven samoodkrivanja. Razvoj inter. poteka v štirih fazah:

1. IZBIRA - posam. izbere tiste ljudi, s katerimi želi stopiti v inter. → faza približevanja in zblíževanja, ki pa ni konfliktna
2. POGAJANJE - začetna stopnja inter. z medsebojno kontigenco. Gre za neke vrste sporazuma med partnerjema o tem, kaj naj kdo daje in dobi v inter. in je močno konfliktna .  
SPORAZUM - ugotovita, da lahko različna cilja dosežeta s pogovorom, kompromisom in motivacija za kooperacijo je še večja
3. ZADOLŽITEV - partnerja začitata vpletenost v odnos, kar reflektira dotedanje vloške obeh
4. INSTITUCIONALIZACIJA - pomeni simbolizacijo inter. Najpomembnejša oblika simbolizacije so norme, ki jih oba prevzameta.

### Interakcijske strategije

Poznamo dve obliki : - KOMPETICIJA ali tekmovanje  
- KOOPERACIJA ali sodelovanje

Ljudje bolj težimo k kooperativnim kot egoističnim strategijam, če to seveda ne ogrozi preveč individualnih koristi. Eden najbolj znanih eksperimentov interakcijske strategije je ZAPORNIKOVA DILEMA. Precep med "minimax" strategijo in strategijo ravnotežja.

Poleg menjalne teorije se pojavi še TEORIJA PRAVIČNOSTI, ki pa povdarja k takšni inter., kjer so stoški in koristi sorazmerni, če pa med njima pride do neizravnosti, nastane nezadovoljstvo, ki lahko preraste v prekinitev interakcije.

### Interakcija kot konstrukcija socialnih pomenov

Temeljne premise procesa simbolne inter. so: osebe delujejo na osnovi pomenov, ki izhajajo iz soc. inter. in se stalno spreminjajo v procesu interpretacije in reinterpretacije. Pri simbolni analizi soc. inter. poznamo naslednje procese :

1. SAMOPREDSTAVITEV - avtor je GOFFMAN, ki razlaga samopredstavitel kot celotno dejavnost udeleženca v neki sit., ki je namenjena temu, kakorkoli vpliva na druge udeležence v situaciji
2. MODELIRANJE DRUGEGA - tehnike soc. vplivanja na ljudi so:
  - strukturalna distanca - poudarjanje statusnih razlik
  - evalvativna distanca - ocenjevanje drugega neodvisno od nj.statusa
  - emocionalna distanca - mera, do katere drugemu dopustimo, da se ukvarja z našimi občutki, čustvi...
  - iskanje podpore
  - soodvisnost - mera vezanosti vedenja drugega na usodo in interese oseb, ki jih ocenjujemo
  - priznana svoboda - obseg omejitve svobode delovanja drugega zaradi procesa modeliranja
3. PREVZEMANJE VLOGE - gre za prevzemanje vlog v procesu inter., pri čemer je osrednjega pomena definiranje situacije, identificiranje soc. pomenov dogajanja in soc. vlog
4. DECENTRIRANJE - izmenjava perspektiv, primerjanje ocen lastne perspektive in dojetanja perspektiv drugih

### Oblikovanje nezavednih interakcijskih vzorcev

S to obliko inter. se ukvarjata predvsem Bernova transakcijska teorija in Lorenzerjeva teorija interakcijskih form. Obe pa izhajata iz svoje preinterpretacije psihoanalize.

BERNOVA teorija posveča pozornost notranji duševni dinamiki, ki vključuje tudi potrebe, motive, emocije posameznikov. Medosebni odnosi izvirajo iz osnovnih izkušenj, ki izvirajo iz otroštva. Osnovna struktura transakcijske analize inter. po Bernu sestavljajo OSEBNOSTNE INSTANCE in DOLOČITEV NIVOJA TRANSAKCIJE.

LORENZERJEVA teorija razume psihoanalizo kot posebno vrsto simbolične teorije. Njen predmet so nezavedne strukture, ki se v duševno strukturo posameznika usedejo v otroštvu in določajo njegove odnose z drugimi osebami. Po njegovo je gon nezavedna interakcijska forma. Dejanska inter. po Lorenzerju vsebuje dve dimenziji: dimenzija zavestne in dimenzija nezavestne interakcije

## PSIHOLOGIJA NAKLONJENOSTI IN PRIVLAČNOSTI

Vstopanje v medsebojne odnose žene posam. potreba po druženju → AFILIACIJI, ki je ena od človekovih osnovnih potreb. Če pa je posam. izoliran, osamljen zapade v velike depresije, izgube spoštovanja in gotovosti vase. To se zgodi tudi če gre v prostovoljno izolacijo; lahko se pojavijo frustracije, depresije...

Vendar pa moramo razlikovati med *osamljenostjo in izolacijo*, *osamljeni* smo lahko tudi v množici → gre za pomankanje ali odsotnost socialnih stikov z drugimi ljudmi. *Izolacija* pa je fizična nezmožnost navezovanja stikov. Ni pa nujno, da se posam. v fizični izolaciji počuti osamljenega (v mislih si lahko ustvara določene odnose. Izolacija postane grožnja, ko se posam. v izolaciji počuti osamljenega).

Glede na stopnjo druženja ločimo socialne, asocialne, plahe in odprte ljudi. Dejavniki, ki vzbujajo potrebo po druženju so:

- potrebe po pozitivnem ovrednotenju sebe v očeh drugih
- kooperacija
- lažje preživljanje stresnih situacij v družbi kot v osami
- skupno prenašanje bolečine, sreče

Afiliacija ni zgolj samo kulturna transakcija biološke potrebe po druženju z organizmi iste vrste. Motivacija za socializacijo je torej UNIVERZALNA. Da z neko osebo navežemo stike je v prvi vrsti pogoj PRIVLAČNOST, ki je emocionalno poudarjeno pozitivno stališče ene osebe do druge. Medsebojno privlačnost merimo z različnimi neposrednimi metodami :

npr.: Bogardusova LESTVICA SOCIALNE DISTANCE, kjer ljudje odgovarjajo na vprašanje v kako tesne stike z določeno osebo bi se bili pripravljene spustiti. Skala je imela sedem stopenj; od popolnega zavračanja, srednje privlačnosti, do popolnega sprejemanja osebe.

Obstajata dve osnovni komponenti privlačnosti, ki pa lahko obstajata tudi sami zase:

- NAKLONJENOST - ljudje so nam privlačni zaradi njihove zunanje privlačnosti, obnašanja...
- SPOŠTOVANJE - ljudje so nam privlačni zaradi svoje inteligentnosti, delonosti

Pomembna psih. dejavnika, ki krepi občutek privlačnosti v očeh drugih, sta samozavest in samospoštovanje, ki ju izžareva privlačna oseba.

### Teorija privlačnosti

Najpomembnejši sta teoriji :

- MENJAVE - privlačne so nam tiste osebe, ki so nam že v preteklosti naredile kaj dobrega
- KOGNITIVNEGA RAVNOTEŽJA - naklonjeni smo tistim osebam, ki nam pomagajo vzdržati konsistentne in uravnotežene kognitivne strukture → raje se družimo s tistimi, ki imajo podobna načela

Hipoteza o filtriranju : okrožamo se z osebami z podobnimi stališči, mnenji, željami..., kar je pomembno za začetek odnosa, ko pa se le-ta poglobi se osebi začeta dopolnjevati s svojimi različicami ali KOMPLEMENTARNOSTI, saj prevelika podobnost med ljudmi deluje odbijajoče, ker ruši občutek edinstvenosti posameznika.

### Intimni odnosi

So posebno intenzivna oblika odnosov, ki močno vplivajo na občutek sreče. Značilni primer intenzivnega odnosa dveh oseb je romantična ljubezen. To so erotsko zasnovani odnosi, kjer se medsebojnost dveh oseb združi z močnimi emocijami in afekti in se sčasoma lahko razvijejo ali v strastno ali tovariško ljubezen.

Pojem "intimni tujec" je razvil MILGRAM, da bi pojasnil obnašanje v velikih mestih. Opazil je, da ljudi, ki jih srečujemo na avtobusu, na poti v službo...doživljamo kot tujce, čeprav nam postanejo znani.

## 4. PROSOCIALNO IN ASOCIALNO OBNAŠANJE

### ALTRUIZEM

Altruizem definiramo kot obnašanje s katerim pomagamo drugim, ne da bi za to pričakovali zunanjo nagrado → PROSOCIALNO VEDENJE, ki je poplačano z notranjim zadovoljstvom. Sebičnost, nasilje nad drugimi pa im. ASOCIALNO VEDENJE. Altruistično vedenje je neposreden znak socialnosti človeka. Prevladujeta dve definiciji :

- pomeni sleherno obnašanje, ki pomeni pomoč ene osebe drugi
- izkjučuje sleherno pomoč iz egoističnih pobud in poudarja čustveno motivirano pomoč

BIERHOFF je določil dva pogoja altruizma:

- namen, da drugi osebi storimo nekaj dobrega
- svoboda izbire (odsotnost poklicne dolžnosti pomagati)

DARLEY in LATANE govorita o treh pogojih altruističnega vedenja :

- sporočilo, da se je nekaj zgodilo
- interpretacija tega dogodka kot nasilje
- odločitev posam., da je osebno odgovoren za posredovanje

Če posam. ne dobi sporočila, če ga ne definira kot nasilje in se ne počuti odgovornega za posredovanje bo putil žrtev brez pomoči.

### Vrste altruizma

- premišljeni altruizem - zavestno premišljeno dejanje, ki sledi dvema premisama :
  - = socialni odgovornosti = pomeni nudenje pomoči tistim, ki so od nas odvisni. SCHWARTZ in HOWARD postavljata tezo, da altruizem sloni na zaporedju petih korakov v razvoju motivacije :
    - pozornost - tri faze : -prepoznavanje potrebe po pomoči
      - učinkovitost izbiranja postopka za nudenje pomoči
      - ocena lastne kompetence za nudenje pomoči
    - motivacija - se nanaša na izoblikovanje osebne norme in od tu izhajajoče nastajanje občutka moralne odgovornosti
    - ocenjevanje situacije -ocena možnih stroškov in koristi
    - zavorni dejavniki
    - altruistično vedenje
  - = recipročnost = gre za medsebojno izmenjavo pomoči
- spontani altruizem - nezavedno, spontano, instinktivno delovanje. DARLEY in LATANE sta označila pet značilnosti spontanega altruizma:
  - nevarne okoliščine
  - redkost dogodka
  - malo skupnega z drugimi dogodki
  - nepredvidljivost dogodka
  - zahteva po takojšnjem ravnanju

**Nasprotniki altruizma** - domneva o "urejenem svetu"

Ta teorija je posledica naivne teorije liberalnega kapitalizma, po kateri naj se vsak znajde kakor ve in zna. Če se ne znajde, si je kriv sam.

### Zagovorniki altruizma

- *difuzija odgovornosti* - več ljudi, ki bi lahko nudili pomoč, vsak gleda kako bi lahko pomagal, kar zmanjšuje pripravljenost na pomoč, če pa si sam, čutiš, da leži vsa odgovornost na tebi
- *večznačnost* - nejasnost okoliščin - pluralistična ignoranca - pri opazovalcu izzove občutek negotovosti in s tem da ostalim "vzor" za definicijo sit. → vzor za pasivno reakcijo

### Pozitivni dejavniki

- prisotnost izjemnih posam - uspešne vodje, ki so pripravljene sprejeti odgovornost
- zmanjšanje socialnih zavor - ko se odgovornost skupine že vnaprej skoncentrira na eno osebo

## AGRESIVNOST IN NASILJE

Agresijo soc. psihologi definirajo kot obnašanje, ki povzroči negativne rezultate drugim osebam. Večina agresivnih dejanj se zgodi pod vplivom močnih emocij in efektov → gre torej za ASOCIALNO OBNAŠANJE. Ločimo več vrst agresije :

- prvi sklop : -*instrumentalna agresija* - ko je agresivno dejanje le sredstvo za doseg ciljev
  - sovražna agresija* - kjer pride do izražanja sovraštva med akterjem in žrtvijo
- drugi sklop : -*aktivna agresija* - agresivna dejanja; udarci
  - pasivna agresija* - povzročitev škode zaradi svoje pasivnosti (ne pomagati nekemu v nesreči)

V psih. sta dve glavni teoretski razlagi za agresivna dejanja:

### Biološke osnove odgovornosti

-McDougall v svoji knjigi "Uvod v soc.psih." razlaga, da človekovo soc. obnašanje vodijo instinkti.

-Freudova psihoanaliza razlaga agresijo kot reakcijo posam. na frustracije, zaradi preprečevanja zadovoljitve njegovih želja.

-Lorenzova etnološka teorija označi agresivnost kot splošno značilnost živalskega obnašanja. Agresivno obnašanje je rezultat naravne evolucije vrst in povečanja možnosti neke vrste za preživetje. Vzpostavlja se NARAVNA HIERARHIJA, ki vzpostavlja najboljše individume na najvišje mesto.

sklep : agresija ni biološko pogojena

### Socialne teorije agresivnosti

-*Učenje agresivnosti*

Agresivno dejanje je velikokrat nagrajeno, posam. pa izberemo takšno delovanje, ki nas pripelje do ciljev. Kazni večinoma praznoprav delujejo negativno, posam je še bolj agresiven, če pa je le opozorjen na miroljuben način zmanjša agresivnost.

Agresivnosti se naučimo s posnemanjem drugih (staršev). Glede tega je bilo narejenih veliko raziskav → BANDURA.

Pomembno vlogo imajo tudi mediji, vendar pa tudi te interpretirajo na dva načina:

- povečujejo agresijo - dajejo model
- zmanjšujejo agresivnost, saj imaginacija nasilja zmanjšuje potrebo po nasilju

#### *-Frustracija in agresivnost*

DOLLARD, DOOB, MILLER - avtorji frustracijske teorije agresije, raziskujejo povezanost med frustracijo in agresijo. Frustracijo razumejo kot stanje, ki nastane, kadar je organizmu zaprta pot zadovoljitve svojih ciljev, kar vodi v agresijo. Pri tem niso upoštevali, da frustracija vodi tudi v jok, obup in ne vedno v agresijo in so zato to teorijo preoblikovali; da frustracija le sproži dražljaj, toda ali se bo agresija dejansko razvila je odvisno še od drugih dejavnikov.

BERKOVITZ pa med frustracijo in agresijo vključi še en dejavnik - SPROŽILNI DRAŽLJAJ - frustracijo izzove v posam. določeno vzburjenje, napetost, jezo..., ki pripelje do notranje pripravljenosti na agresivno obnašanje. Vendar pa se ta pripravljenost uresniči takrat, če celotna situacija vsebuje sprožilne dražljaje, ki imajo agresivni pomen → UČINEK OROŽJA

Agresija je odvisna predvsem od definicije obnašanja kot agresivnega ali neagresivnega. Pri definiciji nekega dražljaja kot agresivnega so bistvenega merila :

- škodljiv namen
- dejanska škoda
- kršenje veljavnih norm

#### *- Množično nasilje, psihologija genocida*

Startna točka množičnega nasilja so težavne ekonomske in družbene razmere v neki družbi, ki so predhodne pojavom brutalnega nasilja nad celotnim socialnim sistemom.

ERVIN STAUB - raziskuje krizne družbene razmere in navja vrsto kult.-druž. znač., ki podpirajo razvoj množičnega nasilja:

- kult. razvrednotenje podrejenih skupin in njihovo diskriminiranje
- spoštovanje in zaupanje avtoritetam
- monolitna kultura in družbena organizacija
- obstoj posebnih kulturnih samopodob in vrednosti
- ideologija, ki obljublja boljše življenje
- tradicija agresivnosti v neki družbi

Množično nasilje je predstopnja genocida, ki je končna točka tega procesa. Družba, ki izvaja genocid nad neko manjšino ima:

- **zavestne storilce** morilskih dejanj, ki se začnejo z odporom do neke skupine in preidejo od manjših maltretiranj do večjih
- **pridruženi storilci** zaradi poslušnosti avtoritetam in oblastem
- **stranski opazovalci**: - notranji opazovalci s strano dominantne skupine, ki niso neposredno vključeni v dejanja
  - polaktivni udeleženci so prav tako opazovalci, ki se strinjajo z načeli dominantne skupine in si na tak način izboljšujejo soc. položaj in podobno
  - zunanji stranski opazovalci

## 5. PROCES SOCIALNEGA VPLIVA

### *PSIHOLOGIJA SOCIALNEGA VPLIVA*

Vsakodnevno smo izpostavljeni konfliktom med pritiskom avtonomnosti individualnosti, ter umestitvijo v obstoječo družbo. Kjerkoli je delovanje ene osebe predpostavka delovanja druge govorimo o SOCIALNEM VPLIVU prve na drugo (isto velja za skupine). Pojem soc. vpliv večkrat primerjamo z soc. močjo in soc. kontrolo.

O socialni moči govorimo tedaj, ko z veliko verjetnostjo napovemo, da bo neka oseba ali drug dejavnik vplivala na stališča, obnašanje posam. in jih spravila v odnos odvisnosti oz. podrejenosti.

O socialni kontroli pa govorimo kot o sredstvu za izvajanje soc. moči.

MOSCOVILI pravi, da je razlika med soc. vplivom in soc. močjo v tem, da vpliv temelji na vrednotah, normah, medtem ko soc. moč temelji na prisili.

#### **Oblike socialnega vpliva**

Najpreprostejša oblika je prisotnost drugih oseb; poznamo pa še tri oblike bolj kompleksnega vpliva:

- UNIFORMNOST; pristajanje posam. na to, kar je v družbi dovoljeno, zaželeno
- POSLUŠNOST; je pritisk na posam., da prilagodi svoja mnenja, stališča vladajočim normam
- KONFORMNOST; zavestno spreminjanje večinskih norm in vrednot
  - **POPUSTLJIVOST** - pomeni zunanje spreminjanje mnenj posam.



- **KONVERZIJA** - poleg zunanjega še notranje spreminjanje → posa.  
ponotranji soc.vpliv

Prisotnost drugih oseb povečuje posam. storilnost. Ta učinek im. SOCIALNA OLAJŠAVA; če zavirajo SOCIALNA ZAVORA. Oblika soc. vpliva ob prisotnosti drugih je tudi SOCIALNA POPUSTLJIVOST; npr.: pri skupinskih nalogah, ko rešujemo naloge skupaj se posam. ni treba dokazovati, se ne počuti odgovornega za reševanje problema.

Soc. vpliv posam. se povečuje s stopnjo intenzivnosti in obsegom interakcije!!!

### **Težnja k uniformiranosti**

Tu sta pomembna dva vpliva:

- SOCIALNA PRIMERJAVA - posam. zaradi občutka negotovosti, nejasnosti inf. sledejo drugim ljudem
- VPLIV SOC. NORM - so pričakovanja in standardi soc. delovanja. Delovanje posam. v skladu z normami, ima zanj ugodne posledice, če pa zavrača oz. nasprotuje normam in pravilom, pa pride do odklanjanja večine. Gre za sist. pozitivnih in negativnih sankcij.

### **Socialne norme in pravila**

Pravila so vzorci obnašanja, ki jim sledijo skupine. Razlika med soc. normami in pravili je v tem, da so pravila močno odvisna od situacije. Soc. norme pa so skupek pravil obnašanja. Vendar pa moramo ločiti pravila od *konvencij* → to so dogovorjena pravila (npr.:v športu). Ločimo več vrst pravil : - KONSTITUTIVNA - npr.: ustavni zakon, pravila o institucija

- GENERATIVN - pravilo jezika, kako obikujemo stavke
- PRESKRIPTIVNA - ko prepovedujemo/zapovedujemo dol. obnašanje

### **Psihologija socialne moči**

Pomemben izvor soc. vpliva je soc. moč. Soc. moč privede do odnosov odvisnosti, medtem ko je soc. vpliv enako močan z obeh straneh posam. Podobno kot pri soc. vplivu tudi pri soc.moči razlikujemo med : - IZVOROM MOČI  
- SREDSTVOM MOČI  
- CILJEM MOČI

McCLELLAND je razlikoval med doživljanjem moči in potrebo posam. po moči. Kako tisti, ki ima moč vpliva na delovanja drugih na najpogostejši način razložimo s pozitivnim in negativnimi sankcijami. Podrejenost ne označimo kot nemoč, temveč kot poslušnost.

### **Tipologija socialne moči**

Vsi primeri soc. moči niso enako strukturirani. Razlikujejo se po izvoru moči, po sredstvih moči in po cilju moči. Ena najbolj znanih tipologij soc. moči sta uvedla FRENCH in RAVEN → njuna teza je, da je *soc. moč oblika izmenjave soc. vplivov*. To pomeni, da je izvajanje moči povezano z določenimi stroški moči.

Osnovni tipi moči se razlikujejo glede na:

- strukturo koristi in stroškov vpletenih oseb
- na način doseganja ravnotežja moči v odnosih

### **Oblike socialne moči**

- moč nagrajevanja
- moč kaznovanja
- moč referenčnih oseb: po FRENCHU in RAVENU se moč referenčnih oseb spreminja s stopnjo privlačnosti ref. oseb od cilja moči
- moč ekspertov oz. strokovna moč: , ki temelji na znanju tako ref. oseb kot kot ekspertov
- legitimna moč: pripravljenost odvisne osebe, da sledi pooblaščenim osebam; ta oblika moči je bolj omejena na dol. področje, medtem ko je moč ref. oseb ni tako omejena

### **Moč kot socialna izmenjava in ravnotežje moči**

Moč kot soc. izmenjava in ravnotežje v interakciji je predmet menjalne teorije moči. V odnosu moči izvajata obe osebi kot socialni vpliv druge na drugo. Ti odnosi niso labilni in podvrženi konfliktom, temveč raziskave kažejo, da so to zelo stabilni in manj konfliktni odnosi.

THIBAUT/KELLEYEVA teorija uravnoveženja moči :

Teorijo gradita na konceptu koristi in stroškov. Soc. moč definirata kot interakcijsko obnašanje. Oseba, ki ima moč kontrolira dobičke in stroške druge osebe, zato Thibaut in Kelly iznačujeta soc. moč s SOCIALNO KONTROLO. Moč torej pomeni neko stopnjo kontrole obnašanja druge osebe. Trdita, da se nek odnos lahko ohrani le če se v odnosu vzpostavi ravnotežje moči. Razlikujeta dve vrsti soc. moči:

1. kontrola usode - kadar oseba vpliva na rezultate dejanja drugih
2. kontrola obnašanja - en partner pozitivno in negativno sankcionira le določena dejanja  
tretjo obliko dodata JONES in GERARD :
3. kontrola stika - oseba, ki ima moč, ima kontrolo stika nad drugo osebo, ker so dejanja te druge osebe odvisne od prisotnosti druge

Pojavi se tudi PROTIMOČ, in odnos moči in protimoči vzpostavi ranotežje moči. Mogoča je tudi KONTRASTNA SOODVISNOST, ko en partner pride do pozitivnih rezultatov svojih dejanja le tako, da to izzove pri drugem partnerju negativne rezultate.

### **Doživljanje moči, moč kot motiv**

Soc. moč ne obstaja sama kot objektivna sposobnost za kontrolo, temveč vsebuje tudi subjektivno, doživljajsko komponento.

- Kolikor bolj nekdo doživlja vedenje drugih oseb kot reakcijo na svoje vedenje in kolikor bolj pri tem verjame, da s spreminjanjem svojega vedenja spreminja reakcijo partnerjev v odnosu, toliko večja možnost je, da dominira v odnosu → notranji nadzira situacijo

- Kolikor bolj se nekdo čuti odvisnega od drugega, ne da bi sam vplival nanje, tem večja je možnost, da postane odvisen od drugih → zunanji nadzira situacijo

Potreba po moči je ena temeljnih soc. potreb človeka. To gre za sklep različnih teženj, motivov posam., ki merijo na povečanje soc. statusa, prestiža.

Kako bo posam. realiziral potrebo po moči je odvisno od soc. okoliščin in od ocenjevanja samega sebe. Če posam. ne zadovolji svoje potrebe po moči, bo deloval agresivno, v nasprotnem primeru pa kooperativno.

Posam. z nizkim samozaupanjem in veliko potrebo po moči bodo skušali doseči občudovanje s strani partnerjev in bo tako povečal svoj vpliv. Posa. z visokim samospoštovanjem in veliko potrebo po moči, pa kažejo svojo moč v kompetentnosti, suverenosti v obnašanju...

STORILNOSTNA SITUACIJA, ki žene človeka k delovanju (McCLELLAND in AKTNIJUSON) je sestavljena iz dveh teženj:

- 1.- želja po doseganju uspeha - pospešeno delovanje
- 2.- strah pred neuspehom - delovanje blokira

Ker je težnja po samopodobi ena pomembnih človekovih potreb, je tudi storilnostna motivacija in težnja po moči pomembna za človeka.

McCLELLAND-ova teorija oblikovanja motiva po moči

McClelland in Mulder povdarjata motiv moči kot vzrok za nastanek odnosa moči. Zanj je potreba po moči fascinantna lastnost osebe, skrita želja posam. in vsak posam. ima to potrebo po moči. Pri potrebi po moči razlikuje med izvorom in objektom moči. Tako dobi štiri tipe teženj po moči, ki se razlikujejo po tem ali mu daje občutek moči zunanji objekt ONO ali JAZ sam:

1. ONO me krepi -(FREUD:oralna faza) - izvor moči je zunanji objekt, objekt moči pa oseba sama
2. JAZ krepim sebe -(FREUD:analna faza) - izvor in objekt moči sta v sebi
3. IMAM vpliv na druge -(FREUD:falična faza) - ta oseba vidi izvor moči v sebi, objekt pa zunaj sebe
4. SILI ME, da storim svojo dolžnost -(FREUD:ojdipska faza)-izvor in objekt ležita zunaj sebe

SKINNER je kolektivistično vedenje označil kot zaželjeno. Kot tako pa razume vedenja, ko posam. ponotranji interese kolektiva kot svoje lastne interese. Čim bolj se bomo ljudje naučili živeti v skladu z vrsto zunanjih kontingenc, tem bolj bomo zadovoljni.

MULDERjeva hierarhična teorija moči

K moči težimo zaradi nje same in zaradi dobrin, ki jih z njo lahko dosežemo. Pravi, da moči ne moremo kvalificirati na več vrst, ker je moč enodimenzionalen pojav. Razlikuje se le glede na to v kakšni meri jo izvajamo in kakšen je karakter moči. Ukvarja se predvsem s hierarhičnimi odnosi, kjer prihajo do konfliktov med težnjami podrejenih do nadrejenih, ko se podrejeni skušajo približati po lestevici moči nadrejenih.

POITOU - nasprotuje tako French/Rovenovim kot Mulderjevim teorijam. Pravi, da moč ni oblika izmenjave soc. vplivov

### **Učinek moči na posameznika**

Pogosta so opaženja, da moč "kvari ljudi", ki moč imajo in podrejene pripelje do novih konfliktov in deviantnosti. Po KIPNISu(s sodelavci) moč teži h korupciji; proces korupcije moči pa so razložili v petih stopnjah:

- dostop do sredstev moči poveča verjetnost, da bo moč uporabljena
- bolj ko se uporablja moč, rajši nosilec verjame, da kontrolira dejanja podrejenih oseb. Partnerjevo vedenje vidi le kot reakcijo na svoje vedenje
- kolikor bolj si nosilci moči lastijo zasluge za dejanja podrejenih, toliko manj se jim zdijo podrejeni vredni
- z znižanjem veljave podrejenih oseb se večja soc. distanca med podrejenim in nosilcem moči
- dostopnost in uporaba moči lahko poviša samozaupanje močnih

Moč ima torej velik vpliv na tiste, ki jo posedujejo, kot na tiste, ki so ji izpostavljeni.

### Odpor do socialne moči

Tu ločimo neodvisno in protikonformno obnašanje. Mladostno, avtonomno obnašanje tvorita dve komponenti:  
- potreba po svobodi & - potreba po individualnosti

Odpor ljudi do ožanja njihove svobode imenujemo REAKTANCA. Pogoji, ki povečujejo reaktanco:

1. če se poveča omejevanje svobode
2. ko se poveča pomen obnašanja za posameznika
3. če je posam. prepričan, da ima pravico do svobode

Povišana reaktanca lahko pripelje do velikih družbenih sprememb (revolucije), vendar zmanjša pripravljenost ljudi na delitev odgovornosti. K reaktanci vodi težnja po ohranitvi svobode in tudi težnja po individualnosti, razlikovanje od drugih. Dejavnika, ki tudi vplivata na povečanje reaktance sta družbena podpora neodvisnosti in tehnika vplivanja.

### Psihologija socialne kontrole

Razmerje med pojmom socialna moč in kontrola: v nekaterih definicijah je soc. kontrola razumljena kot neodvisna od soc. moči; v drugih le ena od sredstev za izvajanje moči...

Definicija: (po WIEMANNU) soc. kontrola je celota pritiskov, ki jo izvaja ena oseba na drugo.

Ta soc. kontrola je lahko eno- ali dvostranska. Najpomembnejši način za soc. kontrolo je KOMUNIKACIJA med osebami, saj gre za vplivanje enega diskuzivnega subjekta na drugi diskuzivni subjekt. Komunikacija je lahko verbalna ali ne.

### Neformalne in alternativne oblike socialne kontrole

FORMALNO SOCIALNA KONTROLA → zunanja - ima omejen obseg in ni tako učinkovita, zlasti ne v situacijah, kjer je povdarek na medosebnih, emocionalnih zvezah med posameznikoma. Je institucionalno manj individualizirana, bolj represivna, legalizirana

NEFORMALNO SOCIALNA KONTROLA → notranja - manj prisilna, bolj individualizirana

Po prvem, najožjem pojmovanju soc. kontrole se socializacija in samonadzor ločita od socialne kontrole, ki pomeni zunanje vplivanje ali formalno kontrolo. Po drugem širšem pojmovanju pa neformalna kontrola zajema tudi samonadzor.

Torej delitev na formalno in neformalno socialno kontrolo pomeni delitev na PRISILNO in NEPRISILNO. Formalna soc. kontrola pomeni običajno zunanjo prisilo, medtem ko ne smemo trditi, da je neformalna soc. kontrola zgolj notranja in neprisilna. Form. kontroli dajejo značilnosti neuspešnosti, medtem ko je neformalna bolj uspešna.

### Konformizem

Popuščanje eksplicitnim in implicitnim soc. pritiskom na posam. in to v primeru, ko ima posam. svoja stališča, ki se jim odpove. Konformizem je torej neka posledica bolj ali manj zavestnega konflikta in pomeni odpoved svojemu lastnemu mnenju pod pritiskom različnih soc. pritiskov. Po tem se konformizem razlikuje od uniformiranosti.

Pomembni so eksperimenti o konformnem podrejanju, ki jih izvede ASCH. Meri vpliv skupinskega pritiska na posam. in rezultate pristajanja, ki jih pripiše konformnosti posam. s skupino. Ločimo informacijski in normativni konformizem.

MOSCOVICI pa deli konformizem na :

- *podredljivost* - posam. javno spremenijo svoje stališče, medtem ko zasebno ostanejo pri svojih stališčih...Obstaja pa tudi *proti-podredljivost*, ki je nasprotna podredljivosti, ker posam. navidezno ostanejo pri svojih stališčih, vendar pa zasebno prilagodijo to stališče skupini, ki ji pripadajo.
- *konverzija* - posam. pod vplivom večine prilagodi stališča tako zasebno kot javno

Pravo nasprotje konformizma sta dve drugi reakciji na skupinski pritisk:

- *negativna konformnost* - javno in zasebno imajo drugačna stališča od ostalih
- *neodvisnost* - tako javno kot zasebno ostanejo pri prvotni poziciji (lahko se strinjajo z večino ali pa tudi ne - so neodvisni)

KONGRUENCA - nastopi tedaj, ko se večina in manjšina strinjata, glede tega kar si želi večina, vendar ne zaradi pritiska, temveč zaradi neodvisnega razmisleka manjšine. Manjšina se ne podredi večini, temveč avtonomno zavzame enako pozicijo kot večina.

V procesu poglobljanja skupinskega vpliva sta po KELMANU pomembni :

*IDENTIFIKACIJA*: posam. sprejme soc. vpliv zaradi emocionalnih in afektivnih razlogov. S tem želi doseči njihovo sprejemanje in spoštovanje. Vendar konverzija ni nujno trajna, odvisno je od moči emocionalnih inafektivnih razlogov.

*INTERNALIZACIJA*: je proces sprejemanja soc. vpliva, ki pa seže najdlje, najgloblje, zato je rezultat trajna konverzija. Zunanje stališče se ujema z notranjim.

### Dejavniki konformizma

Obstajata dve teoriji dejavnikov :

1. SITUACIJSKI - odvisni so predvsem od socialne situacije oz. skupine pod vplivom katere se nahaja posam. Iz te kategorije so pomembni dejavniki :

- *privlačnost skupine* → vpliv referenčnih skupin
- *enotnost skupine* → bolj je skupina enotna, večji je konformizem
- *velikost skupine* → Millgram; z večanjem skupin se večja konformizem
- *status skupine* → tem bolj pomembne so osebe, ki izvajajo pritisk, večji je kon.
- *jasnost dražljajev / nejasnost dražljajev* → bolj ko je sodba nejasna, bolj se ljudje oziramo na mnenja drugih

2. OSEBNOSTNI - pomembne so tudi individualne razlike, saj nekateri hitro podlegajo pritiskom - LABILNA OSEBA - drugi pa so soc. pritiskom bolj odporni

SECORD & BLACKMANN pa sta izločila štiri glavne dejavnike, ki povečujejo stopnjo konformizma v skupini:

\*KOHEZIVNOST skupine (moč s katero vežejo skupine na svoje člane) - bolj kohezivne so tiste skupine, ki imajo ugodnejše razmere med stroški in koristmi za posa.

\*STRUKTURA MOČI skupin - bolj ko svojo skupino obvladujejo mišljenja, obnašanja svojih članov, bolj so močna. Njeni člani se do nje obnašajo bolj konformno.

\*INTRIZIČNE KORISTI IN STROŠKI - če obnašanje, ki je v skladu s skupinskimi normami, že samo po sebi prinaša koristi, se stopnja konf. poveča

\*NADZOR IN SANKCIJE - povsod, kjer konf. obnašanje samo po sebi ne prinaša zadovoljstva, je potrebno učinkovito nadzorstvo nad obnašanjem

### **Poslušnost in avtoriteta**

Konf. je najpogostejša razlika posrednega in neposrednega vpliva skupin na posam., vendar obstaja še druga bolj nevarna oblika - to je poslušnost posa. do tistih oseb ali institucij, ki reprezentirajo večinsko mnenje → poslušnost avtoritete

MILLGRAM je preučeval poslušnost oseb do avtoritet. Najbolj razširjen način prilagajanja mišljenja poslušnega subjekta je, da sebe začne dojemati kot nekoga, ki ni odgovoren za svoja dejanja:

\*LEGITIMNOST AVTORITETE - vpliva na poslušnost

\*BLIŽINA ŽRTVE - bližja ko je žrtev manj je poslušnosti

\*BLIŽINA AVTORITETE - bližja je avtoriteta večja je poslušnost

\*OSEBNE ZNAČ. POSKUSNE OSEBE

Za avtoriteto je bistveno : - avtoriteta nastane, ko podrejena oseba sprejema in prizna drugo

osebo ali institucijo kot vodilo za lastno ravnanje

- hierarhičen odnos avtoritete na vrhu, drugi podrejeni

- avtoriteta zahteva od podrejenih obnašanje, ki je skladno z njenim

### **Vpliv manjšin na socialne spremembe**

Soc. psih. so menili, da večine delujejo kot avtoritete → anonimna avtoriteta.

- manjšina bolj vpliva na večino, kolikor manj gotova je večina v svoja stališča

- manjšine vplivajo posredno, ki je močnejši vpliv od neposrednega vpliva večine

MOSCOVICI je razvil hipotezo o dveh načinih soc. vpliva:

⇒ socialne primerjave - vpliv večine na manjšino, osebe na vsak način skušajo uskladiti svoja mnenja z mnenji ostalih članov skupine; večina sili manjšino k popuščanju

⇒ vrednotenje - vpliv manjšine na večino; večina skuša razumeti, zakaj manjšina ohranja svojo konsistentno pozicijo

Vpliv manjšine na večino ostaja usoden, ko opazi, da manjšina ostaja zvesta svojim stališčem → KONFLIKT.

Manjšine, ki se odlikujejo z veliko konsistenco stališč, lahko računajo na večji vpliv na večino. Zato morajo vložiti precej večji napor, da dosežejo odmernost pri večini, kot ga uporabi večina, da vpliva na manjšino.

## **6. POSAMEZNIK IN SOCIALNI SISTEM**

### *PSIOHLOGIJA SKUPIN*

Skupine so za posam. izredno pomembno življensko okolje, saj večino življenja preživimo v skupinah, ki na nas močno vplivajo in nam nalagajo specifične oblike soc. interakcij.

Ljudje v skupinah :

- zadovoljujemo lastne socialne potrebe (po druženju, varnosti, ljubezni...) in eksistenčne potrebe. Take potrebe zadovoljujemo v PRIMARNIH SKUPINAH, za katere je značilen trajen medsebojen odnos.

- zadovoljujemo kulturno specifične potrebe in interese (načrte, delovne naloge, potrebe po zabavi), kar se dogaja v SEKUNDARNIH SKUPINAH.

- ustvarjamo male socialne mikro svetove, kjer dobijo naše želje nek smisel. To so REFERENČNE SKUPINE s katerimi se identificiramo, identif. se z njihovim vrednostnim sistemom. Soc. skupine predstavljajo obliko soc. kontekstov, v katerih potekajo soc. inter. med ljudmi in soc. vplivi na posam. Praviloma smo vključeni v več skupin in vsaka ima zadolžitve in pričakovanja.

Definicija soc.skupine po GERGENU:

- skupina je dva ali več ljudi, ki so v medsebojni interakciji, gre za odnos "face to face"; za člane je značilen vsaj en skupen cilj

Soc. skupine so takšne soc. enote, ki so skupen in enoten okvir soc. vpliva na posam. in interakcij med njimi. To so pari, družine... Skupinska struktura pomeni organizacija odnosa med posam. v skupini, ki potekajo po nekih določenih pravilih. Sk. strukt. se razlikuje po tem kako formalna je. Skupina nima ene same strukture.

⇒ EMOCIONALNO-AFEKTIVNA STRUKTURA; to je strukt., ki je posledica soc.-emoc. potreb člana skupine in načina njihovega zadovoljevanja. V relativno trajnih skupinah se med posam. razvije mreža naklonjenosti, simpatij, antipatij... Obstaja več metod za merjenje strukt.-emoc. odnosov v skupini. Znana je Morenva SOCIOMETRIČNA metoda. Gre predvsem za dva kriterija izbora:

- sodelovanje pri skupinskih aktivnostih skupine
- sodelovanje pri zadevoljevanju dol. soc.-emoc. potreb

El. efektivne strukture so DIADNI ODNOSI med člani. Med dvema osebama obstajajo tri vrste odnosov: - vzajemno pozitivni odnos - relativno stabilni

- vzajemno negativni odnos - relativno stabilni
- neuskklajen odnos (pozitivno/negativni) - nestabilni

⇒ KOMUNIKACIJSKA STRUKTURA; tu so nosilni el. lahko položaj posam. ali posam. sami. Kom. strukt. se lahko v skupini vzpostavi spontano ali je vanjo postavljena od zunaj. V formalnih skupinah so pravila komuniciranja vnaprej določena, v nefor. sk. pa spontano. Pri analizi kom. struk. si pomagamo z diagrami kom. mrež. LEAVITT je razlikoval štiri vrste mrež:

- KROŽNA KOMUNIKACIJSKA MREŽA: vsak član komunicira s sosednjimi člani
- VERIŽNA KOM. MREŽA: člani, ki imajo osrednjo pozicijo neposredno komunicirajo z dvema najbližjima, ostali samo z enim
- MREŽA IPSILON; centralni član komu. neposredno s tremi člani, ostali samo z enim
- MREŽA S SREDIŠČNO TOČKO; en član je v centru in kom. z ostalimi, ostali člani nekom. med seboj, ampak samo s centrom

Tem tipom sta GUETZKOV & SIMON dodala še :

⇒ MREŽA POPOLNE POVEZANOSTI - komuniciranje vsak z vsakim - raziskovalci so predvsem preučevali vpliv kom. mreže na organizacijo v skupini. Hierarhično organizirani skupini ustreza centralizirana kom. struktura. Taka mreža je uspešna pri enostavnih dejavnostih, pri zahtevnejših pa ni, ker potrebujemo večjo izmenjavo inf. Odločitve prepustijo eni CENTRALNI osebi.

Pri kom. strukt. govorimo tudi o smereh in vsebini kom. Smeri kom. sta vertikalna in horizontalna. Vertikalna poteka od centra do članov sk. in obratno; ter se po vsebini nanaša na naloge in cilje skupine. Horizontalna pa poteka med člani skupine z istim statusom in enakimi soc.-emoc. potrebami.

### Struktura moči

V skupini srečamo več vrst moči, moč poplačila, kaznovanja, referenčne moči, inf. moči. Struktura ima tudi različne izvore:

1. izvira iz potrebe po učinkovitosti skupine
2. osebnih karakteristik nekaterih članov sk. (dominantnosti)
3. razlik med člani v skupini (izobrazba, status)

### Struktura vlog

Socialna vloga je enota def- in nedefiniranih pravil in pričakovanj, kaj naj počnejo posam. v skupini. Vloge so določene OBJEKTIVNO (gleda na naloge in cilje skupine) in INTERSUBJEKTIVNO (glede na medsebojno pripisovanje dolžnosti in pravil).

#### Socialne vloge in posameznik

Vloga je dinamičen odnos med posam. in skupino. Prek vlog posam. izraža sebe. Nikoli ni popolne skladnosti med vlogami, zato pride do konflikta med vlogami in v vlogah - medtem, kar posam. igra navzven in kaj ob tem sam doživlja. Vsaka vloga ima svojo proti-vlogo → KOMPLEMENTIRANE VLOGE (mož-žena, učitelj-učenec...). Soc.vloge se med seboj razlikujejo po vsebini, stopnji formalnosti, soc.moči, zahtevnosti, odgovornosti...

#### Konflikt vlog

Nesoglasije v definiciji vlog, ki jih drug drugemu pripisujemo in tudi sami sebi, je temeljni vzrok konfliktov v skupini. Konflikti pa so pogoj za oblikovanje soc. strukture skupine. Povezanost posam. z določenimi vlogami, daje posam. neke vrste identiteto z vlogo. Identiteta v vlogi predstavlja posam. predstave o sebi v neki vlogi, ta pa je osebno specifična.

- konflikt med različnimi vlogami - razl. vloge posam. so si v konfliktu
- konflikt vloge - razlike med skupinskim in osebnim tolmačenjem vloge

Identiteta v vlogah pri istem posam. sest. nek OSEBNI SOC. SVET POSAM., kar je osnova za posam. podobo o sebi.

## Psihologija vodenja

V vsaki soc. sit. so vloge nekaterih posam. pomembnejše in njihov vpliv je večji. Ti posam. vodijo in usmerjajo obnašanje drugih. VODJA je običajno oseba, ki v največji meri vpliva na aktivnosti dol. sk., pripadniki pa sledijo navodilom in ukazom vodje.

GIBB navaja več definicij :

- ⇒ vodja je dominantna oseba glede na moč in vpliv
- ⇒ vodja predstavlja centralno osebo skupine
- ⇒ v. je oseba z najbolj pozitivnim socimetričnim statusom
- ⇒ v. je oseba, ki ima največji vpliv na druge
- ⇒ v. je oseba, katere vpliv skupina prostovoljno sprejema

vodja - neformalna avtoriteta

poglavar - formalna avtoriteta

Tri naloge vodje : \*PSIHOLOŠKA - gre za zahteve, želje, ki jih člani postavijo vodji, gre za potrebe, ki jih člani zadovoljujejo prek vodje. Te psih. funkcije so:

- = vodja kot psihološka opora skupini
- = vodja kot nosilec odgovornosti za delovanje skupine
- = v primeru neuspeha krivdo prenesejo na vodjo

\*SOCIALNA - organizacija življenja v skupini

- = vodja kot organizator
- = razsodnik v sporih
- = predstavnik skupine navzven
- = kot kadrovnik, ki razdeljuje vloge članom skupine
- = kot informator

\*STOKOVNA .

- = vodja kot koordinator aktivnosti
- = vodja planer
- = vodja kot strokovnjak

Raziskave so pokazale psihosocialne lastnosti vodij :

- samozavest, izgrajena samopodoba
- stabilna struktura osebnosti
- senzibilnost in empatija
- komunikativnost
- dominantnost
- inteligentnost in strokovnost

CARTWRIGHT&ZANDER ugotovita, da je lastnost vodje odvisna od funkcije, ki jo vodja ima. Na izvajanje vodenja vplivajo tudi okoliščine in značaj skupine. Nabolj pogosto je razlikovanje med:

- *odnosno naravnanimi voditelji* - skrbijo za ohranjanje skladnih medsebojnih odnosov
- *k nalogam usmerjeni* - skrbijo za opravljanje nalog, ki si jih je zastavila skupina

SITUACIJSKI PRISTOP na situacijo vodenja vpliva velikost skupine in prisotnost kompetentnega člana, ki lahko prevzame mesto vodenja. Da neka oseba prevzame mesto vodenja mora skupina:

- zaznati, da je uspeh mogoč
- člani skupine morajo ta uspeh visoko ceniti
- naloga zahteva koordinacijo in komunikacijo v skupini
- neuspeh skupine, da bi se ohranila
- velika razlika med člani

skupina izbere vodjo, ki bo uspešen in bodo dobički enakomerno razporejeni med člani.

## Demokratski in avtokratski način vodenja

Treba je razlikovati med: - vodjo kot osebo - vodilni položaj je mesto v skupini, ki omogoča maksimalen vpliv in kontrolo nad skupino

- vodenje kot odnos - stopnja soc. vpliva na druge

Vodenje je vidik organiziranja skupine, ki se spreminjajo s časom in okoliščinami. Znane raziskave LEWINA, ki je skušal ugotoviti, kako različni načini vodenja vplivajo na skupino. Preverjal je tri načine vodenja: avtokratski, demokratski in tretji način

Avtokratski način vodenja je direkten, strog odnos, skupina je najbolj učinkovita; vodja sam planira aktivnosti, določa naloge → člani reagirajo pasivno...

Demokratski način je najpogostejša soc. klima. Vodja planira aktivnosti skupine ob sodelovanju vseh članov → člani so motivirani za sodelovanje

Tretji način, ko vodja prepušča članom, da se znajdejo sami → učinek skupine je manjši, člani so nezadovoljni

FIEDLER deli skupine na : - k cilju usmerjene (delovne)

- socialne (vrstniške, družine)
- umetne (terapijske, eksperimentalne)

Drugi kriterij delitve pa je : - interaktivne (medsebojno močno povezani člani)

- koeksistirajoče (drug ob drugem opravljajo svoje naloge)
- kontraeksistirajoče (člani, ki so si nasproti in dosegajo konsenz)

Fiedler ugotavlja, da vodja, ki je uspešen v eni skupini, ni nujno uspešen tudi v drugi.

### **Psihološki procesi v skupini**

Poleg neposrednih soc. vplivov skupin na člane, obstajajo tudi bolj posredni in pogosti nezavedni vplivi: npr.: polarizacija mnenj, stališč, ocen, skupinsko odločanje in reševanje problema.

Skupinska polarizacija - skupine povdarjajo mnenja, stališča svojih članov, druge pa potisnejo v ozadje → to daje vtis skupinskega mišljenja. Heterogenost začetnih mnenj poveča polarizacijo v skupini, če pa po razpravi ne dosežejo konsenza, se polarizacija zmanjša. Polarizacija je bolj prisotna v neformalnih kot v formalnih skupinah.

Skupinsko reševanje problemov in odločanje - skupinsko reševanje problemov povečuje uspešnost skupine, ko pa gre za reševanje težkih nalog, pa uspešnost pada. Prisotnost drugih oseb izzove napake.

Uspešnost reševanja neke naloge je odvisna od : - zahtevosti naloge

- človekovih potencialov
- konkurenzijske strukture skupine
- motivacije

BALES je ugotovil, da je nevarnost za negativne, prehitre odločitve, če :

- je skupina sestavljena iz odprtih, aktivnih članov
- je skupina sestavljena iz prijaznih, družbenih članov
- so člani zainteresirani zasodelovanje

JANIS pravi, da skupinsko mišljenje škodi racionalnem odločanju.

### **SOCIALNA KLIMA V SKUPINI**

Skupina je stabilna in oblikovana tedaj, ko je v njej določena pozitivna soc. klima, občutek povezanosti članov, ko postane privlačna za svoje člane. Skupine se med seboj razlikujejo po tem, kako tesno se člani počutijo povezani.

Objektivni kazalci socialne klime so pasivnost ali aktivnost članov, prisotnost ali odsotnost konfliktov, oblikovanje koaliciij. Subjektivni kazalci : občutek pripadnosti solidarnosti.

### **KOHEZIVNOST SKUPINE**

Soc. klima je močno odvisna od kohezivnosti skupine. S tem pojmom s ukvarja FESTINGER, ki pravi, da kohezivnost označuje celoto psiholoških sil, ki delujejo na posameznike, da ostanejo v skupini. Po Festingerju na kohezivnost vplivata privlačnost skupine in identifikacija članov s cilji skupine. Bolj, ko je skupina privlačna za svoje člane in bolj ko člani skupine uspevajo skupinske cilje pretvoriti v svoje lastne → večja je kohezivnost skupine...

HOGG pravi, da ima to opraviti z osebno in socialno privlačnostjo. V večjih, formalnih skupinah gre predvsem za soc. privlačnost. Soc. privlačnost ima dva polja:

- pozitivna čustva do članov lastne skupine
- distanca do članov druge skupine

### **Socialni konflikti**

Socialni procesi v skupini lahko pripeljejo do konfliktov, če le-ti niso močni, jih je skupina predelala in povečala lastno kohezivnost, če pa so močni, lahko ogrozijo kohezivnost skupine in takrat govorimo o KONFLIKTNI SKUPINI ali O KRIZI SKUPINE.

KONFLIKT je nasprotje med člani skupine, neskladnost...Ločimo :

- *destruktivni konflikt* - imajo škodljive posledice za skupino in ogrožajo njen obstoj
- *konstruktivni konflikt* - vzbujajo razvoj skupine

### Konflikti v skupini in med skupinami

Ljudje v skupinah hitreje zaidejo v konflikt s pripadniki drugih skupin in so hitreje pripravljeni na agresivna dejanja, kot če delujejo sami.

SHERIF ugotavlja kateri dejavniki vplivajo na agresivno vedenje: socialne norme, cilji skupin, situacijske strategije.. Za pojav medskupinskih konfliktov je pomembna situacija, v kateri se nahajajo obe skupini in skupinski cilji. Če situacija predstavlja tekmovalnost gre za pozitivne predsodke do lastne in negativne do tuje. Če situacija predstavlja medskupinsko sodelovanje, gre za odnos sodelovanja. Po Sherifu medskupinski konflikt poveča notranjo povezanost s člani skupine.

## Socialna primerjava med skupinami

Soc. konflikt med skupinami velikokrat pripelje do negativne soc. identitete.

BROWN razlikuje tri strategije izboljšanja soc. identitete prizadetih članov :

- *individualistična* - zapuščanje skupine
  - *kolektivna* - meri na spremembo družbenega položaja
  - *kognitivna* - je na voljo takrat, kadar so možnosti za spremembo družbenega ravnotežja
- RELATIVNA DEPRIVACIJA je razkol med tem, kar nekdo ima in za kar se čuti upravičenega

## Psihologija medskupinskih odnosov in procesov

S tem mislimo na vedenjske oblike. Tajfel pravi, da moramo razlikovati med:

- individualnim vedenjem
- medosebnim vedenjem
- medskupinskim vedenjem

Socialna kategorizacija posam. je specifična oblika soc. vmeščanja posam., ki povdari njegovo pripadnost določeni skupini. Tajfel je ugotovil, da so ljudje v skupinah bolj pozorni na razlike med skupinami kot na tisto, kar je za skupino specifično → medskupinske razlike tvormo v medskupinskih primerjavah → dejavniki homogenizacije skupin in s tem skupinske kohezivnosti.

### Teorija socialne identitete

Po tej teoriji posam. podpira pozitivne ocene lastne skupine v primerjavi z drugimi zato, ker to ustreza njegovi samopodobi. Soc. identiteto gradimo na osnovi primerjave med različnimi soc. kategorijami. Ta teorija pravi, da pridemo do pozitivne samopodobe le skozi razlike, z vzpostavljanjem pozitivnih razlik, kjer sebe in svojo skupino cenimo bolj pozitivno kot druge. Običajno najvišje vrednotimo emocionalno najbližje skupine (primarne, referenčne).

SAMOKATEGORIZACIJA SUBJEKTA je interakcijski proces, ki se razvija v inter. posa. s skupino.

## PSIHOLOGIJA MNOŽIC

MNOŽICE predstavljajo velike, spontano nastale skupine ljudi na določeni lokaciji, katerih vedenje je impulzivno, relativno neorganizirano in nenapovedljivo. Prestavljajo nekonvencionalno združevanje ljudi, saj slonijo na posebnih pravilih, normah. Pojav množice obsega več pojmov : publika, gneča, drhal... Razlikujejo se glede na intenzivnost in obseg interakcij v množici; glede na moč efektov in na racionalnost vedenja ljudi v množici. Vedejo se lahko *konstruktivno ali destruktivno*.

BROWN je razdelil množico na aktivno - DRHAL in na pasivno - PUBLIKO.

Drhal deli na : - agresivno množico

- ubežno množico
- pridobitniško mn.
- ekspresivno mn.

publika deli na : - slučajno (opazovalci prometne nesreče)

- namerno, sprostitveno

Struktura množice je fizična, socialna, psihološka...

⇒ FIZIČNA → množice se ovlikujejo v prepoznavne grupacije, vodje so v središču, ostali člani imajo neposreden stik z vodjo

Poznajo tudi notranjo strukturo, kar se kaže na močno diferenciranost množic; sestavljajo jo posam., podskupine... Pomembna znač. je tudi POLARIZACIJA MNOŽICE → proces celotnega usmerjanja pozornosti mn. na isti objekt, cilj.

Mn. se hitro spreminjajo tako po številu kot po delovanju in čustvovanju. Vpliv in moč mn. ne določa število članov temveč konsistentnost njenega ravnanja in jasnost njenih ciljev. Vzporedno z močjo raste anonimost posam. v množici.

## Klasične teorije psihologije množic

LeBON - HIPNOZA MNOŽICE - mn. združujejo najbolj primitivni ljudi z najbolj konstruktivnimi. Vodja lahko združi oboje, mn. spremeni v kolektivno gibanje, ki ga povezuje enotno verovanje in enoten cilj. Moč vodje ne sloni nujno na sili, temveč na nadzoru. Tisti el., ki po Le Bonu daje vodji moč je PRESTIŽ. Govori o hipnotičnem vplivu vodij.

TORDE - SOCIALNE SUGESTIJE - vodje vladajo zaradi sposobnosti (inteligenca, znanje). Uvede razlikovanje med neurejenimi, spontano nastalimi mn. in discipliniranimi, urejenimi mn. Vodje so začetki sprememb, izumov... Moč vodij sloni na SUGESTIJI → to je sposobnost podrejanja drugih ljudi

FREUD - IDENTIFIKACIJA Z VODJO - poda razlago nastanka gona po oboževanju. Skuša pojasniti nezaveden proces oboževanja vodij - ideal - posam. se z njim identificira. Razvije idejo o libidoznem (erotskem) značaju vezanosti posam. z množico in z vodjem. LIBIDO po Freudu družni mn. in hipnotične navezanosti posm. na vodjo. Strast posam. za oboževanje sebe in drugih izvira iz njegovega NARCIZMA. Vodja množice so lahko le tisti, ki ljubi samo sebe.



### **Psihološki učinki množičnih medijev**

Ljudje izgublamo avtonomnost in individualnost, in se pustimo hipnotizirati. Postajamo pripadniki množice, ki je ne vidimo, ker je vseprisotna.

#### **PSIHOLOGIJA SOCIALNIH GIBANJ**

Je posebna oblika kolektivnega gibanja; skupinska prizadevanja ljudi, da dosežejo dol. družbene cilje ali spremembe. SHERIFOVA definira to soc. gibanje kot časovno trajen vzorec poskusov za doseganje sprememb v družbi. Nekatera so natančno organizirana, nekatera krajevno in geografsko ločena.

Uspeh soc. gibanj ni odvisen od njihove velikosti, organiziranosti, kvalitete vodij ali izdelanosti ciljev, pač pa kako uspejo izraziti svoje nadzore... Odvisen je tudi od tega koliko so gibanja postala orodje za širjenje družbenih problemov. Soc. gibanja so velikokrat deležna STIGMATIZACIJ s strani večinske, dominantne družbe.

Sherifova navaja tri motivacijske izvire za priključitev k soc. gibanjem:

- ⇒ socialna odtujitev - nezadovoljstvo posam. z razmerami
- ⇒ relativna deprivacija - občutena razlika med dejanskimi dosežki in pričakovanji
- ⇒ pomankanje soc. norm ali konflikt med njimi - stopnja, ko se ljudje zaradi razočaranja nad družbenimi razmirani distancirajo od norm, ki so jim do sedaj sledili in začnejo iskati nove.

Pridruževanje poteka na osnovi KONVERZACIJE posam. - Ko se posam. priključi soc. gibanju v njem doživlja neko socializacijo.

### **DRUŽBENA KONSTRUKCIJA SUBJEKTA**

#### **Posameznik in socialni svet**

Posam. si nenehno gradi svoj MODEL SOC. SVETA IN PODOBO SEBE v tem modelu. V družbo se ne more vključiti kot neka psihofizična enota, ampak se mora sam vključiti psihološko. Stremi k temu, da ga družba sprejme in potrdi kot polnovrednega člana, ter da sam sebe sprejme v družbo.

To celoto, ki jo posam. razvije im. SEBSTVO/SELF, ki poleg zavestnih sestavin duševnost zajema tudi nezavedni del; to je sposobnost posam., da se prepozna in zazna kot tvorec in aktor svojih dejanj.

*Družbena perspektivnost subjekta* je bistven pogoj za posam. prisvajanje in ponotranjenje družbe. Sposobnost zavzemanja različnih perspektiv naredi posam. za subjekt in objekt svoje dejavnosti. Ko se posam. nauči razlikovati med lastno perspektivo in perspektivo drugih, se lahko postavi v vlogo drugega in virtualno opazuje sebe s stališča drugega. Pravimo, da takrat subjekt decentrira in odstopa od svojega naivnega egocentričnega stališča.

#### *Dimenzija družbenega umeščanja subjekta*

Osnovno vprašanje družbene konstrukcije subjekta je, kako posam. pridobi in ohrani samostojnost nasproti vplivom družbene konstrukcije in drugih oseb, a ob enem ostane družbeni posam. Velja, da oba pola potrebujeta drug drugega. Brez stalnega vpliva od zunaj se ne bi niti pojavil, niti oranil JAZ → ENOTNOST NASPROTIJ in MEDSEBOJNO POSREDOVANJE EKSTREMOV.

DANIEL navaja celo vrsto medsebojno povezanih problemov :

- 1.problem *identitete* - posam. si difuzijo (odsotnost identitete) težko privoščijo, saj mu oteži koordinacijo različnih prespektiv, s katerimi opazuje svet okrog sebe in samega sebe
- 2.problem *refleksije* - se nam v vsakdanjem življenju zastavlja zato, ker de moramo odločiti kaj bomo vzeli za objekt svoje pozornosti in kaj bomo postavili v ozadje
- 3.problem *avtonomije* - sa nam zastavlja takrat, ko smo pod pritiskom soc. okolja in se moramo odločiti koliko bomo sledili tem pritiskom. Sposobnost KOGNITIVNEGA DISTANCIRANJA od situacijskih omejitv in tudi lastnih emocij, je psih. osnova občutka svobode posameznika.
- 4.problem *posredovanja* - se zaostri takrat, ko se znajdemo v konfliktu s soc. okoljem. Najti moramo ravnovesje med pričakovanji družbe in lastnimi hotenji.

HAUBL-ova shema razvoja sebstva:

- prva oblika osebne identitete je egocentričen posam.
- druga stopnja je razvoj individualnosti posam. - postavljanje sebe v nek družbeni red in prepoznavanje svojih last. po katerih se ločimo od ostalih
- tretja stopnja je vzpostavljanje BOIGRAFIJE in KONTINUTETE posameznika.

#### **Shema sebstva**

Sebstvo (self) je ponotranjena celota najbolj tipičnih občutkov, predstav..., ki označujejo ali spremljajo posameznikove odnose do sebe. Je sestavina lastnega samospoštovanja, samopodreditve, samozavračanja... Vse to so izrecno verbalni in socialno posredovani akti in odnosi. Posam. si na osnovi svojih relativno trajnih odnosov do sebe zgradi predstavo o sebi. Organizirana celota pojma sebstva im. SHEMA SEBSTVA. Ta shema je

kognitivna struktura, ki organizira izkušnje, pomembne za našo podobo o sebi in vodi naše vedenje. Na to se veže še afektivna (predstavlja občutke, kijih imamo o sebi) in vedenjska (označuje kako se obnašamo nasproti samemu sebi) komponenta. Zato je predstava o sebi zelo podobna stališčem.

### **Strategija za doseganje pozitivne samopodobe in kongruence sebstva**

Težnja vsakega posam je, da zgradi čim bolj pozitivno samopodobo. Osnovno vprašanje pri oblikovanju posam. samopodobe je uravnoteženje odnosa med tremi komponentami tega odnosa.

1. značilnosti posam., ki so pomembne za njegovo podobo o sebi
2. interpretacija, ki jo daje posam. o teh značilnosti in o vedenju
3. njegova predstava o tem, kako reagirajo na druge osebe, ko opažajo znač. ali reagirajo na posam. vedenje, povezano s temi tremi značilnostmi.

Posam. uporabljajo različne tehnike in postopke, s katerimi uredi svoj odnos z drugimi, da doseže čim večjo kongruenco med samopodobo, svojim vedenjem in oceno drugih:

**KOGNITIVNO PRESTRUKTURIRANJE** - pomeni izključevanje ali zavračanje mnenj drugih oseb, napačno interpretiranje lastnega vedenja ter sprememba situacije, tako da drugi ljudje spreminjajo svoje ocene.

**SELEKTIVNO ZAZNAVANJE** - pomeni maksimiziranje kogruence in minimaliziranje inkogruence s tem, da se ustrezno pozitivno ali negativno prevrednoti lastno vedenje v razmerju z vedenjem drugih

**SELEKTIVNA INTERAKCIJA** - pomeni težnja k navezovanju stikov pretežno s takimi ljudmi od katerih pričakujemo kritiko in se izogibamo tistih, od katerih pričakujemo kritiko

**IZZIVANJE REAKCIJ IN SAMOPREDSTAVLJANJE** - sloni na izzivanju takšnih reakcij pri drugih, ki potrjujejo našo samopodobo.

### **Psihološki subjekt kot pluralni sistem samopodob**

Psih. subjekt ni zaključena enota, ampak pluralen raznolik sistem samopodob, ki vsebuje kognitivne, afektivne, emocionalne in vrednotne dimenzije. Že Cooley, ki je govoril o realnem jazu povdarja domnevo o pluralnosti podob o sebi. Posam. gradi različne podobe o sebi na podlagi različnih odnosov z ljudmi.