

Socialne predstave psihologov o konformiranju: Konformnost – rojstvo ali smrt individualnosti

*Janez Bečaj**

Univerza v Ljubljani, Oddelek za psihologijo, Ljubljana

Povzetek: Sodobna socialno psihološka literatura se pri obravnavanju konformnosti praktično brez izjeme sklicuje na klasične tekste iz sredine prejšnjega stoletja, ki so jih prispevali zlasti Sherif, Festinger, Asch ter Deutsch in Gerard. Vendar pa nam analiza teh tekstov pokaže, da mnogih danes splošno znanih in sprejetih 'spoznanj' v njih ni mogoče najti. Poleg tega pa nam pokaže tudi presenetljivo dejstvo, da je od treh metateoretičnih naravnosti, ki so obstajale v tistem času, na poznejše razumevanje konformnega vedenja skoraj izključno vplivala le individualistična, ki se s konformiranjem sploh ni ukvarjala niti ga ni definirala. Posledica tega utegne biti, da tudi danes konformiranje razumemo predvsem kot spopad med individualnim in socialnim, pri čemer pa ni jasno, s katerimi teoretičnimi izhodišči in tudi empiričnimi podatki je tako gledanje utemeljeno. Očitno bo potrebno ta pojav na novo teoretično utemeljiti in definirati.

Ključne besede: konformnost, socialno vplivanje, informacijsko vplivanje, normativno vplivanje, individualnost

Psychologists' social representations of conformity: Conformity – birth or death of individuality

Janez Bečaj

University of Ljubljana, Department of Psychology, Ljubljana, Slovenia

Abstract: When discussing conformity, modern social psychological literature draws its conclusions mostly from the classical sources written by the mid twentieth century authors such as Muzafer and Carolyn Sherif, Leon Festinger, Solomon Asch, Morton Deutsch, and Harold B. Gerard. A detailed scrutiny of these texts, however, reveals that many of today's widely accepted "findings" from that era are in fact not supported by the classical literature. Surprisingly, this analysis also shows that from the three metatheoretical orientations that coexisted at the time, namely the social-interactionistic, the interindividual, and the individualistic, only the latter survived to the present time, despite the fact that the authors pertaining to this orientation never really dealt with conformity, let alone defined it. Today, as a consequence, conformity is generally understood as a clash between the individual and society,

* Naslov / address: izr. prof. dr. Janez Bečaj, Univerza v Ljubljani, Oddelek za psihologijo, Aškerčeva 2, 1000 Ljubljana, Slovenija, e-mail: janez.becaj@guest.arnes.si

although it is not at all clear which theoretical positions and empirical data could support such a view. It seems rather obvious that conformity will sooner or later have to be based on a new theoretical perspective and redefined.

Keywords: conformity, social influence, informational influence, normative influence, individuality

CC = 3020

Živimo v času, ki ceni posameznika, njegovo racionalnost in avtonomnost. Oznaka 'konformist' zato ne more biti nič drugega kot slabšalna. To je človek, ki ne misli s svojo glavo, nima svojega mnenja in se raje, kot da bi iskal svojo pot, podreja večini in avtoritetam. V skrajnem pomenu je konformist nekritičen človek, ki s suženjsko vdanostjo kot ovca sledi tropu in njenemu vodniku. Zdi pa se, da konformnost nima slabšalnega pomena le v vsakdanjem življenju, pač pa tudi v socialni psihologiji in celo, da je prav ta stroka v pomembni meri prispevala k takemu razumevanju konformnega vedenja.

Turner v Blackwellovi enciklopediji socialne psihologije (Manstead in Hewstone, 1995, str. 119) takole povzema današnje razumevanje tega pojava: "... konformnost se običajno razume kot približevanje deviantne osebe ali podskupine skupinski normi (večini), kar je posledica skupinskega pritiska, da bi se ponovno vzpostavilo stanje uniformnosti. Temu nasprotno je bodisi neodvisno ali pa antikonformno vedenje.« Ta definicija jasno govori o posameznikovem podrejanju skupini, čeprav je vrednostno še dokaj nevtralna. Vse pa niso take. Howit in dr. (1989, str. 40) npr. ugotavljajo, da je konformiranje v strokovni literaturi največkrat razumljeno kot "konflikt med privzetim (*angl.* adopted) vedenjem in željami ali prepričanji, ki jih je posameznik imel pred tem – spopad socialnega in individualnega.« Gre torej za spopad posameznika in skupine, v katerem je posameznik seveda precej na slabšem. Zlasti v primeru normativnega vpliva lahko to pomeni prav suženjsko podrejanje skupinskemu pritisku – pa čeprav je to zvečine le taktične narave (Turner, 1991, str. 37).

Na drugi strani pa najdemo tudi nekaj avtorjev, ki ugotavljajo, da je tako skrajno razumevanje konformiranja pretirano. Howit in sod. so prepričani, da je razumevanje konformiranja preveč vezano na Aschev eksperiment s črtami in prav na tej osnovi naj bi se oblikovalo zmotno ali vsaj pretirano prepričanje, da se ljudje vedemo kot ovce (Howit in dr. 1989, str. 54). Ljudje se namreč ne vedemo enako zgolj zato, ker smo v to prisiljeni, pač pa tudi zato, ker sami tako hočemo. To naj bi zlasti veljalo za vsa tista pravila vedenja, ki so bila pridobljena v procesu socializacije (prav tam, str. 55). Pa tudi Turner je v svoji knjigi *Social influence* (1991) konformiranje definiral drugače kot v Blackwellovi enciklopediji. Tu naj bi bilo konformiranje oblika socialnega vplivanja (Turner, 1991, str. 143), ki je tesno vezana na socialne norme. Te pa so bistven del človekovega socialnega življenja, ker omogočajo red, koherentnost in stabilnost tako na makro kot tudi na mikrosocialni ravni. Ljudje jih oblikujemo v skupinah in se z njimi

konformiramo brez formalnega pritiska (prav tam, str. 16). Konformiranje je v tem primeru spontan skupinski proces, ki vsaj delno poteka brez prisile, njegova funkcija pa je zaščita socialnih norm in vrednot. In nič ne kaže, da bi lahko v tem primeru govorili o spopadu posameznika in skupine.

Navedene definicije kažejo, da je konformiranje lahko razumljeno precej različno. Ker gre za pojav, ki na področju socialnega vplivanja zavzema eno osrednjih mest, take razlike seveda niso nepomembne in na mestu je vprašanje, zakaj je do njih prišlo. Odgovor ni preprost in zahteva obširnejše obravnavanje celotnega področja socialnega vplivanja in še posebej socialne motivacije. Na tem mestu se s tem še ne bomo ukvarjali, pač pa se zdi za začetek koristno pogledati, na katerih teoretičnih in empiričnih temeljih pravzaprav stoji današnje razumevanje konformiranja. Zanimivo je namreč, da se avtorji, ne glede na medsebojne razlike, sklicujejo na iste vire.

Kot opozarja Turner (1991), današnje razumevanje konformiranja temelji še vedno predvsem na teoretičnih modelih, ki so nastali v petdesetih letih prejšnjega stoletja. Zlasti trije so imeli izreden vpliv na socialno psihologijo: Festingerjev članek o neformalni socialni komunikaciji iz leta 1950, njegova teorija socialnega primerjanja iz leta 1954 ter Deutshevo in Gerardovo razlikovanje informacijskega in normativnega socialnega vpliva (Turner, 1991, str. 18). Poleg naštetih avtorjev pa praktično v vseh učbenikih socialne psihologije pod poglavjem 'konformiranje' najdemo še Aschev poskus s črtami (1952) in Sherifov opis oblikovanja norm (Sherif, 1967). Poleg teh avtorjev se zdi pomemben še Kelley (1952), ker naj bi bilo njegovo ločevanje dveh funkcij referenčnih skupin osnova za poznejšo delitev normativnega in informacijskega vpliva pri Deutschu in Gerardu. Poglejmo, kaj so navedeni avtorji prispevali k današnjemu razumevanju konformnega vedenja.

Klasični teksti iz petdesetih let

Leon Festinger, 1950/1993a, 1954/1993b

Za razumevanje konformiranja je zlasti pomemben Festingerjev tekst iz leta 1950, čeprav se to na prvi pogled morda zdi nekoliko nenavadno. Avtorja so v članku z naslovom »Neformalna socialna komunikacija« zanimali pogoji, ki spodbujajo neformalno komunikacijo v malih skupinah. In sicer naj bi se ta okreplila, (1) kadar je ogrožena skupinska uniformnost, (2) zaradi sil, ki so povezane s spreminjanjem posameznikovega položaja v skupini (osebna lokomocija) in (3) zaradi izražanja čustev. Za nas je pomembna seveda predvsem skupinska uniformnost. Učinkovite skupine jo morajo doseči na dveh področjih: pri doseganju formalno postavljenega cilja (skupinska lokomocija) in pri oblikovanju t. i. socialne resničnosti. Ker oboje zahteva socialno interakcijo, naj bi Festinger s tem člankom postavil teoretični temelj za razlikovanje dveh osnovnih oblik socialnega vplivanja, ki sta ju pozneje Deutsch in Gerard imenovala

normativni in informacijski vpliv (Jones in Gerard, 1967). Ta povezava naj bi ostala značilna za razumevanje socialnega vplivanja vse do danes in Turner (1991) jo je imenoval 'model dvojnega procesa' (*angl.* dual-process model). Za nas je posebej zanimiva socialna resničnost, ki naj bi bila povezana z informacijskim socialnim vplivom.

Po Festingerju morajo naša prepričanja, stališča in mnenja sloneti na nekih temeljih, ki jim zagotavljajo potrebno subjektivno veljavnost. Te temelje je mogoče razvrstiti na kontinuum med fizično in socialno resničnostjo. V fizični je preverjanje veljavnosti (*angl.* reality testing) naštetih kategorij¹ enostavno, saj se lahko vsak neposredno in sam prepriča, kaj je res in kaj ne. Če npr. nekoga zanima, ali je neka snov krhka ali ne, vzame kladivo in udari po njej. V socialni resničnosti pa veljavnosti stališč, mnenj in prepričanj ni mogoče preveriti neposredno. Primer za to je prepričanje, da bi bilo bolje, ko bi na volitvah zmagala nasprotna stran. Pravilnosti takega prepričanja na objektivni način ni mogoče dokazati. Pač pa se v takih primerih posameznik lahko primerja z drugimi ljudmi. Če ugotovi, da tudi oni mislijo enako, postane zanj prepričanje veljavno. »Stališča, mnenja in prepričanja v socialni resničnosti so torej veljavna, pravilna ali ustrezna takrat, ko tako misli večina ljudi, ki imajo tudi sicer podobna stališča, mnenja in prepričanja« (Festinger, 1950/1993a, str. 272–273²). Se pravi, da ni potrebno strinjanje prav vseh ljudi ali skupin. Pomembne so le tiste, ki imajo za posameznika pomen referenčne skupine. Obe resničnosti sta po Festingerju komplementarni: manj kot si pri preverjanju veljavnosti prepričanj, mnenj in stališč lahko pomagamo s fizično resničnostjo, bolj pomembna je referenčna skupina in močnejše so sile, ki v primeru razhajanj v njej spodbujajo komunikacijo (prav tam).

V primeru fizične resničnosti je gotovo razumljivo, zakaj so potrebna točna prepričanja, mnenja in stališča, manj je pa zadeva jasna, ko gre za socialno resničnost. Kakšna je njena motivacijska osnova, oziroma zakaj je sploh pomembna? Festinger glede tega v članku iz leta 1950 ni jasen. Očitno je, da naj bi človek imel potrebo po veljavnih mnenjih, prepričanjih in stališčih, ni pa jasno, od kje naj bi se vzela. Gotovo je le, da potrebno gotovost v socialni resničnosti prinaša skladnost s podobnimi ljudmi. Tudi teorija iz leta 1954 v tem pogledu ne prinaša kaj bistveno novega. Pravzaprav Festinger v njej le bolj jasno zapiše, da brez primerjanja z drugimi ljudmi ne gre. Teorija namreč temelji na predpostavki, da pri človeku obstaja poseben gon (*angl.* drive) po primerjanju³, ki pa se, za razliko od članka iz leta 1950, tu poleg mnenj, stališč in prepričanj nanaša še na zmožnosti (*angl.* abilities). Čeprav nejasna, pa je ta potreba zelo pomembna, saj naj bi bila eden od ključnih dejavnikov človekove gregarčnosti. Pomembna naj bi bila za oblikovanje skupin in za prehajanje posameznikov

¹ Stališča, prepričanja in mnenja se ponavadi razume kot del socialne resničnosti, zato je tukaj potrebno posebej opozoriti, da je Festinger uporabljal te pojme tudi za fizično resničnost.

² "An opinion, a belief, an attitude is 'correct', 'valid', and 'proper' to the extent that it is anchored in a group of people with similar beliefs, opinions, and attitudes".

³ »There exists, in the human organism, a drive to evaluate his opinions and his abilities« (Festinger, 1954/1993b, str. 117).

med njimi (Festinger, 1954/1993b, str. 135-136). V zaključku članka Festinger ugotavlja, da iz njegovih teoretičnih izvajanj, če so pravilna, sledi, da so procesi socialnega vplivanja in nekatere oblike tekmovalnega vedenja posledica istega socialnopsihološkega procesa, ki izhaja neposredno iz potrebe po samovrednotenju (*angl.* drive for self evaluation) in dejstva, da lahko to poteka zgolj na osnovi primerjanja z drugimi osebami (prav tam, str. 138). Nekoliko bolj natančen je bil na simpoziju o motivaciji v Nebraski istega leta (1954), kjer je zastopal tezo, da »naj bi bil človekov organizem motiviran za to, da ima *pravilna* mnenja, prepričanja in ideje o svetu, v katerem živi in da *natančno* pozna svoje zmožnosti (*angl.* abilities), kar mu omogoča najdenje v tem svetu« (Jahoda, 1959/1965, str. 105, poudarka pri Festingerju).

Bistvenega pomena je torej učinkovito najdenje v okolju, česar brez subjektivnega občutka točnih in pravilnih mnenj, prepričanj in stališč ne more biti. Z vidika konformnega⁴ vedenja je posebne pozornosti vreden način zadovoljevanja te potrebe v socialni resničnosti. Za razliko od fizične namreč posameznik v njej po Festingerjevi definiciji nima nobene možnosti, da bi veljavnost podatkov lahko preveril sam. Potrebo po pravilnih in točnih sodbah mu lahko izpolni šele primerjava z drugimi in ugotovitev, da obstaja potrebno soglasje. Brez tega so posameznikove subjektivne ocene nestabilne (Festinger, 1954/1993b, str. 119). Bistvenega pomena je torej socialno soglasje, katerega pa najdemo pravzaprav tudi v fizični resničnosti, le da ima tam precej drugačen pomen. Predstavlja le ugotovitev, da so individualne sodbe enake – ni pa soglasje pogoj za njihovo veljavnost, saj do nje pridejo posamezniki samostojno.⁵ V socialni resničnosti pa je zadeva obrnjena. Tu je namreč soglasje pogoj za veljavnost sodb in posameznikom je šele z njim zagotovljen potreben občutek točnosti, primernosti in trdnosti. Brez njega potreba po pravilnih mnenjih, prepričanjih in idejah o svetu, v katerem živimo, ne more biti izpolnjena. Iz tega sledi, da ima človek potemtakem vsaj v socialni resničnosti prej potrebo po socialnem soglasju, kot pa po *pravilnih* mnenjih, prepričanjih in idejah. Da je soglasje pomembnejše od pravilnosti same po sebi, se je moral zavedati tudi Festinger, saj je eksplicitno zapisal, da se lahko v različnih socialnih prostorih oblikujejo različne socialne resničnosti (Festinger, 1954/1993b, str. 136). Ker lahko kljub različnosti vse izpolnijo svojo funkcijo, je seveda nujno, da je *pravilnost* sodb v socialni resničnosti pravzaprav socialna konstrukcija. Očitno je namreč, da je mogoče o istih stvareh imeti različna mnenja, stališča ali prepričanja, ki so lahko vsa 'točna' in 'pravilna', če so le podprta z zadostnim soglasjem. Potreba po točnih sodbah torej v resnici pomeni le potrebo po subjektivnem občutku točnosti in pravilnosti, ki je zagotovljen s socialnim soglasjem. Če je to res, potem primerjanje že samo po sebi pomeni tudi medsebojno usklajevanje oz. oblikovanje socialne resničnosti. Ugotovljene neskladnosti morajo namreč nujno sprožiti prizadevanje po doseganju soglasja, saj bi posameznikova potreba po 'pravilnih' mnenjih, prepričanjih in stališčih brez tega ostala

⁴ Festinger tega termina praviloma ne uporablja, pač pa govori o uniformnosti.

⁵ Kaj se zgodi, kadar takega soglasja ni, je pokazal Aschev poskus s črtami. Poskusne osebe so se v njem znašle v konfliktu dveh virov, ki sta ponavadi soglasna: lastna čutila in enotno mnenje drugih ljudi.

neizpolnjena, učinkovito znajdenje v okolju pa ne bi bilo mogoče. To je razvidno npr. iz Festingerjeve hipoteze, da večja kot je pomembnost določenega mnenja ali zmožnosti, močnejši je pritisk k uniformnosti (Festinger, 1954/1993b, str. 132).

Ti izpeljavi iz Festingerjevega teksta se zdita spregledani ali vsaj premalo upoštevani, čeprav sta izredno pomembni: (1) človekovo 'potrebo po pravilnih mnenjih, prepričanjih in stališčih' je potrebno razumeti kot potrebo po socialnem soglasju, ki zagotavlja subjektivni občutek njihove veljavnosti in (2) socialno primerjanje ob ugotovljenih neskladnostih nujno sproži proces(e), katerega (-ih) funkcija je oblikovanje potrebnega soglasja. To je seveda nujno, če človek iz kateregakoli vzroka potrebuje socialno resničnost oz. pojave, ki jo sestavljajo. Poleg mnenj, prepričanj in stališč, o katerih govori Festinger, spadajo vanjo še vsi socialno psihološki pojavi, katerih veljavnost je določena s soglasjem (npr. vrednote ali pa socialne predstave).⁶ Za razumevanje socialnega vplivanja in še posebej informacijskega vpliva pa iz teh ugotovitev izhaja še ena pomembna ugotovitev: procesi, katerih funkcija je oblikovanje socialne resničnosti, izključujejo konfliktno odnose. Posamezniki v njej namreč ne morejo samostojno preveriti veljavnosti mnenj, stališč in prepričanj, zaradi česar so konfliktna pogajanja in barantanje izključena. V medsebojno dogovarjanje namreč ne morejo vstopiti vsak s svojo resnico, v katero bi lahko trdno verjeli in na osnovi česar bi se lahko pogajanja šele začela.⁷ Soglasje v socialni resničnosti začnejo oblikovati enako izgubljeni in negotovi posamezniki. Ker je veljavnost določena šele s soglasjem, posameznik pred tem ne more imeti uporabnega individualnega mnenja, stališča ali prepričanja. Ima ga lahko samo skupina in šele z dovolj trdnim soglasjem postane taka kategorija uporabna tudi za njene člane!⁸ Vse to nujno sledi iz trditve, da v socialni resničnosti veljavnost njenih kategorij posameznikom ni dostopna neposredno, pač pa je lahko dosežena le s socialnim soglasjem. To pa obenem pomeni tudi, da v socialni resničnosti dihotomizacija posameznika in socialnega okolja potemtakem ni možna!

Navedene izpeljave iz Festingerjevega pojmovanja socialne resničnosti so za razumevanje socialnega vplivanja izredno pomembne, saj razumevanje 'pravilnosti' in 'točnosti' kategorij iz socialne resničnosti postavljajo v precej drugačno luč, kot smo navajeni. V resnici gre za soglasje in ne za pravilnost, ki bi jo lahko mnenja, prepričanja

⁶ Izpeljavi sta pomembni tudi zato, ker ju je mogoče razumeti tudi kot utemeljitev za nujnost konstrukcije socialnega sveta, kot to npr. razume konstrukcionizem. Zanimivost je v tem, da Festinger brez vsakega dvoma spada v 'main stream' psihologijo, ki jo konstrukcionizem tako prezira. Seveda pa je pri tem potrebno povedati, da Festinger z ničemer ne kaže, da bi to možnosti videl ali jo celo zagovarjal. Tukajšnja ugotovitev je le logična izpeljava njegovih definicij.

⁷ Ta trditev seveda velja le za izoliran socialni sistem, ki nima podsistemov s specifičnimi socialnimi resničnostmi. Pač pa so tovrstni konflikti možni v medskupinskih odnosih, ko se srečajo predstavniki različnih socialnih sistemov z različnimi socialnimi resničnostmi in torej tudi različnimi prepričanji o tem, kaj je točno in pravilno.

⁸ O tem govorita na bolj ekspliciten način Sherifa in tudi poskus z avtokinetičnim učinkom temu ustreza. Skupina oblikuje norme, ki jih nato posamezniki prevzamejo kot svoje osebne. Njihovo oblikovanje pa ne poteka po načelu pogajanj in barantanj, pač pa primerjanja.

ali stališča imela *sama po sebi*. Same po sebi tovrstne kategorije ne morejo biti niti točne niti napačne. Pač pa iz Festingerjevih tekstov ne izvemo, zakaj naj bi bil za človeka občutek 'pravilnosti' tako pomemben. Z drugimi besedami: ni jasno, zakaj človek potrebuje socialno usklajene vrednote in prepričanja in zakaj si ne izmisli vsak svojih. Edini odgovor, kakršnega najdemo pozneje tudi pri Jonesu in Gerardu (1967), je, da je to potrebno zaradi učinkovitega znajdenja v okolju ali, kot zapišeta omenjena avtorja, da so tovrstne informacije potrebne za odločanje, se pravi za oblikovanje vedenja, ko je potrebno izbirati med različnimi možnostmi.

Tekst iz leta 1954 pa v sebi skriva še eno zanimivo formulacijo. Festinger namreč pravi, da kadar posameznik skupine ne more zapustiti ne fizično ne psihološko in je privlačnost te skupine zanj ničelna ali pa celo negativna, skupina nima moči, da bi nanj učinkovito *vplivala*. Namesto tega je enotnost lahko dosežena le s *prisilo*, se pravi z grožnjami ali kaznovanjem. V takem primeru bo zaradi različnih mnenj po Festingerju prišlo do navideznega popuščanja ali navidezne konformnosti (*angl.* overt compliance or overt conformity) (Festinger, 1954/1993b, str. 138, poudarka JB). Ta formulacija kaže, da je Festinger očitno ločil vpliv od prisile, pri čemer lahko pravo konformnost povzroči le prvi, medtem ko drugi povzroči le navidezno. Normativni vpliv Deutscha in Gerarda, katerega je strokovna literatura povezala s Festingerjevo skupinsko lokomocijo, po tem avtorju potemtakem sploh ni oblika socialnega vplivanja, pač pa prisila, ki povzroča navidezno konformnost.

Kot smo že omenili, je imelo Festingerjevo razlikovanje skupinske lokomocije in socialne resničnosti izreden vpliv na poznejše ukvarjanje s socialnim vplivanjem. Prva se je povezala s socialnim priznanjem (*angl.* social reward), druga pa z veljavnostjo mnenj (Jones, 1985, str. 79). Različni avtorji so tema dvema kategorijama dali nato različna imena. Jones in Gerard (1967) sta npr. ugotavljala, da je posameznik od socialnega okolja odvisen zaradi učinkovitosti in zaradi dobivanja informacij (*angl.* 'effect' - 'information' dependence). Kelley (1952) je v zvezi z referenčnimi skupinami govoril o normativni in primerjalni funkciji in ta delitev je bila nato osnova za Deutschevo in Gerardovo ločevanje normativnega in informacijskega vpliva (Jones in Gerard, 1967).

Muzafer in Carolyn Sherif

Kot smo že omenili, strokovna literatura povezuje Sherifa s konformiranjem predvsem kot avtorja, ki je pokazal, kako nastajajo norme. Te naj bi bile namreč osnova za pritisk h konformnosti. Norme so bile za oba Sherifa⁹ v resnici zelo pomemben pojav, brez katerega po njunem mnenju ni mogoče razumeti delovanja skupin in posameznikov: »Norme služijo kot osrednje orientacijske točke v izkušnjah

⁹ Z navajanjem obeh Sherifov je nekaj težav. Veliko dela sta namreč opravila skupaj in nekatere definicije, ki jih navaja samo M. Sherif, včasih izhajajo iz del, ki sta jih objavila skupaj. Zaradi tega se ime Sherif v tekstu pojavlja pogosto v dvojini, s čemer je poudarjeno skupno delo obeh avtorjev.

posameznika in so vodilo za njegovo dejavnost” (Sherif, 1967, str. 136)¹⁰. So del nematerialne kulture (prav tam, str. 59), standardizirane s skupinsko interakcijo (Sherif in Sherif, 1956, str. 170) in vrednostna kategorija (prav tam, str. 241), ki določa primernost oz. neprimernost vedenja. Zlasti je to razvidno iz odnosa, ki ga imajo konformni člani skupine do odklonskega vedenja. Označujejo ga kot ‘nespametnega’, ‘ogrožujočega’, ‘nevarnega’ ali ‘izdajalskega’ (prav tam, str. 244).

Slabše kot je strukturirana dražljajska situacija, v kateri se človek znajde, več težav mu povzroči. Ne ve namreč, kako naj si jo razloži in kakšno vedenje bi bilo najbolj primerno. Slabo strukturirane situacije zato pri ljudeh povzročijo anksioznost, negotovost, doživljanje osebne neustreznosti, osamljenost ali sram (Sherif in Sherif, 1969, str. 412). Za normalno eksistenco potrebujemo ljudje stabilno ter enoznačno okolje in tu je za Sherifa motivacijska osnova za nastajanje norm. To je negotovost, ki jo povzroči nova, še neznana in ogrožujoča situacija (Sherif in Sherif, 1956, str. 248), za katero še niso oblikovana jasna vedenjska pravila. Norme zato ne zagotavljajo le temeljnega občutka varnosti posameznikom, pač pa tudi stabilnost socialnih sistemov (Sherif, 1967). Na tej ugotovitvi je bil utemeljen slaven poskus z avtokinetičnim učinkom. Gre za ugotovitev, da se v nestrukturirani situaciji norme oblikujejo z medsebojnim primerjanjem in da skupaj ustvarjena norma za sodelujoče postane osebna norma.¹¹ Iz te ugotovitve je izpeljana definicija konformnosti: “Konformnost, če smo natančni, pomeni vedenje, ki je skladno s standardi (normami), ki so se utrdili v predhodni interakciji. Koliko so skupinske norme psihološko zavezujoče za posamezne člane, lahko preverjamo z opazovanjem njihovega vedenja, ko niso v stiku z ostalimi člani skupine ... Posameznik lahko pod neposrednim pritiskom drugih ljudi popusti (*angl. comply*) ali pa tudi v novi situaciji ostane konformen z že poprej oblikovanimi standardi” (Sherif, 1967, str. 258).

Ta definicija je več kot zanimiva, ker je ravno obratna od tega, kar si pod konformiranjem predstavljamo danes. Po njej je namreč posameznik konformen v primeru, da se tudi izven svoje referenčne skupine vede skladno z njenimi standardi, čeprav to ni skladno s pričakovanji novega okolja. Zelo pomembno pa je tudi, da je po Sherifih posameznikova psihološka zavezanost skupinski normi prostovoljna in da taka norma predstavlja njegov osebni vedenjski standard. Niti govora torej ne more biti o kakšnem spopadu med individualnim in skupinskim. Ravno obratno: posameznik dobi potrebno stabilno orientacijo v socialnem prostoru šele s pomočjo skupinskega izdelka. Ta naravnost se lepo vidi tudi v avtorjevi kritičnosti do naraščajočega čaščenja nekonformnega vedenja. To zanj ni bilo sprejemljivo in vzroke zanj je videl v napačni dihotomizaciji posameznika in skupine: “Povzdigovanje nekonformnosti ima svoje korenine v nevzdržni dihotomiji posameznika in skupine in v vnaprejšnjem prepričanju,

¹⁰ Vse navedene letnice se nanašajo na uporabljene vire. Navedene definicije pa so pogosto starejše. Tu je npr. uporabljen vir iz leta 1967, poglavje, v katerem je navedena definicija, pa je bilo objavljeno leta 1936 (*The Psychology of social norms, Harper and brothers!*)

¹¹ Poskus je podrobneje opisan v Bečaj (1997).

da je spopad med obema neizogiben” (Sherif, 1967, str. 186). Tako razumevanje norm se zelo dobro ujema z našo analizo Festingerjeve definicije socialne resničnosti, v kateri smo ugotovili, da oblikovanje soglasja v referenčni skupini ne more potekati kot pogajanje ali barantanje, ker posamezniki v socialni resničnosti po definiciji ne morejo imeti veljavnih individualnih mnenj, stališč in prepričanj.

Definicija konformnosti obeh Sherifov je danes pozabljena. Glavni razlog za to bi lahko bil v tem, da se je izključevala s prevladujočim ‘Zeitgeistom’ socialne psihologije petdesetih let, ko so se oblikovale tu obravnavane teorije. Pač pa se je s kasnejšim razumevanjem konformnega vedenja povezal njegov poskus z avtokinetičnim učinkom. Pri tem pa je spregledano, da je bilo teoretično izhodišče obeh Sherifov za razumevanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem bistveno drugačno kot pri ostalih avtorjih tistega časa, med katere spada tudi Asch.

Solomon Asch (1952)

Verjetno ni učbenika socialne psihologije, kjer na začetku poglavja o konformnosti ne bi bil naveden Aschev poskus s črtami. Vendar pa nič ne kaže, da bi bil ta poskus lahko v resnici prototip konformnega vedenja. Med drugim kažejo na to tudi razlogi, zakaj se je Asch tega poskusa sploh lotil.

V tedanjem času se je uveljavilo prepričanje, da se ljudje prav nekritično podrejamo zunanjim manipulacijam, tako da nam je mogoče ‘prodati’ kakršnokoli idejo (Asch, 1955/1992, str. 14). Socialnim okoliščinam je bila v tistem času pripisana izjemno velika moč in posameznik se je zdel od različnih sil v skupinah prav suženjsko odvisen (Asch, 1952, str. 451). Za Ascha tako močna posameznikova odvisnost od socialnega okolja ni bila sprejemljiva. Strinjal se je sicer, da smo ljudje pomembno odvisni drug od drugega, ko gre za razumevanje, občutenje in doživljanje resničnosti, zaradi česar je oblikovanje socialnega soglasja tudi po njegovem mnenju nepogrešljiv pogoj za družbeno življenje (Asch, 1955/1992, str. 21). Toda obenem je bil prav tako prepričan, da je soglasje lahko učinkovito zgolj takrat, ko vsak posameznik k njegovemu oblikovanju prispeva svoje lastne kritične izkušnje in poglede. Če se vsak le podredi drugim, nastane situacija, ki jo poznamo iz Andersenove pravljice o cesarjevih novih oblačilih. Socialno soglasje je torej nujno, ker zagotavlja družbeno učinkovitost, vendar le pod pogojem, da ga oblikujejo kritični posamezniki, ki pošteno poročajo o svojih občutenjih: “S socialnega vidika je neodvisnost produktivna, saj je edino sredstvo za odpravljanje zmot in usmerjanje socialnih procesov v potrebno smer. Na drugi strani pa je popuščanje (orig. yielding) antisocialno, ker vnaša zmote in zmedo. Golo pristajanje na nekaj ni dovolj; povzroči lahko spektakularno korakanje milijonov pod zastavo grozljivega ‘Weltanschauunga’. Enotna akcija, ki temelji na prostovoljni ali neprostovoljni potlačitvi individualne izkušnje, je zločest sociološki proces” (Asch, 1952, str. 495).

Odnos med posameznikom in socialnim okoljem razume Asch bistveno drugače kot Sherifa. Po njegovem mnenju ima vsakdo možnost, da se dvigne nad skupino in do nje zavzame kritičen odnos. Sposobnost kritične razdalje ga varuje pred tem, da bi ga

skupina posrkala vase in bi bil na milost in nemilost prepuščen njenim silam (Asch, 1952, str. 257–258). Obenem pa s tem postane tudi osebno odgovoren za učinkovito delovanje skupnosti. Posameznikova kritičnost do dogajanja v socialnem okolju tako postane bistvenega pomena in to je bil miselni okvir, v katerem je nastal Aschev poskus s črtami. V nasprotju z empiričnimi ugotovitvami tistega časa, je bil Asch prepričan, da se je posameznik sposoben upreti večini in da je bila ta sposobnost v predhodnem raziskovanju podcenjena ali sploh spregledana: “Izoblikovalo se je mišljenje, da socialni dejavniki s svojo močjo lahko povzročijo poljubne psihološke spremembe. Pri tem se je suženjsko podrejanje skupinskim silam razumelo kot splošno veljavno dejstvo, prezrla ali implicitno zanikala pa se je posameznikova sposobnost za neodvisno ravnanje, s katerim se pod določenimi pogoji lahko dvigne nad skupinske strasti in predsodke. Naša naloga je neposredno opazovanje interakcije med posamezniki in skupinami, ko je vprašanje popuščanja socialnemu pritisku ali ohranjanja neodvisnosti bistvenega pomena” (prav tam, str. 451).

Ascha torej niso zanimali vzroki ali okoliščine, v katerih se posameznik podredi skupinskemu pritisku, pač pa ravno obratno, njegova sposobnost, da se takim pritiskom upre. Da bi jo lažje dokazal, je izbral jasno strukturirano situacijo, v kateri ni smelo biti dvomov o tem, kateri odgovori so pravilni. To je bilo torej ravno obratno od poskusa z avtokinetičnim učinkom, kjer je bila dražljajska situacija nestrukturirana. V skladu s Festingerjevo terminologijo je Aschev poskus s črtami potekal v fizični, Sherifov poskus z avtokinetičnim učinkom pa v socialni resničnosti¹². Razlika gre predvsem na račun dveh bistveno drugačnih pogledov na odnos posameznika in socialnega okolja. Sherifa sta bila prepričana, da dihotomizacija posameznika in socialnega okolja oz. skupine ni mogoča, medtem ko se za Ascha zdi, da jo je kar zahteval, saj je nekritično sledenje skupini označil kot antisocialno vedenje in zločest sociološki proces.

Da Aschev namen ni bil raziskovanje konformnega vedenja, kaže tudi uporabljena terminologija. V svoji socialni psihologiji iz leta 1952, v kateri obširneje predstavlja izsledke svojega poskusa s črtami, termina konformnost ni niti definiral niti uporabljal. V poročilu o poskusu je odgovore poskusnih oseb označeval kot pravilne ali neodvisne (‘correct’, ‘independent responses’, npr. na str. 457), kot napake (‘errors’, npr. na str. 458) ali kot zmote zaradi vpliva večine (‘erroneous announcements contaminated’, npr. na str. 457). Poskusne osebe so bile neodvisne ali podrejene (npr. ‘independence and submission’, str. 465) ali pa so na različne načine popuščale večini (npr. ‘forms of yielding’, str. 469).¹³ Na to, da je Asch raziskoval neodvisnost, ne pa konformiranja, je med starejšimi avtorji opozoril npr. Jones (1985, str. 79). Pa tudi v novejši literaturi lahko najdemo taka opozorila (npr. Friend, Rafferty in Bramel, 1990).

¹² Za socialno resničnost je šlo v tem smislu, da poskusne osebe niso mogle same preveriti, kateri odgovor je pravilen, so pa verjele, da tak odgovor obstaja. Zato je prišlo do zgoščanja individualnih odgovorov (oblikovanje soglasja na osnovi medsebojnega primerjanja) in oblikovanja norme, ki so jo potem sprejele kot ‘pravilen’ odgovor.

¹³ Asch v povzetku npr. zapiše: “some remained independent in their judgements despite the pressure of the majority; others abandoned their personal viewpoint for that of the group” (Asch, 1952, str. 473).

Asch z izsledki svojega poskusa ni bil zadovoljen. Leta 1955 je npr. zapisal: “Ko v soglasju začne prevladovati konformnost¹⁴, postanejo socialni procesi neustrezni in posameznik se tedaj preda silam, ki začnejo določati njegovo čutenje in mišljenje. To, kar smo ugotovili, bi nas moralo skrbeti: namreč da je nagnjenost h konformiranju v naši družbi tako močna, da so popolnoma razumni in dobronamerni mladi ljudje pripravljene belo imenovati črno. Vprašamo se lahko, kakšna je naša vzgoja in kakšne so vrednote, ki določajo naše vedenje” (Asch, 1955/1992, str. 21).

Navajanje Aschevega poskusa s črtami kot začetek raziskovanja konformnega vedenja je torej napačno. Ravno obratno: Asch je hotel z njim v resnici dokazati posameznikovo sposobnost kritičnega odnosa do skupine in njegovo sposobnost samostojnega odločanja, kljub enotni drugačni večini. Konformiranja ni definiral in tega pojma v zvezi s tem poskusom vsaj na začetku petdesetih let ni uporabljal. Prav tako pa ni na mestu povezovanje njegovega poskusa s Sherifovim, ker sta imela ta dva avtorja pomembno različen pogled na odnos posameznik – skupina, zaradi česar sta razumela različno tudi norme in odnos članov skupine do njih. Ni torej mogoče reči, da je Sherif pokazal, kako norme nastajajo, Asch pa, kako se vzdržujejo.¹⁵

Harold H. Kelley (1952)

Kelleyjev tekst o dveh funkcijah referenčnih skupin (Kelley, 1952) običajno ni razumljen kot eden temeljnih za razumevanje konformnosti. Na kratko ga bomo vseeno omenili, ker naj bi prav to delitev pozneje uporabila Deutsch in Gerard za ločevanje normativnega in informacijskega socialnega vpliva (Jones in Gerard, 1967). Zanimivo pa je tudi, kot navajata ista avtorja, da se je Kelley zgledoval po Festingerjevemu ločevanju skupinske lokomocije in socialne resničnosti (prav tam, str. 309), čeprav v obravnavanem članku Festingerjevo ime ni omenjeno.

Takoj je potrebno poudariti, da Kellyjev osrednji raziskovalni problem ni bilo delovanje referenčnih skupin in kako se v njih oblikujejo vedenjski standardi, pač pa, kako pod njihovim vplivom posameznik oblikuje svoja stališča. Zanimala ga je torej izrazito individualno psihološka problematika in ne referenčne skupine same po sebi. Sicer pa Kelley na začetku svojega članka ugotavlja, da se v tedanji literaturi termin “referenčna skupina” uporablja največkrat v dveh pomenih. Označuje lahko skupine, ki bi jim posameznik rad pripadal oz. v njih obdržal članstvo, ali pa skupine, ki mu služijo le kot primerjalna točka, brez želje ali potrebe po članstvu. Na tej razliki je nato utemeljil dve funkciji, ki ju lahko imajo referenčne skupine pri oblikovanju posameznikovih stališč.

V prvem primeru, ko si posameznik prizadeva, da bi dosegel ali zadržal sprejetost v skupini, mu lahko ta svoje vedenjske standarde vsili. Ker se tako vsiljeni standardi ponavadi imenujejo “skupinska norma”, je Kelley to funkcijo poimenoval “normativna

¹⁴ Tu je Asch uporabil termin konformnost, vendar nič ne kaže, da bi bil uporabljen kot tehnični pojem.

¹⁵ Podrobneje je razlika med obema poskusoma analizirana v Bečaj (2000).

funkcija referenčnih skupin”. Ker je posameznik zaradi svoje želje ali potrebe po članstvu od skupine odvisen, lahko ta njegovo “konformnost ali nekonformnost ustrezno nagradi oz. kaznuje” (Kelley, 1952, str. 412). Izražanje drugačnega stališča ima lahko za posledico odklanjanje in posmeh, strinjanje pa odobravanje in sprejetost. O normativni funkciji referenčne skupine torej govorimo vedno, ko posameznik sprejme drugačno mnenje z namenom, da obdrži ali pridobi članstvo v določeni skupini. Bolj kot je zaradi določenih potreb in ciljev odvisen od skupine, večja je moč, ki jo ima ta nad njim in večja je njegova pripravljenost, da se podredi. Ključne besede so v tem primeru ‘sprejetost’, ‘skupinska norma’ ter ‘prisila’. V drugem primeru pa skupina posamezniku pomeni zgolj primerjalno točko. Ker članstvo v njej zanj ni pomembno, ta nad njim nima nobene moči in drugačno mnenje, stališče ali prepričanje lahko sprejme le prostovoljno. V tem primeru Kelley govori o primerjalni funkciji referenčnih skupin (comparison function of reference groups) (prav tam, str. 413). Skupina, s katero se primerja, je torej vsaj v nekaterih pogledih zanj nekakšen vzor ustreznosti in primernosti, vendar brez doživljanja odvisnosti. Ključni besedi sta ‘primerjanje’ in ‘vrednotenje’ oz. ‘presojanje’.

Kelleyeva normativna funkcija referenčnih skupin naj bi ustrezala normativnemu socialnemu vplivu. Ker naj bi imel ta običajno za posledico le posameznikovo navidezno prilagajanje, je morda zanimivo pogledati, kako je to funkcijo razumel Kelley. Pravzaprav je ta avtor zapisal le, da posameznik sprejme drugačno mnenje zaradi svoje odvisnosti oz. zaradi moči, ki jo ima skupina nad njim. Ker pa je Kelleya zanimalo, kako posameznik oblikuje svoja stališča pod vplivom referenčnih skupin, bi lahko to razumeli predvsem kot resnično spremembo. Njegov raziskovalni problem ni bil, kako posameznik pod vplivom skupine prikrije svoje mnenje, pač pa, kako ga *oblikuje*. Torej je mislil na dejanska in ne na prikrita oz. navidezna stališča. Kelley je sicer poznal tedaj splošno znano ugotovitev, da človek pod pritiskom največkrat popusti le navidez, vendar nič ne kaže, da bi normativno funkcijo referenčnih skupin razumel (samo) na ta način. Bolj se zdi verjetno, da je tudi v prisili videl izvor resničnih in ne le navideznih sprememb. Trditev, da normativni vpliv povzroča praviloma le navidezne spremembe, v Kelleyjevem delu potemtakem nima prav trdne osnove.

V zvezi s Kelleyjevim delom se zdi pomembno še nekaj. Normativni funkciji je dal ime po »vsiljenih standardih, ki se ponavadi imenujejo ‘skupinska norma’«. Termin norma pa je bil uporabljen kot nadredni pojem za vse, kar lahko v skupini predstavlja vedenjske standarde. V Kelleyjevem primeru so torej v to vključena zagotovo tudi stališča, saj je raziskoval, kako se oblikujejo. Termin ‘normativna’ funkcija zato ne izhaja iz ‘norme’ v smislu tehničnega pojma, pač pa iz prisile, s katero lahko skupina vsili vse svoje vedenjske standarde, med katerimi so tudi norme. Normativni vpliv torej izvorno ne izhaja iz ‘norme’, pač pa iz prisile.

Morton Deutsch in Harold B. Gerard (1955/1993)

Od vseh klasičnih tekstov, ki naj bi pojasnjevali konformno vedenje, je gotovo največkrat omenjen tekst Deutscha in Gerarda. Toda zdi se, da ima ta članek z današnjim

razumevanjem tega pojava presenetljivo malo skupnega. Najprej je potrebno opozoriti, da sta Deutsch in Gerard v bistvu le dopolnila Aschev poskus s črtami in to z enako miselno naravnostjo, se pravi s pričakovanjem, da je posameznik do skupinskega soglasja kritičen in neodvisen. Na koncu svojega članka na primer pravita takole: "Najine ugotovitve ... nakazujejo, da lahko normativni socialni vpliv posameznikovo integriteto tako podpira kot tudi ogroža. Z drugimi besedami, normativni socialni vpliv lahko posamezniku pomaga, da je v resnici posameznik in ne zgolj skupinsko ogledalo ali njena lutka. Skupine lahko od svojih članov zahtevajo samospoštovanje, da cenijo lastne izkušnje in da so sposobni ravnanja, ki ni suženjsko podrejanje zaradi popularnosti. Če skupine svojim članom ne pomagajo izraziti lastnega in neodvisnega mnenja, je njihovo soglasje le prazen dosežek. Skupinski proces, ki temelji na pačenju individualnih izkušenj, onemogoča skupinsko izvirnost in učinkovitost" (Deutsch in Gerard, 1955/1993, str. 635). Tudi tu imamo torej opraviti z jasno dihotomizacijo posameznika in socialnega okolja. To seveda ne gre skupaj s tem, kar smo izpeljali iz Festingerjeve definicije socialne resničnosti. Če se namreč posameznik ne more sam prepričati o veljavnosti mnenja, stališča ali prepričanja in je to odvisno šele od doseženega soglasja, potem individualna kritičnost sploh ni možna – vsaj v primeru pojavov socialne resničnosti. Zato je toliko bolj nenavadna formulacija, da lahko skupine od svojih članov samospoštovanje ter neodvisno vedenje kar *zahtevajo*.

Sicer pa je bila izhodišče Deutscha in Gerarda kritika dotedanjih eksperimentov, s katerimi so različni avtorji raziskovali, kako socialni dejavniki vplivajo na *individualne*¹⁶ psihološke procese: "Večina raziskovalcev ni ločila med različnimi vrstami socialnih vplivov; pri tem pa so brezskrbno uporabljali termin 'skupinski' vpliv za opisovanje zelo različnih socialnih dejavnikov. Pregled glavnih poskusov s tega področja – npr. poskusov Sherifa, Ascha, Bowarda – nam na primer pokaže, da poskusne osebe v njih ne tako ne drugače *niso* delovale kot *člani* skupin" (prav tam, str. 629, poudarka v orig.). Da bi to popravila, sta ponovila Aschev poskus s črtami in sicer tako, da sta z navodilom, da bo najuspešnejša skupina nagrajena, ustvarila vtis, da gre za pravo skupino, v kateri so posamezniki odvisni drug od drugega. Pričakovala sta, da bo v teh okoliščinah predvsem normativni vpliv pomembno močnejši, kar se je v resnici tudi zgodilo.

Tako kot Asch tudi Deutsch in Gerard konformiranja nista niti raziskovala in ga tudi nista definirala. Prava tako pa nista empirično dokazovala obstoja dveh procesov socialnega vpliva in vsaj v članku iz leta 1955 nista pojasnila, kako sta do tega razlikovanja sploh prišla. V uvodu k oblikovanju hipotez pravita, da verjameta, da sta bili obe obliki vplivanja v predhodnih poskusih prisotni.¹⁷ Gerard skupaj z Jonesom šele pozneje zapiše, da se je z dotedanjim eksperimentiranjem pokazalo, kako sta informacijski ter normativni vpliv tesno prepletena in kako oba prideta do izraza v isti

¹⁶ V originalu: "By now, many experimental studies ... have demonstrated that individual psychological processes are subject to social influence" (Deutsch in Gerard, 1955, str. 629).

¹⁷ V originalu: »The purpose of this paper is to consider two types of social influence, 'normative' and 'informational', which we believe were operating in the experiments mentioned above ...« (Deutsch in Gerard, 1955, str. 629).

eksperimentalni situaciji. To naj bi Deutsch in Gerard ugotovila po analizi opravljenih raziskav, nato pa s svojim poskusom pokazala, kako je mogoče posledice enega in drugega ovrednotiti ločeno. S tem pa naj bi prišla do enakega razlikovanja, do kakršnega je prišel Kelley s pomočjo analize neeksperimentalne literature o referenčnih skupinah (Jones in Gerard, 1967, str. 315). Tudi iz tega sledi, da Deutsch in Gerard empirično nista dokazovala obeh vrst vpliva, pač pa le uporabila shemo, ki je bila v tistem času očitno splošno sprejeta. Definiciji obeh vrst vpliva sta zato pri Deutschu in Gerardu najverjetneje zgolj njuna formulacija tedaj splošno znanega in sprejetega prepričanja, da posameznik prevzame drugačna stališča, mnenja in prepričanja prostovoljno in zares ali pa pod prisilo in navidez.

Njuni definiciji sta znani: »Normativni socialni vpliv bova definirala kot vpliv, ki spodbuja h konformnosti s pozitivnimi pričakovanji drugega (*angl.* another). Informacijski socialni vpliv pa je mogoče definirati kot vpliv, ki spodbuja sprejemanje informacije drugega kot podatek o resničnosti« (Deutsch in Gerard, 1955/1993, str. 629). V oči nam pade, da je termin 'konformiranje' uporabljen le v zvezi z normativnim vplivom, medtem ko naj bi informacijski vpliv povzročil sprejemanje (*angl.* to accept) informacije. Da morda ne gre za slučaj, kaže opis posledic obeh vplivov, kjer najdemo enako razlikovanje: "S pričakovanji drugih se je mogoče konformirati samo navzven in reči stvari, v katere človek sicer ne verjame ... Prav tako pa je možno, da nekdo sprejme nasprotnikova prepričanja kot resnična, ne da bi za strinjanje obstajala kakšna drugačna motivacija" (prav tam, str. 629).¹⁸ Če bi termin 'konformiranje' razumeli kot tehnični pojem, potem iz definicij in opisa posledic sledi, da tovrstno vedenje povzroča le normativni vpliv, ne pa tudi informacijski. Vendar pa avtorja o tem razlikovanju ne zapišeta ničesar. Kaže, da se je trditev, da tako normativni kot tudi informacijski vpliv vodita v konformiranje, pojavila šele pozneje. Najdemo jo na primer pri Kelmanu (1964, str. 266), ki pravi, da se posameznik konformira z osebo ali skupino, ki nanj vpliva, tako v primeru normativnega kot informacijskega vpliva.¹⁹

Deutsch in Gerard se torej s konformiranjem nista ukvarjala in ga tudi nista definirala. Prav tako nista *dokazovala* obstoja dveh vrst socialnega vpliva in sta s konformiranjem povezovala le normativnega. Njun članek pa skriva v sebi še kup drugih zanimivosti. Najprej lahko opazimo, da obe obliki vpliva ne pomenita le prilagajanja skupinam, pač pa tudi posameznikom. Še več, avtorja dopuščata, da gre lahko v obeh primerih tudi za prilagajanje lastnemu selfu, saj pojem "another", ki ga uporabljata v obeh definicijah, lahko vključuje "drugo osebo", "skupino" ali "posameznikov self".²⁰ Po njunem mnenju je normativni socialni vpliv povezan s skupino

¹⁸ Deutsch in Gerard torej ne govorita o prisiljevanju, pač pa le o posameznikovem prilagajanju pričakovanjem skupine. Tako skrajne formulacije, kot jo poznamo iz sodobne literature, da namreč normativni vpliv pomeni spopad socialnega in individualnega, v izvirmiku ni.

¹⁹ V sodobni literaturi najdemo enako formulacijo npr. v Martin in Hewstone (2001, str. 211).

²⁰ V originalu: "The term another is being used inclusively to refer to "another person", to a "group" or to one's self." (Deutsch in Gerard, 1955, str. 629).

le praviloma (Deutsch in Gerard, 1955/1993, str. 468–634). Zdi se, da se je v literaturi vendarle uveljavilo mnenje, da konformiranje velja le za odnos posameznik – skupina, ne pa za odnos posameznik – avtoriteta. Izrecno na to opozarja npr. Milgram (1985) ob svojem poskusu z elektrošoki.²¹ Deutsch in Gerard takega razlikovanja nista poznala.

Druga posebnost je še veliko bolj pomembna. V opombi pod črto (Deutsch in Gerard, 1955/1993, str. 630) ugotavljata, da bi moral biti v situaciji Aschevega tipa zelo močan informacijski socialni vpliv. To pa predvsem za to, ker se je v jasno strukturiranih situacijah, kakršna je bila Ascheva, običajno mogoče popolnoma zanesti na to, da je odgovor enotne večine veljaven. To, kar v takem primeru vidijo brez izjeme vsi enako, mora biti gotovo res, saj se toliko ljudi pri tako preprosti nalogi ne more zmotiti. Težava, ki so jo poskusne osebe imele, pa je bila v tem, da je bil ta odgovor v nasprotju s tem, kar so jim sporočale lastne oči. Tudi nanje se je mogoče v tako jasno strukturirani situaciji popolnoma zanesti. Poskusne osebe so se torej znašle v skrajno nemogoči situaciji, saj so se morale odločiti med dvema viroma, ki sta običajno skladna. Do sledenja večini je po Deutschu in Gerardu lahko prišlo na dvojni osnovi. Če je poskusna oseba sledila (*angl.* to accept) večini, ker je pri sebi presodila, da se toliko ljudi ne more motiti, je šlo za informacijski vpliv. Če pa je večini sledila (*angl.* to conform) zato, da bi se “izognila posmehu, negativni oceni ali pa celo zaradi občutka dolžnosti” pa je to bil normativni vpliv (prav tam, str. 631).

Ta formulacija ne pomeni nič drugega kot to, da se o tem, za kakšen vpliv gre, odloča na *intraindividualni* ravni. Če *posameznik*, ki sledi napačnemu odgovoru večine, *presodi*, da ima večina prav, gre za informacijski vpliv, če pa *presodi*, da se moti, pa gre za normativnega. Obe vrsti vpliva potemtakem nista dva skupinska procesa, niti nista dve obliki zunanjega vpliva na posameznika, pač pa dve različni individualni interpretaciji iste situacije. V tem primeru tudi ni mogoče govoriti, da bi normativni socialni vpliv moral biti kakorkoli povezan z objektivno obstoječo močjo skupine. Očitno namreč zadostuje, da posameznik misli, da je tako. V objektivno popolnoma enaki situaciji se torej različni posamezniki lahko odzovejo različno: nekateri vztrajajo pri svojem odgovoru (neodvisno vedenje), drugi se raje prilagodijo, ker mislijo, da se toliko ljudi pri tako konkretni nalogi pač ne more motiti (informacijski vpliv) ali pa to storijo iz popolnoma praktičnega razloga, da bi se izognili neprijetnemu izpostavljanju (normativni vpliv). Če torej sledimo zapisani interpretaciji Aschevega poskusa, lahko ugotovimo, da za Deuschu in Gerarda potemtakem normativni in informacijski socialni vpliv sploh nista (nujno) procesa socialnega vplivanja, ki poteka med posamezniki ali med skupino in posameznikom, pač pa predvsem intraindividualni pojav. In če je tako, je seveda vprašanje, če smo sploh upravičeni govoriti o ‘socialnem’ vplivanju.

Opisana interpretacija Aschevega poskusa s črtami pa nam postreže še z eno zanimivostjo. Kot smo videli, Deutsch in Gerard v njej dopuščata možnost, da je do

²¹ Po Milgramu se konformnost in poslušnost (obedience) razlikujeta v tem, da gre pri prvem za odnos z ljudmi na isti ravni, pri poslušnosti pa za podrejanje avtoriteti. V obeh primerih pa ima vedenje svoj izvor zunaj posameznika (Milgram, 1985, str. 134–136).

informativnega vpliva prišlo takrat, ko so poskusne osebe pri sebi presodile, da se toliko ljudi ne more motiti in da so se torej morale iz nekega razloga zmotiti same. Iz Aschevega poročila (Asch, 1952) pa vemo, da so se poskusne osebe tudi takrat, ko so sledile napačnemu odgovoru večine, popolnoma zavedale razlike med lastno zaznavo in odgovorom večine. Po končanem poskusu so povedale, da so si nemogočo situacijo, v kateri so se znašle, razložile tako, da morda niso dobro slišale navodil, da so kaj preslišale, napačno razumele ali pa jih je morda zavedel specifičen zorni kot. Toda praktično v vseh primerih so še vedno videle nekaj drugega, kot je govorila enotna večina. Če je torej v takem primeru šlo za informativni vpliv, so poskusne osebe le verjele, da ima enotna večina bolj prav, niso pa tega tudi videle. To pa pomeni, da so se prilagodile le navidez, tako kot pri normativnem vplivu, le na drugačni osnovi. Če sledimo tej interpretaciji, informativni vpliv potemtakem ne pomeni resničnega sprejemanja drugačnega mnenja v tem smislu, da zamenja predhodno drugačno mnenje. Razlika med posameznikom in skupino ostane, posameznik se je zaveda, le interpretirana je v korist skupine. Informativni vpliv po Deutschu in Gerardu potemtakem ne povzroča nujno resničnih sprememb. Zadostuje, da posameznik presodi, da ima skupina iz nekega razloga bolj prav kot on sam.

S tega vidika pa je zanimiva primerjava informativnega vpliva s Festingerjevo socialno resničnostjo. Vprašamo se namreč lahko, kako posameznik v tem primeru pravzaprav preveri veljavnost drugačnega mnenja, stališča ali prepričanja. V bistvu se le zanese, da ima druga oseba ali skupina prav. Iz definicije ne sledi, da bi kakorkoli preverjal, če je podatek o resničnosti veljaven. Tako kot pri Festingerjevi socialni resničnosti je potemtakem tudi tukaj pomembno soglasje, ne pa veljavnost sama po sebi. Kot bomo videli pozneje, je Kelman predvidel še dve možnosti, in sicer, da je drugačno mnenje sprejeto kot veljavno, ker ustreza že oblikovanemu subjektivnemu vrednotnemu sistemu, ali pa zato, ker je z njegovo pomočjo mogoče rešiti neko nalogo. Veljavnost je v prvem primeru posledica kognitivnega ujemanja, v drugem pa ugotovljena učinkovitost. Kelman torej vendarle zahteva nekaj več kot golo zaupanje. Deutsch in Gerard teh možnosti ne predvidevata in zato pravzaprav tudi v primeru informativnega vpliva govorita o podrejanju. Za razliko od normativnega pa tu do njega ne pride zaradi prisile, pač pa na osnovi zaupanja. Enake formulacije najdemo v zvezi z informativnim vplivom tudi v sodobni literaturi. Posameznik se konformira z drugačnim mnenjem, ker presoja drugih ljudi *zaupa* bolj kot svoji (van Avermaet, 1996, poudarek JB), ali pa zato, ker so drugi (podobni, ekspertni, kredibilni) *zaupanja* vreden vir podatkov o resničnosti (Turner, v Manstead in Hewstone, 1995). V nobenem primeru torej posameznik veljavnosti sprejetega mnenja ne preverja, pač pa verjame oz. *zaupa*. Tudi informativni vpliv je potemtakem neke vrste podrejanje.

Današnja prepričanja, da sta Deutsch in Gerard dokazala obstoj dveh procesov socialnega vplivanja, da sta se ukvarjala s konformiranjem, da oba procesa vodita v konformnost, da gre za interindividualen pojav, da se konformiranje nanaša na odnos posameznik – skupina in da informativni vpliv povzroča resnične spremembe, v članku Deutscha in Gerarda iz leta 1955 torej nimajo zadostne podpore. Res je, da v tekstu

najdemo tudi nekatere formulacije, ki kažejo v to smer, vendar tu obravnavani citati kažejo, da avtorja s tem člankom zagotovo nista oblikovala logično konsistentega modela socialnega vplivanja, s katerim bi bilo mogoče navedena prepričanja ustrezno utemeljiti. Najverjetnejši razlog za to je, da se Deutsch in Gerard s konformiranjem pač nista ukvarjala in zato na ta vidik obeh procesov preprosto nista bila pozorna. Strokovna literatura jima morda dela krivico v tem smislu, da v njunem delu vidi stvari, s katerimi se nista ukvarjala niti nista kazala takih namer. Njun cilj je bil le dokazati, da je v pravih skupinah pritisk na drugačne posameznike večji kot v skupinah, kakršna je bila Ascheva, in da so se ti zaradi tega pripravljene podrediti v še večji meri kot v primeru poskusa s črtami. To sta tudi dokazala in tako kot Asch sta tudi onadva mislila, da za učinkovito delovanje skupin to ni dobro.

Herbert C. Kelman (1961), John W. Thibaut in Harold H. Kelley (1959)

Med klasične avtorje, ki so pomembni v zvezi s konformiranjem, spadajo tudi Kelman ter Thibaut in Kelley, ki jih bomo tukaj omenili le na kratko. Kelman (1961) se je tako kot Kelley, Asch, Deutsch in Gerard zanimal predvsem za posameznika, zlasti za to, pod kakšnimi pogoji ljudje opuščamo in spreminjamo svoja mnenja. Pri tem je razvil svojo klasifikacijo procesov socialnega vplivanja. Kot večina avtorjev tistega časa je tudi on na začetku ločeval le dva načina odzivanja posameznika na drugačno mnenje: 'privatno sprejemanje' in 'javno konformiranje'. S to delitvijo pa je postal nezadovoljen, ker z njo ni mogel pojasniti dveh pomembnih pojavov socialnega vplivanja: to so bile ideološke spreobrnitve (*angl.* ideological conversion of 'true believers') in pa pranje možganov v tedanji komunistični Kitajski (Kelman, 1961). Tako so nastali trije procesi: popuščanje, identifikacija in internalizacija. Prva dva skupaj ustrezata normativnemu vplivu po Deutschu in Gerardu, tretji pa njunemu informacijskemu vplivu. Ti procesi so tudi pri Kelmanu razumljeni predvsem kot intrapsihološki pojavi, na kar kaže formulacija v uvodu: »... Tu je teorija treh procesov, s katerimi se osebe odzivajo na socialno vplivanje« (Kelman, 1964, str. 263).²² Morda je zanimivo, da pri opisovanju procesov tudi ta avtor termina 'konformiranje' ni uporabljal. V vseh primerih oseba sprejme vpliv (*angl.* accepts influence) ali pa vedenje posvoji (*angl.* adopts behavior) (prav tam, str. 266–269). Tudi iz tega lahko sklepamo, da 'konformnost' v pretežnem delu literature tistega časa ni bila tehnični pojem, čeprav jo je pred tem že definiral Sherif, v približno istem času pa temeljito obdelala tudi Marie Jahoda (1959/1965).

Kelmanovo popuščanje (*angl.* compliance), tako kot javno konformiranje oz. normativni socialni vpliv, pomeni, da posameznik mnenje izvora vpliva sprejme le navidez, svoje drugačno mnenje pa prikrije. S tem si poskuša zagotoviti potrditev s strani izvora vpliva, ki je lahko skupina pa tudi posameznik, ki razpolaga z zadostno močjo. Tako kot Deutsch in Gerard tudi Kelman predpostavlja, da za tak odziv ni potreben resničen pritisk. Posameznik lahko popusti tudi, ko le misli, da izvor to od

²² V orig.: »... Here is a theory of three processes by which persons respond to social influence.«

njega pričakuje (Kelman, 1964, str. 267). Posebne pozornosti pa sta vredni Kelmanova internalizacija in identifikacija. Do prve pride, "kadar posameznik sprejme vpliv zato, ker je posredovano vedenje skladno z njegovim vrednotnim sistemom, oziroma zato, ker lahko s pomočjo novega vedenja učinkovito razreši določen problem" (prav tam, str. 268).²³ Za posameznika je torej res to, kar se ujema s tistim, kar že ve, kar posredno pomeni, da so posamezni deli kognitivnega sistema med seboj uravnoveženi. Gre torej za enako načelo, kot ga je Festinger uporabil za socialno resničnost, le da je tukaj 'soglasje' doseženo na intraindividualni ravni med različnimi kognitivnimi vsebinami. Pri identifikaciji gre pa za resnično sprejemanje mnenja, kljub temu da ni skladno z obstoječim kognitivnim sistemom. Do tega pride, kadar se posameznik znajde v odnosu, ki je zelo pomemben za njegovo samopodobo (*angl.* self-image; self-defining relationship) in je od njega izrazito odvisen (prav tam, str. 267).

Thibaut in Kelley (1959) v strokovni literaturi ne veljata za raziskovalca konformiranja, sta pa za razumevanje tega pojava vendarle pomembna, ker spadata med redke avtorje, ki so v petdesetih letih jasno definirali socialno normo in njen obstoj povezali s konformiranjem. Bila sta značilna funkcionalistično naravnana predstavnika teorij socialne izmenjave. V uvodu v svojo Socialno psihologijo skupin sta zapisala, da sta bila sicer nekajkrat v skušnjavi, da bi si pri oblikovanju svoje teorije pomagala s specifičnimi socialnimi motivi, kot sta npr. potreba po moči ali potreba po statusu (Thibaut in Kelley, 1959, str. 5), vendar pa je bila situacija na tem področju po njunem mnenju tedaj še vse preveč nejasna in sta se zato odločila za izrazito funkcionalističen pristop. Izhajala sta iz predpostavke, da lahko človek vsaj določene potrebe, ne glede na to, kakšne so in od kje so se vzele, zadovolji le v socialni interakciji. Iz tega sledi zelo pomemben sklep: socialna interakcija pomeni pogajanja in barantanje, s katerim poskuša vsak doseči zase najbolj ugoden rezultat in je torej po svoji naravi konfliktna. Norme, ki so rezultat pogajanj, zato niso nič drugega kot zamrznjena kombinacija razmerja moči pogajalcev. Thibaut in Kelley sta jih definirala kot stabilna pravila o vedenju, ki temeljijo na soglasju in so nadosebna. V odnosu se namreč pojavijo kot 'tretja oseba', ki začne obvladovati diado. V tem smislu dobijo normativno moč (prav tam, str. 129)²⁴, saj delujejo na oba člana diade tudi mimo njunih specifičnih osebnih interesov.

'Tretja oseba' pa za vzdrževanje norm ni dovolj. Thibaut in Kelley sta bila prepričana, da se lahko obdržijo le, če obstajajo procesi, ki zagotavljajo konformnost

²³ Kelman uporablja termin vrednotni sistem, ki pa ni jasno definiran. Zato bomo v nadaljnjem tekstu poleg tega izraza uporabljali tudi »miselni« in »kognitivni« model. V vseh treh primerih bomo s tem mislili na posameznikov vedenjski sistem.

²⁴ Tako kot pri Kelleyju je tudi tukaj termin 'normativno' povezan z močjo in pomeni prisilo (normative power). Toda to je prisila v smislu podrejanja normi kot »tretji osebi« in ne partnerju! Norma mora imeti namreč ustrezno soglasje in če je nekdo v določeno ravnanje prisiljen, vsaj v diadnem odnosu ni mogoče govoriti o normi (Thibaut in Kelley, 1959, str. 129). V takem primeru gre za 'nadzor nad usodo' (*angl.* fate control) in pomeni, da je posameznik zaradi potrebe, ki je ne more izpolniti nikjer drugje, svojemu partnerju prepuščen na milost in nemilost.

(prav tam, str. 239). Do tega pripeljejo trije procesi, ki sta jih povzela po Kelmanu. To so popuščanje, identifikacija in internalizacija. Prva dva procesa sta, tako kot pri Kelmanu, v svojem bistvu 'normativna', kar pomeni, da povzročita vedenje, ki se samo od sebe ne bi pojavilo. Posameznik se konformira, da bi prišel do nagrade (identifikacija), ali pa zato, da bi se izognil kazni (popuščanje). V obeh primerih je vedenje povzročeno z zunanjim dejavnikom in se tako tudi vzdržuje: če kaznovanje ali nagrajevanje preneha, preneha tudi vedenje. Z internalizacijo, ki ustreza informacijskemu vplivu, pa je drugače. Tu ima skupina ali druga oseba vlogo eksperta, ki osebi pomaga, da se lahko uspešno spoprime z neko nalogo. 'Nagrada', ki ima pomen ojačevalca vedenja, je tu doživeta lastna učinkovitost, zaradi česar se sprejeto vedenje ohrani samo od sebe brez nadaljnje zunanje spodbude (prav tam, str. 243–245). Zanimivo pa je, da sta Thibaut in Kelley pri internalizaciji izpustila Kelmanovo idejo, da je za posameznika res to, kar se ujema z njegovim že obstoječim vedenjskim sistemom.

Konformiranje v šestdesetih letih

Gotovo je res, kot zapiše Turner (v Manstead in Hewstone, 1995), da je današnje razumevanje konformnega vedenja določeno predvsem s klasičnimi teksti iz petdesetih let. Toda ugotovili smo, da se ti teksti s konformiranjem v glavnem sploh ne ukvarjajo in da je do 'spoznanj', ki so jim danes pripisana, očitno prišlo šele pozneje. Iz tega razloga se zdi vredno na kratko pogledati še v literaturo s konca šestdesetih in začetka sedemdesetih let, da bi ugotovili, kakšen pomen so imeli klasični članki v tem obdobju. V tem času namreč učbeniki socialne psihologije konformiranje že obravnavajo kot razmeroma samostojen pojav. Krech, Crutchfield in Ballachey (1972) so npr. ločevali konformno vedenje od uniformnosti in konvencionalnosti in njegovo bistvo videli v posameznikovem popuščanju pod pritiskom skupine, zaradi česar po njihovem mnenju konformnega vedenja brez konflikta ne more biti (prav tam, str. 514). Posledica je lahko resnična ali navidezna konformnost. Tudi nekonformno vedenje ima dve obliki: posameznik je lahko neodvisen ali pa antikonformen. Podobno je razumel konformiranje tudi Hollander (1971), ki je ločil konformno, neodvisno in antikonformno vedenje. Zanimiva pa je tale njegova misel:

Če konformnost razumemo kot pristajanje na socialna pričakovanja, je gotovo, da si organizirane družbe brez nje ne moremo predstavljati ne glede na kritične trditve, da živimo v 'obdobju konformnosti', ki ogroža individualnost. Nad tem se sicer lahko zamislimo, nima pa smisla kar vnaprej obsojati vsako tako dejanje, saj bi svet, v katerem živimo, brez predvidljivih načinov vedenja postal kaotičen. (str. 549)

Citat kaže, da se je konec šestdesetih let očitno že utrdilo prepričanje, da konformiranje pomeni konflikt med posameznikom in skupino ter da ogroža posameznikovo individualnost. No, Hollander vseeno misli, da konformno vedenje posamezniku vendarle prinaša tudi različne ugodnosti, med njimi tudi oblikovanje

psihološke identitete, socialne resničnosti in nasploh predstavlja podporo individualnosti (prav tam, str. 551). Zanimivo je, da Krech, Crutchfield in Ballachey (1972, str. 515) obširno navajajo Aschev poskus s črtami, katerega označijo kot preučevanje konformnosti. Pač pa ne navedejo Deutscha in Gerarda, medtem ko je Sherifov poskus z avtokinetičnim učinkom le omenjen. Deutscha in Gerarda v zvezi s konformiranjem ne omenja niti Hollander. Pač pa ju navaja v poglavju »Skupinska dinamika in skupinska učinkovitost« in podpoglavju »Socialna resničnost in splošno sprejeta stališča« (Hollander, 1971, str. 522). Ta dva avtorja sta postala glavna predstavnika raziskovanja konformnega vedenja očitno šele pozneje.

Posebne pozornosti je vredna Socialna psihologija Jonesa in Gerarda iz leta 1967, še posebej zato ker je Gerard pred tem skupaj z Deutschem napisal slavni članek o dveh oblikah socialnega vpliva. Navedli smo že, da sta ta dva avtorja povezovala Festingerjevo skupinsko lokomocijo, Kelleyevo normativno funkcijo referenčnih skupin ter normativni vpliv na eni ter socialno resničnost, primerjalno funkcijo referenčnih skupin in informacijski vpliv na drugi strani (Jones in Gerard, 1967, str. 309–315). V svojo socialno psihologijo sta vključila kar obsežno poglavje o konformnosti, z značilnim naslovom »The conformity conflict«. Zanimiva pa je tudi definicija na koncu knjige: »Konformnost je splošen pojem, ki pomeni predanost normam (prepričanjem, vrednotam, stališčem ali vedenju) neke skupine. Za tem se skrivajo mnogi psihološki procesi« (prav tam, str. 709). Po naslovu sodeč je konformiranje torej povezano s konfliktom, po definiciji pa gre za splošen pojem, ki označuje *stanje* uniformnosti, do katerega lahko pripeljejo različni procesi. Individualistično naravnost kaže uvod v poglavje o konformnosti: »Čeprav imajo poskusi s skupinami prednost, ker je z njimi mogoče ustvariti kompleksne situacije, kakršne najdemo v resničnem življenju, pa prav ta kompleksnost preprečuje natančno analizo individualnega vedenja. Da bi lahko bolj natančno opazovali, kako se oseba odziva na razhajanja med lastnimi in tujimi mnenji in sposobnostmi, je potrebno skrbno nadzirati naravo in smer takih razhajanj« (prav tam, str. 387). Pomeni, da skupinski kontekst ni predmet raziskovanja, pač pa prej ovira za razumevanje posameznika.

Šestdeseta in začetek sedemdesetih let torej prinesejo definicije konformnosti, ki očitno dobi pomen tehničnega pojma, čeprav o pojavu ni bilo nobene konsistentne in celostne teorije, podprte z ustreznimi empiričnimi podatki. Normativni in informacijski vpliv Deutscha in Gerarda pri večini avtorjev še ne nastopata kot dva procesa, ki vodita v konformnost.²⁵ Pač pa je Asch že prepoznan kot avtor, ki naj bi raziskoval konformiranje, prav tako pa Sherif kot raziskovalec nastajanja norm. Vendar pa ta dva avtorja med seboj še nista povezana tako kot v sodobnih učbenikih socialne psihologije. Očitna pa je težnja, da se konformiranje povezuje s prisilo in konfliktom ter da so avtorji naravnani predvsem individualistično.

²⁵ Pač pa se ta ugotovitev v tem času vendarle že začenja pojavljati. Leta 1972 npr. Berkowitz v okviru konformiranja že povezuje Sherifa, Ascha in tudi Deutscha in Gerarda na način, kot ga poznamo danes (Berkowitz, 1977).

Enostransko razumevanje konformnosti (*angl.* conformity bias) je v začetku sedemdesetih let kritiziral Moscovici, ko je s sodelavci začel raziskovati vplivanje manjšin (Moscovici in Faucheux, 1972). Z ločevanjem prisile in vplivanja je na področju socialnega vplivanja povzročil pomembne premike, ki so vplivali tudi na razumevanje konformiranja. Zanimivo je, da sta se Moscovici in Faucheux v svoji predstavitvi modela vplivanja manjšin v največji meri oprla na Aschev poskus s črtami, ne pa npr. na Sherifa ali pa Deutscha in Gerarda. Z Moscovicijem se pojavi tudi zanimiva razlikovalna definicija treh glavnih oblik socialnega vplivanja: normalizacija pomeni izogibanje konfliktom, konformiranje vzdrževanje doseženega premirja, inovacija pa vnašanje konflikta v premirje (Moscovici in Ricateau, 1975). Pri tem pa je zanimivo implicitno razumevanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem, ki se skriva v teh definicijah. Normalizacija, kot proces oblikovanja norm, je »... pritisk, ki ga osebe izvajajo druga na drugo z namenom, da bi prišle do presoje, ki bi bila sprejemljiva za vse ali ki bi se temu vsaj čim bolj približala« (Moscovici in Faucheux, 1972, str. 171). Iz te formulacije izhaja, da je oblikovanje norm konfliktan proces, ki poteka v obliki pogajanj in barantanj, kar je veliko bližje Thibautu, Kelleyju in tudi Aschu kot pa Sherifoma. S tem je skladna tudi definicija konformiranja, po kateri naj bi šlo za uspešno izveden (normativni) pritisk na posameznika ali podskupino, ki se ne more umakniti iz "skupinske kulture", posledica česar je zunanja (*angl.* behavioral or external compliance) ali pa notranja podreditev (*angl.* belief oriented or internal compliance). Funkcija tega pritiska je zaščita skupinske enotnosti (prav tam, str. 166).

Vplivanje manjšin je v sodobno strokovno literaturo prineslo kar nekaj sprememb. Vse pogosteje se namesto o konformiranju govori o vplivanju večine, ki povzroča popuščanje (*angl.* compliance) za razliko od manjšin, ki povzročajo spreobrnitev (*angl.* conversion) (prim. van Avermaet, 1996).

Je konformnost proces ali stanje?

Primerjava klasičnih tekstov in sodobnih definicij konformiranja pa nam pokaže še eno značilnost, ki tudi pomembno prispeva k nejasnosti obravnavanega pojava. Ugotovili smo, da 'klasiki' termina konformnost in konformiranje večinoma niso uporabljali kot tehnični pojem, pač pa v navadnem pogovornem pomenu. V samostalniški obliki (konformnost) je zato pomenil preprosto enako vedenje, v glagolski (konformirati se) pa, da je posameznik svoje vedenje prilagodil pričakovanjem socialnega okolja. To se zgodi zaradi pritiska skupine oz. zaradi posameznikove presoje, da je to potrebno ali pametno storiti. Sherifa sta konformnost razumela kot zvestobo vedenju, kakršno se je oblikovalo v referenčnih skupinah, Thibaut in Kelley pa kot stanje, do katerega lahko pripeljejo tri vrste socialnega vpliva. Ti avtorji, kot pozneje tudi Jones in Gerard, konformnosti torej niso razumeli kot interindividualni proces, pač pa kot posledico inter ali intraindividualnega dogajanja, ki se vidi kot izenačenost skupinskih članov, se pravi kot določeno *stanje*. Podobno so ga razumeli tudi ostali avtorji iz petdesetih let.

Med njimi ni pravzaprav nikogar, ki bi konformiranje opisal kot proces, ki poteka v skupini in pripelje do uniformnosti.

Drugače je z definicijami, ki so navedene na začetku tega teksta. Turner v Blackwellovi enciklopediji (Manstead in Hewstone, 1995) pravi, da gre za *približevanje* deviantne osebe (podskupine) skupinski normi, medtem ko Howit in dr. (1989) po literaturi povzamejo, da gre za *spopad* med individualnim in socialnim. Na drugem mestu Turner zapiše, da konformiranje spada med procese socialnega vplivanja, »s pomočjo katerih se s socialno interakcijo in komunikacijo pri ljudeh *spreminja in nadzira* njihova prepričanja, mnenja, stališča, vrednote in vedenje« (v Manstead in Hewstone, 1995, str. 562, poudarek JB). Ostali procesi socialnega vplivanja so še oblikovanje socialnih norm, vplivanje manjšin, pokoravanje avtoriteti, moč in podrejanje, spreminjanje stališč in prepričevanje ter skupinska polarizacija. Za Moscovicija pa je konformiranje eden od treh temeljnih *procesov* socialnega vplivanja, s katerimi se oblikujejo, vzdržujejo in spreminjajo socialne norme. Ostala dva sta normalizacija in vplivanje manjšin (Moscovici in Faucheux, 1972).

Skratka, tudi v tem pogledu lahko med klasičnimi teksti in sodobnimi definicijami konformiranja ugotovimo pomembno razliko. Medtem ko se je v petdesetih letih pod konformnostjo razumelo predvsem stanje izenačenosti, pa ga večina sodobnih avtorjev popolnoma jasno označuje kot interindividualni proces. Po Moscoviciju in Turnerju lahko povzamemo, da konformiranje pomeni proces, ki se sproži ob ugotovljeni neskladnosti posameznega člana ali manjšine z že pred tem oblikovano normo ali katero drugo za skupino pomembno kategorijo socialne resničnosti in je njegova funkcija obnovitev ali vzdrževanje uniformnosti. Kako točno ta proces izgleda, ni prav jasno, očitno pa je, da je večina tista, ki z zmožnostjo nagrajevanja in kaznovanja obvladuje položaj.

Pri tem pa naj mimogrede opozorimo še na eno pomembno zanimivost, ki se skriva v takem razumevanju odnosa med posameznikom (ali manjšino) in večino. Posameznik se namreč praviloma pojavi vedno v vlogi tistega, ki ogroža enotnost skupine, zaradi česar postane žrtev njenega pritiska. Toda, kdo je ta večina, ki pritiska na deviantnega člana? V resnici je sestavljena prav tako iz posameznikov in samo ti so lahko tisti, ki silijo drugačnega člana k upoštevanju skupinskih norm. Že zavedanje tega preprostega dejstva nam pove, da je večina članov skupine potemtakem nujno večkrat izvajalec pritiska kot pa njegova žrtev! To mora biti še posebej res, kadar gre za kategorije socialne resničnosti, katerih veljavnost je zagotovljena s soglasjem. V tem primeru je konformiranje *proces*, s katerim se zagotavlja dovolj visoka stopnja soglasja, kar z drugimi besedami pomeni veljavnost socialne resničnosti.

In od kje bi se lahko vzelo prepričanje, da je posameznik v spopadu s socialnim okoljem, v zameno za sprejetost, obsojen na žrtvovanje svoje individualnosti? Formulacija ustreza individualistični metateoretični paradigmi in prav tukaj najdemo zanimivo zvezo med današnjim razumevanjem konformiranja in klasičnimi teksti iz petdesetih let.

V 50. letih so obstajali trije pomembno različni teoretični modeli socialnega vplivanja

Analiza klasičnih tekstov, ki naj bi bili osnova za današnje razumevanje konformnega vedenja, nam je pokazala, da mnogih danes splošno znanih in sprejetih 'spoznanj' v njih ni mogoče najti. Splošno znana 'dejstva', da se Sherif in Asch dopolnjujeta, da je Aschev poskus s črtami klasični poskus s področja konformiranja, da tako normativni kot informacijski vpliv vodita v konformno vedenje, ali pa, da je konformiranje spopad individualnega in socialnega, v klasični literaturi nimajo kritja. Sherifova definicija konformnosti kot tudi prispevek Thibauta in Kelleya sta pozabljena, prezrti so zaključki, ki jih je mogoče izpeljati iz Festingerjevega teksta iz leta 1950: da konflikt med posameznikom in skupino v socialni resničnosti ni možen in da za potrebo po podatkih o resničnosti v resnici tiči potreba po soglasju. Prav tako je prezrto njegovo ločevanje prisile in vpliva in ugotovitev, da različne skupine lahko oblikujejo različne socialne resničnosti. Kako se je lahko vse to zgodilo? Primerjava implicitnih teoretičnih izhodišč obravnavanih avtorjev nam lahko ponudi zanimivo razlago.

Kakorkoli že razumemo konformno vedenje, je v ozadju vedno vprašanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem. Zakaj je potrebna enotnost in kaj pomeni za skupino odklonsko vedenje posameznih članov? Zakaj posameznik potrebuje socialno resničnost in zakaj je veljavnost kategorij, ki jo sestavljajo, določena s soglasjem? Taka in podobna vprašanja spadajo na področje socialne motivacije in zahtevajo pojasnilo izvorov človekovega socialnega vedenja, s čimer pa se klasični teksti eksplicitno ne ukvarjajo. Če pa smo pozorni na implicitno razumevanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem, dobimo zanimivo sliko. Vidimo lahko namreč, da imamo opraviti s tremi dokaj različnimi teoretičnimi naravnostmi. Prvo skupino predstavljata oba Sherifa, drugo Thibaut in Kelley, tretjo pa Kelley, Asch, Deutsch in Gerard ter Kelman.

Pri Sherifih je norma skupinski izdelek, ki nastane kot socialni produkt v nestrukturirani situaciji z medsebojnim primerjanjem. S tem se odpravlja negotovost posameznikov in v tem je tudi razlog, da skupinski izdelek posamezniki sprejmejo kot svoja osebna vodila. Norme torej ne nastajajo z barantanjem in pogajanjem, pač pa s primerjanjem in njihova veljavnost je v soglasju. Posameznik in skupina nista dihotomizirana elementa in med njima ni konflikta. Ta pogled na odnos posameznika in socialnega okolja ustreza izpeljavam iz Festingerjevega opisa socialne resničnosti.

Thibaut in Kelley razumeta norme kot zamrznjeno optimalno stanje konfliktnega odnosa, procesi, ki zagotavljajo konformno vedenje, pa so nujni za njihov obstoj. Norme so produkt pogajanj ter barantanj in njihova veljavnost je določena s funkcionalnostjo. Učinkovite so, kadar obe strani z njihovo pomočjo v danih razmerah najbolje zadovoljujeta svoje specifične individualne potrebe. Nastajanje norm kot tudi zagotavljanje konformnega vedenja je tesno povezano s socialno močjo. Čeprav sta avtorja usmerjena v interakcijo, pa je v njunem teoretičnem modelu posameznik jasno dihotomiziran od svojega socialnega okolja oziroma od drugih posameznikov.

Tretja skupina avtorjev (zlasti Asch ter Deutsch in Gerard) se je z normami, mnenji, stališči in prepričanji v obravnavanih klasičnih tekstih komaj kaj ukvarjala. Ti avtorji niso razložili, kako razumejo njihovo nastajanje, funkcijo in vzdrževanje, ter jih za razliko od Sherifov ter Thibauta in Kelleyja tudi niso definirali. Vsi, brez izjeme, so usmerjeni v *posameznika* in njegovo odzivanje na socialno okolje, nihče pa v skupino in skupinske procese. Malo verjetno se zdi, da so 'normo' in 'konformnost' sploh uporabljali kot tehnični termin. Asch, Deutsch in Gerard so od posameznika zahtevali avtonomno presojo in kritičen odnos do skupine, kar kaže na dihotomiziranost obeh elementov. Skladno s tem je posamezniku implicitno pripisana zmožnost avtonomne presoje veljavnosti posameznih mnenj, stališč in prepričanj. Ta skupina tudi dopušča možnost, da sta normativni in informacijski socialni vpliv *intrapsihološki* kategoriji.

Razlika med navedenimi tremi skupinami avtorjev je očitna in zelo pomenljiva, če jo presojamo z vidika odnosa posameznik – socialno okolje. Sherifa sta usmerjena v socialno interakcijo enako negotovih ljudi, katere funkcija je skupinsko strukturiranje okolja, kar ne pomeni nič drugega kot skupinsko zagotavljanje varnosti posameznikom, do katere ti sami ne morejo priti. Z interindividualno dimenzijo se ukvarjata tudi Thibaut in Kelley, vendar, za razliko od Sherifov, med avtonomnimi posamezniki, ki se ravno zaradi svoje avtonomnosti lahko znajdejo v medsebojnem konfliktu. Najmočnejša tretja skupina pa je usmerjena v posameznika, se pravi na intraindividualno raven. Za to skupino lahko ugotovimo, da pripada izrazito individualistični metateoretični paradigmi. Zraven pa spadata tudi Thibaut in Kelley, saj tudi onadva izhajata iz dihotomiziranega posameznika in njegovih potreb, socialno interakcijo pa razumeta kot konflikt, ki se razrešuje s pogajanjem in oblikovanjem norm. Le Sherifa imata pomembno drugačno metateoretično paradigmo, ki pa jo je težko imenovati. Gotovo je, da ni individualistična kot pri ostalih avtorjih, ni pa tudi le interakcionistična, saj bi ta oznaka lahko vsaj na prvi pogled veljala tudi za Thibauta in Kelleyja. Bistvo drugačne naravnosti pri Sherifih ni interakcija sama po sebi, pač pa njena specifična funkcija. Ta je v nekonfliktnem skupinskem strukturiranju okolja, brez dihotomizacije posameznika in socialnega okolja. Glede na nekatere formulacije bi morda lahko sem uvrstili vsaj deloma tudi Festingerjev model skupinske uniformnosti iz leta 1950. Smo pa že omenili, da jih on sam skoraj zagotovo ni razumel na enak način, kot so bile razumljene tukaj.

Zaključek

Ugotovitev, da so na današnje razumevanje konformnega vedenja najbolj vplivali individualistično naravnani klasični avtorji, ki se z njim sploh niso ukvarjali, je gotovo presenetljiva. Pravzaprav lahko rečemo, da ima današnje vedenje o konformnem vedenju vse značilnosti Moscovicijevih socialnih predstav. V resnici gre za sveženj znanj, prepričanj, mnenj in stališč, ki jih imamo psihologi o tem pojavu, in dober primer mešanice reificiranega in zdravorazumskega univerzuma. Empirični podatki, ki so nam jih posredovali Asch, Sherifa, Deutsch in Gerard, so razumljeni, interpretirani in

uporabljeni skupaj s prepričanji, ki s temi avtorji in njihovimi ugotovitvami nimajo nobene prave povezave. Prispeval jih je Zeitgeist zadnjih desetletij, ki časti posameznika in njegovo avtonomnost. Objektivnosti zavezana znanost je tu očitno popustila in se 'konformirala' ne le navidez, ampak pa tudi zares.

Očitno je, da individualistična naravnost iz klasičnega obdobja še vedno prevladuje, z njo pa tudi implicitna dihotomizacija posameznika in socialnega okolja, nad katero se je svoj čas pritoževal Sherif. Pri tem pa ni jasno, s katerimi empiričnimi podatki je to prepričanje utemeljeno. Zdi se, da obilica socialno psihološkega gradiva veliko bolj dokazuje visoko stopnjo posameznikove občutljivosti in odvisnosti od socialnega okolja kot pa njegovo avtonomnost in izvorno individualnost. O tem ne govorijo le tu obravnavani klasični, pač pa tudi drugi izstopajoči poskusi, kot npr. Milgramov poskus z elektrošoki ali pa Zimbardov zaporniški poskus. Prav tako človekovo odvisnost in visoko občutljivost na socialno okolje dokazujejo sodobnejše teorije, kot npr. teorije vplivanja manjšin, socialne identitete, samokategorizacije, še posebej pa Gergenov socialni konstrukcionizem (Gergen, 1999). V okviru t. i. 'main stream' socialne psihologije npr. avtorji, ki so zbrani okrog teorije socialne identitete in samokategorizacije, odklanjajo dihotomiziranje posameznika in socialnega okolja, kakršnega je poznala klasična socialna psihologija, in namesto individualistične zagovarjajo interakcionistično metateorijo (npr. Turner in Oakes, 1997; Turner in Reynolds, 2001a, 2001b). Skrajnost pa gotovo predstavljajo nekatere konstrukcionistične smeri, kjer lahko preberemo tudi trditev, da je posameznikova individualna avtonomnost enostavno fikcija, kot ugotavljata npr. Lisa Blackman in Valerie Walkerdine (2001; prim. tudi Bečaj, 2003; Burr, 1955; Gergen, 1999). Kljub tem podatkom in teorijam pa konformiranje vendarle še vedno pomeni prilagajanje drugačnega posameznika skupinski normi, pri čemer je vsaj implicitno ta posameznik začuda vedno le žrtev pritiska, nikoli pa njegov izvajalec. To zoprno in nečastno nalogo opravlja nekakšna abstraktna večina, ki z avtonomnim posameznikom očitno nima nikakršne zveze.

Tu seveda ne bomo načeli vprašanja posameznikove socialne avtonomnosti, ker tema bistveno presega namen tega pisanja. To pa ne pomeni, da to vprašanje ni pomembno. Ravno obratno, zdi se, da je za socialno psihologijo osrednjega pomena, saj gre za razumevanje odnosa med posameznikom in socialnim okoljem in brez odgovora nanj o pomembnejših socialno psiholoških pojavih enostavno ni mogoče govoriti. Problem je star in prepoznamo ga lahko v odnosu med različnimi socialno psihološkimi smermi, ki nikakor ne najdejo skupnega imenovalca. Na prelomu 19. in 20. stoletja je bila človekova socialnost razumljena bistveno drugače kot v času, v katerem so nastajali tu obravnavani teksti. Dovolj je, da se spomnimo Durkheima, Meada, Le Bona in seveda Wundtove Völkerpsychologie. To so avtorji, ki jih klasika, zaznamovana z bratoma Allport, ni priznavala. Današnje sodobnejše smeri se na nek način vračajo k bolj 'socialni' socialni psihologiji, vendar zaenkrat nič ne kaže, da bi to lahko prineslo bistveno drugačen pogled na konformno vedenje. Zdi se, da je glavna težava tudi pri teh smereh, še posebej pri konstrukcionizmu, v nepojasneni človekovi

socialni motivaciji. Osrednje vprašanje, na katerega eksplicitno nihče ne odgovarja, je enostavno: je človek biološko samozadostno bitje s cepljeno socialno opremo ali pa je ta bistvenega pomena tudi za biološko preživetje? Če je res, da je človekova védenjska oprema, brez katere ni mogoča učinkovita orientacija v okolju, socialno ustvarjena, potem utegne biti druga možnost vsaj za določene dimenzije človekovega socialnega življenja bolj točna od prve (prim. Bečaj, 1993a, 1993b, Černigoj 2002, Piaget, 1971). Iz te možnosti namreč sledi, da je človekovo védenje socialna konstrukcija simbolne narave, ki lahko nastane le v razmeroma omejenem socialnem sistemu in katere veljavnost je določena s socialnim soglasjem. To je socialna resničnost in njeno vzdrževanje je za človekovo eksistenco potemtakem bistvenega pomena. V tej dimenziji človekovega socialnega življenja konformiranje zato nikakor ne more biti spopad med individualnim in socialnim, ker prvega brez drugega sploh ni. Ravno obratno, konformno védenje je nujno zaradi vzdrževanja eksistenčno pomembne socialne resničnosti.

Če si pomagamo s Festingerjevo terminologijo, lahko na koncu ugotovimo, da je medsebojna odvisnost v okviru socialne resničnosti v literaturi spregledana, za razumevanje konformnega vedenja pa bistvena. Ugotovili smo, da je nakazana pri Sherifih in da jo je možno izpeljati iz Festingerjevega opisa socialne resničnosti, da pa ji zgodovinski razvoj socialne psihologije ni bil naklonjen. Očitno pa je, da iz te perspektive konformiranje lahko dobi popolnoma drugačen pomen, kot smo ga navajeni. Je namreč eden od osrednjih procesov, s katerim se ohranja socialna resničnost. In če je ta bistvenega pomena tudi za človekovo biološko in ne le socialno preživetje, imamo opraviti z enim od temeljnih procesov socialnega vplivanja, ki posameznikove individualnosti ne zatira, pač pa ravno obratno, šele vzpostavlja. Očitno bo temu procesu potrebno v bodoče posvetiti precej več in tudi drugačne pozornosti, kot je bil deležen v preteklosti.

Zahvala

Ko je tekst nastajal, ga je večkrat pregledal dr. Matej Černigoj in mi dal mnoge koristne pripombe, za kar se mu najlepše zahvaljujem.

Literatura

- Asch, S. (1952). *Social psychology*. New York: Prentice-Hall.
- Asch, S. (1992). Opinions and Social Pressure. V E. Aronson (ur.), *Readings about The Social Animal* (6. izd., str. 13–22). New York: W. H. Freeman and Company, 1992 (ponatis iz *Scientific American*, 1955, 193 (5), 31–35)
- van Avermaet, E. (1996). Social influence in small groups. V M. Hewstone, W. Stroebe, G. M. Stephenson (ur.), *Introduction to social psychology*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Bečaj, J. (1993a). Dvojna funkcija socialne interakcije – I. del [The twofold function of social interaction I]. *Anthropos*, 25 (1–2), 90–105.
- Bečaj, J. (1993b). Dvojna funkcija socialne interakcije – II. del [The twofold function of

- social interaction II]. *Anthropos*, 25 (3–4), 138–153.
- Bečaj, J. (1997). *Temelji socialnega vplivanja [Foundations of social influence]*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Bečaj, J. (2000). Solomon Asch – Muzafer in Carolyn Sherif: dve socialni psihologiji? [Solomon Asch – Muzafer in Carolyn Sherif: two social psychologies?]. *Psihološka obzorja*, 9 (3), 7–24.
- Bečaj, J. (2003). Socialni konstrukcionizem in socialna psihologija [Social constructionism and social psychology]. *Psihološka obzorja*, 12 (3), 43–64.
- Berkowitz, L. (1977). *Introduzione alla psicologia sociale [An introduction to social psychology]*. Milano: Franco Angeli.
- Blackman, L. in Walkerdine, V. (2001). *Mass hysteria, critical psychology and media studies*. Houndmills: Palgrave.
- Burr, V. (1995). *An introduction to social constructionism*. London: Routledge.
- Černigoj, M. (2002). *Struktura in dinamika socialne resničnosti z vidika odnosa med posameznikom in socialnim okoljem [Structure and dynamics of social reality from the viewpoint of the relationship between the individual and society]*. Neobjavljena doktorska disertacija [Unpublished PhD dissertation]. Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Deutsch, M. in Gerard, H. B. (1993). A study of normative and informational social influences upon individual judgement. V E. R. Aronson in A. R. Pratkanis (ur.), *Social psychology, Vol. II*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Company. (ponatis iz *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51 (3), 629–636)
- Festinger, L. (1993a). Informal social communication, V E. R. Aronson in A. R. Pratkanis (ur.), *Social psychology, Vol. III*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Company. (ponatis iz *Psychological Review*, 1950, 57 (5), 271–282)
- Festinger, L. (1993b). A theory of social comparison processes. V E. R. Aronson in A. R. Pratkanis (ur.), *Social psychology, Vol. II*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Company. (ponatis iz *Human Relations*, 1954, 7 (2), str. 117–140)
- Friend, R., Rafferty, Y. in Bramel, D. (1990). A puzzling misinterpretation of the Asch 'conformity' study. *European Journal of Social Psychology*, 20, 29–44.
- Gergen, J. K. (1999). *An invitation to social constructionism*. London: Sage.
- Hollander, P. E. (1971). *Principles and methods of social psychology* (2. izd.). Oxford: Oxford University Press.
- Howit, D., Billig, M., Cramer, D., Edwards, D., Kniveton, B., Potter, J. in Radley, A. (1989). *Social psychology, Conflicts and Continuities*. Philadelphia: Open University Press.
- Jahoda, M. (1965). Conformity and Independence: A Psychological Analysis, V E. E. Sampson (ur.), *Approaches, Contexts, and Problems of Social Psychology. A Book of Readings*. Engelwood Cliffs, NJ: Prentice Hall. (ponatis iz *Human Relations*, 1959, 12, 99–120)
- Jones, E. (1985). Major developments in social psychology during the past five decades. V G. Lindzey in E. Aronson (ur.), *Handbook of social psychology, Vol 1* (3. izd.). New York: Random House.
- Jones, E. in Gerard, H. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: John Wiley & Sons.
- Kelley, H. H. (1952). The two functions of reference groups. V G. E. Swanson, T. M. Newcomb in E. L. Harley (ur.), *Readings in social psychology* (2. izd.) (str. 410–414).

- New York: Holt.
- Kelman, H. C. (1964). Processes of opinion change. V E. E. Sampson (ur.), *Contexts, and Problems of Social Psychology* (str. 263–277). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Korn, H. J. (1997). *Illusions of reality. A history of deception in social psychology*. New York: State University of New York Press.
- Krech, D., Crutchfield, R. in Ballachey, E. (1972). *Pojedinac u društvu [Individual in society]*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva Srbije.
- Manstead, A. in Hewstone, M. (ur.) (1995). *The Blackwell encyclopedia of social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Martin, R. in Hewstone, M. (2001). Conformity and independence in groups: majorities and minorities. V M. A. Hogg in S. Tindale (ur.), *Group processes, Blackwell Handbook of Social Psychology* (str. 209–234). Oxford: Blackwell.
- Milgram, S. (1985). *Das Milgram-Experiment*. Reinbek: Rowohlt.
- Moscovici, S. in Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias, and the study of active minorities. V L. Berkowitz (ur.), *Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 6* (str. 149–202). London: Academic Press.
- Moscovici, S. in Ricateau, P. (1975). Konformität, Minderheit und sozialer Einfluss. V S. Moscovici (ur.), *Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1* (str. 155–213). Frankfurt: Fischer Athenäum Taschenbücher.
- Piaget, J. (1971). *Biology and knowledge, An essay on the relations between organic regulations and cognitive processes*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Sherif, M. (1967). *Social interaction, process and products*. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Sherif, M. in Sherif, C. (1956). *An Outline of social psychology* (rev. izd.). New York: Harper & Row.
- Sherif, M. in Sherif, C. (1969). *Social Psychology*. New York: Harper & Row.
- Thibaut, J. in Kelley, H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: John Wiley & Sons.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Buckingham: Open University Press.
- Turner, J. in Oakes, P. (1997). The socially structured mind. V C. McGarty in S. A. Haslam (ur.), *The message of social psychology* (str. 355–373). Oxford: Blackwell Publishers.
- Turner, J. in Reynolds, K. (2001). The social identity perspective in intergroup relations: theories, themes, and controversies. V R. Brown in S. Gaertner (ur.), *Blackwell handbook of social psychology: intergroup processes* (str. 133–152). Oxford: Blackwell Publishers.

Prispelo/Received: 10.10.2005

Sprejeto/Accepted: 30.1.2006