

## 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.

MOSCOVICI 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:

- 1\* UNIFORMNOST; pristajanje posam. na to, kar je v družbi dovoljeno zaželeno
- 2\* POSLUŠNOST; je pritisk na posam., da prilagodi svoja mnenja, stališča vladajočim normam
- 3\* KONFORMNOST; zavestno sprejemanje večinskih norm in vrednot
  - *POPUSTLJIVOST* - pomeni zunanje spreminjanje mnenj posam.
  - *KONVERZIJA* - poleg zunanjega še notranje spreminjanje ==) posam.  
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 POPUŠTLJIVOST; 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. sledijo 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 institucijah
- GENERATIVNA - pravilo jezika, kako oblikujemo 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 strani posam.. Podobno kot pri soc. vplivu tudi pri soc. moči razlikujemo med :

- IZVOROM MOČI
  - SREDSTVOM MOČI
  - CILJEM MOČI

McCLELLAND je razlikoval 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 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.

THIBEUT/KELLEYEVA teorija uravnotežene 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 izenačujeta 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 proti moči vzpostavi ravnotežje 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 AKTNIUSON) 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 poudarjata 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 kontigenc, 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 prihajajo do konfliktov med težnjami podrejenih do nadrejenih, ko se podrejeni skušajo približati po lestvici moči nadrejenih.

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

### **Učinek moči na posameznika**

Pogosta so opažanja, 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:

- 4\* dostop do sredstev moči poveča verjetnost, da bo moč uporabljena
  - 5\* bolj ko se uporablja moč, rajši nosilec verjame, da kontrolira dejanja podrejenih oseb.
- Partnerjevo vedenje vidi le kot reakcijo na svoje vedenje

- 6\* kolikor bolj si nosilci moči lastijo zasluge za dejanja podrejenih, toliko manj se jim zdijo podrejeni vredni
- 7\* z znižanjem veljave podrejenih oseb se večja soc. distanca med podrejenim in nosilcem moči
- 8\* 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 diskurzivnega subjekta na drugi diskurzivni 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 poudarek 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 :

9\* *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.

10\* *konverzija* - posam. pod vplivom večine prilagodi stališča tako zasebno kot javno

Pravo nasprotje konformizma sta dve drugi reakciji na skupinski pritisk :

11\* *negativna konformnost* - javno in zasebno imajo drugačna stališča od ostalih

12\* *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 in afektivnih 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 :

13\* *privlačnost skupine* ==) vpliv referenčnih skupin

14\* *enotnost skupine* ==) bolj je skupina enotna, večji je konformizem

15\* *velikost skupine* ==) Millgram; z večanjem skupin se večja konformizem

16\* *status skupine* ==) tem bolj pomembne so osebe, ki izvajajo pritisk, večji je kon.

17\* *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 vejo 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:

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

2\* 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.