

Odeljenje za psihologiju

Filozofski fakultet

Univerzitet u Beogradu

PRIKAZ DVODIMENZIONALNOG MODELA STEREOTIPA
STEREOTYPE CONTENT MODEL

Olja Jovanović

Sadržaj

Stereotipi, predrasude, diskriminacije - konceptualna određenja	4
Dve primarne dimenzije stereotipa	5
Vrste stereotipa	6
Univerzalnost dvodimenzionalnog modela stereotipa.....	8
Socio-strukturalni koreni dvodimenzionalnog modela stereotipa.....	10
Ponašanje proisteklo iz intergrupnih afekata i stereotipa (BIAS mapa)	11
Zaključna razmatranja.....	15
Literatura.....	18

Stereotipi, predrasude, diskriminacija - konceptualna određenja

Kada se govori o intergrupnim fenomenima, nemoguće je zaobići predrasude, stereotipe i diskriminaciju. Naime, definicija intergrupnih stavova dosledno uključuje kognitivnu komponentu u obliku negativnih ili pozitivnih grupnih stereotipa, afektivnu komponentu u obliku pozitivnih i negativnih emocija prema određenim grupama, i bihevioralnu komponentu, izraženu kroz tendenciju da se deluje negativno u odnosu na spoljašnje grupe (Duckitt, 2003). S obzirom da postoje brojne definicije ovih fenomena, u nastavku ćemo se pozabaviti njihovom konceptualizacijom, kao nužnim preduslovom za razumevanje dvodimenzionalnog modela stereotipa.

Prema Fiske (2003), stereotipi su uverenja o karakteristikama članova grupe i teorije kojima se objašnjava zašto se određene karakteristike pojavljuju skupa. Iz funkcionalne perspektive, stereotipi predstavljaju ishod adaptivnih kognitivnih procesa koji mnoštvo informacija o socijalnom okruženju organizuju i reprezentuju u vidu socijalnih kategorija, dajući na taj način smisleno značenje svetu koji nas okružuje. Petrović (1999) navodi da stereotipi funkcionišu kao generalizovana očekivanja u vezi sa kategorijama ili grupama, i utiču na opažanje pojedinih članova ovih grupa, tako da se stereotip može pokazati kao odgovarajući i može biti potvrđen ponašanjem objekta. Iako je u poslednje dve decenije, fokus istraživanja predrasuda bio na kognitivnim procesima, u poslednje vreme afektivna komponenta opet budi interesovanje istraživača. Tako Fiske (2003) navodi da predrasude podrazumevaju emocionalnu reakciju na pojedinca, zasnovanu na emocijama koja postoje u odnosu na grupu kojoj pripada, naglašavajući na taj način centralnost afektivne komponente u predrasudama. U prilog isticanja afektivne komponente kao kritične komponente predrasuda govore i rezultati brojnih istraživanja (Duckitt, 2003; Talaska et al., 2008). Stereotipi i predrasude, pak, nisu privatni fenomeni, koji se zadržavaju na evaluaciji i emocionalnoj reakciji u odnosu na određenu grupu, već proizvode određeno intergrupno ponašanje (diskriminaciju). Diskriminacija može biti definisana kao različit tretman pojedinaca zasnovan na njihovom članstvu u određenoj grupi (Bodenhausen & Richeson, 2010).

Iako konceptualno razdvajanje ove tri komponente pruža mogućnost mnoštva kombinacija, to nije tako jednostavno uraditi u realnom okruženju. Jedna od osnovni pretpostavki dvodimenzionalnog modela stereotipa jeste da intergrupni stavovi obuhvataju tri psihološke

komponente – kognitivna komponenta (stereotipi), afektivna komponenta (emocije) i bihevioralna komponenta (diskriminacija) – koje deluju u sadejstvu (Cuddy et al., 2008).

Dve primarne dimenzije stereotipa

Dvodimenzionalni model stereotipa definiše dve fundamentalne dimenzije socijalne percepcije – toplinu i kompetentnost. Različito imenovane od strane brojnih autora, ove dve dimenzije se pojavljuju kao centralne dimenzije u brojnim istraživanjima u oblasti interpersonalne i intergrupne percepcije (Cuddy et al., 2008; Todorov et al., 2011). Iako autori priznaju da različiti stereotipi poseduju određeni idiosinkratični sadržaj, navode da se ispod idiosinkratičnih sadržaja nalaze opštije teme organizovane duž dimenzija topline i kompetentnosti (Cuddy et al., 2008). Dimenzija topline koju koriste Kadi i saradnici obuhvata kvalitete: dobroćudan, pouzdan, tolerantan, srdačan i iskren, dok dimenzija kompetentnosti obuhvata kvalitete: sposoban, vešt, inteligentan i samopouzdan (Cuddy et al., 2008). Motivaciono, dimenzija topline predstavlja orijentaciju na dobrobit drugih, dok dimenzija kompetentnosti predstavlja orijentaciju na sopstvenu dobrobit koja je povezana sa sposobnošću da se ostvare željeni ciljevi (Peters, 1983, prema Cuddy et al., 2008). Ukrštanjem ove dve ortogonalne dimenzije grupe se smeštaju u jedan od četiri klastera, izazivajući jedan od četiri jedinstvena emocionalna odgovora: divljenje, zavist, sažaljenje i gađenje – *hipoteza o emocijama* (Cuddy et al., 2007). (Tabela 1). Hipoteza o emocijama dobila je snažnu empirijsku potvrdu poslednjih godina (npr. Harris & Fiske, 2006; Lee & Fiske, 2006).

Tabela 1. Dvodimenzionalni model stereotipa. TREBA I TABELA 1.

		KOMPE TENTNOST	
		Niska	Visoka
TOPLINA	Visoka	<p>Sažaljenje nizak status, saradljivi (npr. stariji, osobe sa smetnjama u razvoju)</p>	<p>Divljenje visok status, saradljivi (npr. pripadnici vlastite grupe, bliski saveznici)</p>
	Niska	<p>Gađenje nizak status, kompetitivni (npr. beskućnici, primaoci socijalne pomoći)</p>	<p>Zavist visok status, kompetitivni (npr. Jevreji, bogati ljudi, feministkinje)</p>

Vrste stereotipa

Jedna od osnovnih postavki dvodimenzionalnog modela predrasuda jeste da u odnosu na veliki broj grupa ne postoje jednodimenzionalne, hostile predrasude, već da su predrasude zavisne kako od grupe tako i od konteksta, i da mogu istovremeno obuhvatiti i negativne i pozitivne evaluacije grupe ili pojedinca (Cuddy et al., 2008). Stereotipi koji obuhvataju nekonzistentnost između dimenzija kompetentnosti i topline, odnosno obuhvataju grupe koje su istovremeno pozitivno vrednovane na jednoj dimenziji (toplina ili kompetentnost) i negativno vrednovane na drugoj dimenziji nazivaju se ambivalentni. Dvodimenzionalni model stereotipa pretpostavlja postojanje dve vrste ambivalentnih stereotipa: *paternalizujući stereotipi*, koji se pojavljuju u odnosu na grupe koje su opažene kao bespomoćne, ali tople, i *stereotipi zavisti* koji se javljaju u odnosu na grupe opažene kao sposobne i vešte, ali istovremeno hladne i neprijateljske. Uprkos njihovom ambivalentnom sadržaju, ove kategorije su psihološki konzistentne za posmatrača. Naime, s obzirom da su dimenzije topline i kompetentnosti ortogonalne, posmatrač može stvoriti predstavu o grupi kao toploj, ali nekompetentnoj ili hladnoj, ali kompetentnoj (Cuddy et al., 2008). Za razliku od definicije koja predrasude uniformno definiše kao antipatiju prema određenoj grupi (Allport, 1954, prema Dovidio et al., 2005), istraživanja pokazuju da u odnosu na veliki broj grupa postoje ambivalentni stereotipi (Cuddy et al., 2009; Fiske, 2003; Fiske et al., 1999; Lee & Fiske, 2006; Phalet & Poppe, 1997).

Paternalizujući stereotipi (niska kompetentnost, visoka toplina) oslikavaju grupu koja nije poštovana, ali prema kojoj se gaji sažaljenje. Ove grupe izazivaju saosećanje, simpatije, čak i nežnost pod određenim uslovima. Stereotipi prema grupama koje izazivaju sažaljenje se nazivaju paternalističkim iz razloga što podrazumevaju da posmatrač ima dominantnu ulogu u odnosu na pripadnike ove grupe. Paternalizam podrazumeva pozitivnu emociju usmerenu prema onima koji imaju niži status ili koji imaju manje sreće. Samo niskostatusne grupe koje su opažene kao da poseduju dobre namere (saradnja, a ne takmičenje), izazivaju paternalističke predrasude jer se smatra da su njihovi loši ishodi posledica uzroka koji su izvan njihove kontrole (Weiner, 1980, 1985, prema Cuddy et al., 2008). Primeri grupa koje su benevolentne, ali koje nisu dovoljno sposobne da se takmiče za društvene resurse jesu starije osobe i osobe sa smetnjama u razvoju.

Kompetentne, ali hladne grupe izazivaju zavist i ljubormoru, odnosno *stereotipe zavisti (visoka kompetentnost, niska toplina)*. Zavist je ambivalentna emocija koja istovremeno uključuje

i ozlojeđenost i poštovanje. Kao što je već rečeno, ove grupe se opažaju kao kompetentne, te stoga i odgovorne za visok status koji imaju. S druge strane, ove grupe se opažaju kao kompetitivne, te su stoga opisivane kao hladne i hostile. Mete ovih predrasuda su grupe čija kompetentnost se opaža kao preteća i koje pretenduju na ograničene resurse, kakvim su se u istraživanju pokazale poslovne žene, feministkinje, Jevreji i Azijati (Cuddy et al., 2008).

Pored ambivalentnih, u odnosu na neke grupe postoje evaluativno konzistentni stereotipi. Grupe opažene kao hostile i nekompetentne izazivaju osećaj antipatije, dok su vlastita grupa i grupe koje se opažaju kao bliski saveznici favorizovane kao tople i visoko kompetentne, izazivajući pri tom osećaj ponosa i divljenja.

Neke grupe koje zauzimaju visok status se ne percipiraju kao kompetitivne bilo iz razloga što predstavljaju vlastitu grupu, referentnu grupu ili bliskog saveznika. Percepcija ovih grupa kao kompetentnih i toplih predstavlja *stereotipe divljenja (visoka kompetentnost, visoka toplina)* koji izazivaju emocionalne reakcije divljenja, ponosa i poštovanja. Ponos potiče od atribucije pozitivnih ishoda sebi ili vlastitoj grupi, što dalje ima pozitivne implikacije za samopoštovanje članova grupe.

Stereotipi gađenja (niska kompetentnost, niska toplina) obuhvataju grupe koje su opažene kao hladne i nekompetentne i u odnosu na koje ljudi obično gaje nepoštovanje. Prezir i gađenje, koje izazivaju, su zasnovani na opažanju negativnih ishoda ovih grupa kao kontrolabilnih. Često se smatra da su za svoj loš status pripadnici ovih grupa sami odgovorni, a njihovi postupci se često karakterišu kao kršenje moralnih normi. Obično se kao predstavnici grupa u odnosu na koje postoje ove vrste stereotipa navode beskućnici, osobe koje primaju socijalnu pomoć, zavisnici od droga i alkohola. Potrebno je naglasiti da i ljudi, ali i objekti mogu izazvati gađenje. Istraživanje koje su sprovedli Haris i Fiske (Harris & Fiske, 2006) sugeriše da pripadnici grupa prema kojima postoje stereotipi gađenja mogu biti dehumanizovani. Naime, koristeći snimke funkcionalne magnetne rezonance ispitivana je aktivnost mozga pri prikazivanju fotografija 48 različitih društvenih grupa i različitih objekata na uzorku od 22 ispitanika. Pokazalo se da posmatranje grupa prema kojima postoje stereotipi divljenja, zavisti i sažaljenja izaziva moždanu aktivnost u regionima odgovornim za mentalizaciju i socijalnu kogniciju – medijalni prefrontalni korteks. Izuzetak je predstavljalo posmatranje fotografija predstavnika grupa koji izazivaju stereotipe gađenja, što je izazivalo aktivaciju amigdale i insule, što odgovara reakciji gađenja. Ovi rezultati upućuju na dehumanizujuću percepciju pripadnika ovih grupa, što, prema rečima Harisa i Fiske

(Harris & Fiske, 2006), može biti početak odgovaranja na pitanje o uslovima pod kojima ljudi čine zločine kakvi su zločini iz mržnje, zlostavljanje i genocidi.

Univerzalnost dvodimenzionalnog modela stereotipa

Prve provere dvodimenzionalnog modela stereotipa izvršene su na američkom uzorku. Autori navode da su na američkom uzorku sproveli pet studija na šest uzoraka sa 1102 ispitanika sa ciljem da ispituju a) centralni značaj dimenzija topline i kompetentnosti za formiranje stereotipa, i b) zastupljenost ambivalentnih stereotipa (Cuddy et al., 2007; Fiske et al., 1999; Fiske et al., 2002, prema Cuddy et al., 2008). Kao što je predviđeno, dimenzije topline i kompetentnosti uspešno diferenciraju grupe obuhvaćene istraživanjima. Na svih šest uzoraka su se pojavili ambivalentni stereotipi, pri čemu je prosečno 83% grupa ocenjeno značajno više na jednoj dimenziji u odnosu na drugu. Odnosno, većina grupa je opažena kao kompetentna, ali ne i topla, ili kao topla, ali nekompetentna. U četiri od šest uzoraka izdvojio se klaster niska kompetentnost, niska toplina, koji je uključivao izuzetno marginalizovane grupe, dok su samo pripadnici vlastite grupe procenjeni kao istovremeno topli i kompetentni.

Međutim, da bi se za neki fenomen moglo tvrditi da je univerzalan, neophodno je proveriti ga u različitim kulturama, te su Kadi i saradnici (Cuddy et al., 2009) sproveli kroskulturalno istraživanje koje se sastojalo od dve studije sa ciljem da se utvrdi a) centralnost dimenzija topline i kompetentnosti, b) zastupljenost ambivalentnih stereotipa, c) socio-strukturalni korelati dvodimenzionalnog modela stereotipa¹, i d) favorizovanje sopstvene grupe. Prva studija je obuhvatila je 755 ispitanika iz sedam država članica EU (Belgija, Francuska, Nemačka, Holandija, Portugal, Španija i Velika Britanija). Uzorak prosečne starosti 21.07 godina su činile uglavnom devojke (69%). Ispitanici su dobili instrukciju: “Ovo istraživanje ima za cilj da ispita kako su različite evropske zemlje percipirane od strane građana EU. Nije potrebno da navodite Vaše mišljenje o ponuđenim evropskim zemljama, već kako mislite da građani EU opažaju ove zemlje.” Ispitanici iz svake zemlje su procenjivali 15 EU zemalja na skalama kompetentnosti, topline, statusa i kompetitivnosti (Prilog 1). Hijerarhijska klastera analiza je

¹ Rezultati koji se odnose na strukturalnu hipotezu prikazani su u delu **Socio-strukturalni korelati dvodimenzionalnog modela stereotipa**.

pokazala da se grupe raspoređuju duž dimenzija topline i kompetentnosti formirajući tri klastera (niska kompetentnost, visoka toplina; visoka kompetentnost, niska toplina; izuzetno visoka kompetentnost, izuzetno niska toplina). Rezultati t-testa na zavisnim uzorcima su ukazali da je 87% grupa procenjeno značajno višim skorom na jednoj, u odnosu na drugu dimenziju. Zanimljivo je da nisu dobijeni univalentni klasteri (visoka toplina, visoka kompetentnost; niska toplina, niska kompetentnost) (Prilog 2).

Druga studija se sastojala iz dva dela. U prvom delu studije 111 ispitanika iz Hong Konga, Japana i Južne Koreje je odgovaralo na pitanja koja su imala za cilj navođene društvenih grupa koje se u određenom društvu najčešće pojavljuju u procesu socijalne kategorizacije. Grupe koje su navedene od strane najmanje 15% ispitanika su predstavljale konačan spisak grupa koje su korišćene u drugom delu istraživanja (23 grupe – Južna Koreja, 21 grupa – Japan, 27 grupa Hong Kong). U drugom delu istraživanja 233 ispitanika (57% ispitanica, prosečna starost 22 godine) iz Hong Konga, Japana i Južne Koreje je procenjivalo polovinu grupa sa liste formirane u prethodnom delu na skalama kompetentnosti, topline, statusa i kompetitivnosti (Prilog 1). Rezultati ukazuju da dimenzije topline i kompetentnosti uspešno razlikuju grupe, pri čemu je hijerarhijska klasterna analiza dala rešenja sa 4 (Hong Kong i Južna Koreja) i 5 klastera (Japan). U sva tri uzorka su se pojavili ambivalentni klasteri (M=74%), kao i klasteri niska toplina, niska kompetentnost, dok su izostali klasteri visoka toplina, visoka kompetentnost, u koje su na američkom uzorku svrstavani vlastita grupa i referentne grupe (Prilog 3).

Na osnovu prikazanih rezultata može se zaključiti da je na kroskulturalnom uzorku potvrđena hipoteza o centralnosti dimenzija topline i kompetentnosti, kao i hipoteza o dominaciji ambivalentnim stereotipa u procesu socijalne kategorizacije. Međutim, navedena istraživanja su ukazala i na postojanje razlike u stepenu favorizovanja vlastite grupe na uzorcima azijskih i američkih uzoraka, koju autori (Cuddy et al., 2009) pripisuju vrednosnoj dimenziji individualizam-kolektivizam. Naime, autori su uporedili procenu grupe “studenti” u azijskim i američkim uzorcima u kojima je ova grupa predstavljala referentnu grupu (ispitanici su bili studenti). Pokazalo se da su ispitanici u američkom uzorku (individualistička društva) procenjivali “studente” značajno iznad proseka ostalih grupa na dimenzijama topline i kompetentnosti, dok u azijskim uzorcima (kolektivistička društva) to nije slučaj. Autori izostanak klastera visoka kompetentnost/visoka toplina u uzorcima kolektivističkih društava objašnjavaju umerenošću, skromnošću i pokornošću koje predstavljaju vrednosti istočno azijskih društava

(Cuddy et al., 2009). Međutim, ovaj nalaz ima i šire implikacije. Dok neki autori navode da favorizovanje sopstvene grupe ne vodi nužno stvaranju predrasuda (Brewer & Brown, 1998; Mummendley & Wenzel, 1999, prema Cuddy et al., 2009), ovaj nalaz sugeriše da favorizovanje sopstvene grupe nije nužan preduslov za formiranje predrasuda.

Socio-strukturalni koreni dvodimenzionalnog modela stereotipa

Dvodimenzionalni model stereotipa pretpostavlja da ljudi žele da saznaju dve stvari o drugim grupama: Da li drugi imaju nameru da mi pomognu/naude? i Da li su drugi ljudi sposobni da mi pomognu/naude? (Fiske, 2003). Odgovori na ova dva pitanja predstavljaju primarne motive u procesu percepcije socijalnih entiteta (Caprariello et al., 2009). Kompetitivnost odgovara na pitanje o vrsti namere, dok status odgovara na pitanje koje se odnosi na posedovanje sposobnosti neophodnih za ostvarenje namere. Naime, s obzirom da je većina društava danas hijerarhijski organizovana i da društva poseduju ograničene resurse, Kadi (Cuddy et al., 2008) smatra da procena topline i kompetentnosti određene grupe zavisi od socio-strukturalnih odnosa među pojedincima i grupama, odnosno da kompetitivnost i status predviđaju procenu topline i kompetentnosti. Ovo se naziva *strukturalna hipoteza*. Model, predviđa i da se sadržaji stereotipa menjaju u različitim vremenskim periodima i na različitim mestima (Fiske, 2003), s obzirom da se menjaju i socio-strukturalni odnosi između pojedinaca i grupa koji predviđaju položaj grupe na dimenzijama topline i kompetentnosti. Percepcija da druga grupa namerava da se takmiči za ograničene resurse sugeriše da druga grupa ima negativne namere prema našoj grupi, te se članovi te grupe opisuju kao hladni, neprijateljski, kao osobe kojima se ne može verovati. S druge strane, percipirajući da druga strana ne pretenduje na resurse koje koristimo ili pak da ima nameru da saraduje vodi percepciji članova te grupe kao toplih, prijateljski orijentisanih osoba od poverenja. Status upućuje na mogućnost da grupa/pojedinac prisvoje resurse drugih. Grupe visokog statusa obično imaju veliku moć, što implicira sposobnost da se kontrolišu i/ili obezbede potrebni resursi, te je stoga prepoznavanje statusa neizbežno povezano sa percepcijom kompetentnosti. Grupe i pojedinci koji, osim što imaju nameru da obezbede neki resurs, imaju i sposobnost da to ostvare opaženi su kao kompetentni, dok su grupe i pojedinci koji nemaju potrebne sposobnosti opaženi kao nekompetentni.

U istraživanjima koja su se bavila proverom strukturalne hipoteze opaženi status grupe je procenjivan na osnovu stepena u kom pripadnici određene grupe imaju prestižne poslove, visoko obrazovanje i ostvaruju ekonomski uspeh. Opažena kompetitivnost je procenjivana na osnovu stepena u kom određena grupa koristi resurse i moć na štetu ostatka društva i stepena u kom određena grupa ima specijalne povlastice (Cuddy et al., 2008). U korelacionim istraživanjima sprovedenim na uzorku Amerikanaca (Fiske et al., 2002, prema Cuddy et al., 2008), kao i u istraživanjima sprovedenim na uzorku ispitanika iz 15 zemalja Evrope, Azije, Južne Amerike i dva etnička uzorka iz Izraela (Fiske et al., 1999) dobijene su značajne pozitivne korelacije između opaženog statusa i procene kompetentnosti na svim uzorcima (koeficijent korelacije se kretao od 0.55 do 0.89). Međutim, kada govorimo o vezi između kompetitivnosti i opažene topline dobijaju se nekonzistentni rezultati. Veze između kompetitivnosti i opažene topline na američkom uzorku su značajne, ali niske (prosečno $r = -0.29$) (Fiske et al., 2002, prema Cuddy et al., 2008), dok rezultati kroskulturalnog istraživanja ukazuju da je ova veza značajna u 70% uzoraka i negativna u svim uzorcima, osim u uzorku Muslimana iz Izraela (prosečno $r = -0.17$) (Fiske et al., 1999). S obzirom da se na osnovu korelacije ne može govoriti o kauzalnim vezama među varijablama, značajno je navesti da je strukturalna hipoteza dobila potvrdu i u eksperimentalom istraživanju u kom se manipuliralo varijablama statusa i kompetitivnosti fiktivne grupe, dok su kao zavisne varijable korišćenje procene topline i kompetentnosti (Caprariello et al., 2007).

Istraživanja pokazuju da socio-strukturalne varijable kompetitivnosti i statusa predviđaju stereotype na dimenzijama topline i kompetentnosti na različitim uzorcima. Dobijene visoke korelacije između statusa i kompetentnosti, i umerene do niske korelacije između kompetitivnosti i opažene topline su se pokazale kao stabilne, kako u korelacionim, tako i u eksperimentalnim istraživanjima.

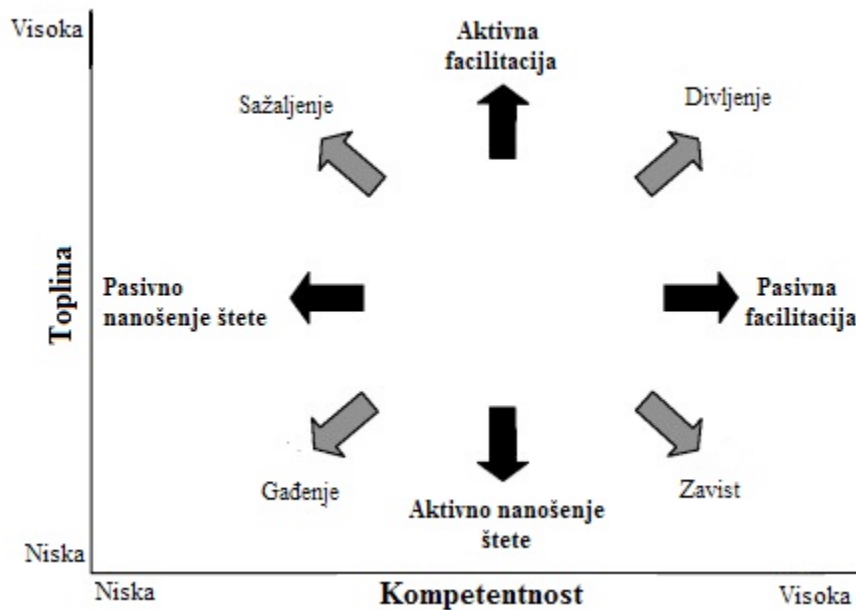
Ponašanje proisteklo iz intergrupnih afekata i stereotipa (BIAS² mapa)

Dvodimenzionalni model stereotipa obuhvata dve psihološke komponente – kognitivnu (stereotype) i afektivnu (emocije). Kadi i saradnici su otišli korak dalje razvojem BIAS mape koja se zasniva na *hipotezi o ponašanju* – četiri kombinacije nastale ukrštanjem dve ortogonalne

² Behaviour from Intergroup Affect and Stereotype - BIAS

dimenzije topline i kompetentnosti rezultuju sa četiri različita bihevioralna odgovora. BIAS mapa je strukturalna mapa negativnih i pozitivnih bihevioralnih tendencija i sa njima povezanih stereotipa, emocija i socio-strukturalnih odnosa (Cuddy et al., 2007). Model identifikuje četiri vrste diskriminatornog ponašanja koje nastaju ukrštanjem dve bipolarne dimenzije, aktivno-pasivno i facilitacija-nanošenje štete. Dimenzija aktivno-pasivno odnosi se na intenzitet. Naime, ponašanja mogu angažovati više ili manje truda i uključenosti. Aktivna ponašanja su ona ponašanja koja se manifestuju sa ciljem da se utiče na određenu grupu, odnosno da se deluje za ili protiv određene grupe (npr. maltretiranje, pomaganje). Pasivna ponašanja su ona ponašanja koja se manifestuju ili se doživljavaju sa manje uloženog truda i bez eksplicirane namere, ali i dalje imaju posledice za određenu grupu (npr. slaganje sa, zanemarivanje, prisustvovanje). Dimenzija facilitacija-nanošenje štete se odnosi na valencu ponašanja. Ova dimenzija razlikuje prosocijalno, pomažuce ponašanje od antisocijalnog i agresivnog ponašanja. Facilitacija vodi ostvarenju željenih ishoda ili dobitima grupe, dok nanošenje štete vodi nepovoljnim ishodima ili gubicima grupe. Stoga, ukrštanjem ove dve dimenzije ponašanja nastaju četiri klase ponašanja. *Aktivna facilitacija* podrazumeva ulaganje svesnog truda u cilju ostvarenja dobrobiti za grupu. Interpersonalno ova ponašanja uključuju pomaganje, asistiranje ili odbranu od nečega, dok instsucionalno ova ponašanja obuhvataju programe pomoći za grupe u potrebi, dobrovoljna davanja i antidiskriminatorne propise. *Aktivno nanošenje štete* podrazumeva svesno ulaganje napora da se naudi grupi ili njenim interesima. Verbalno, seksualno i fizičko maltretiranje su samo neki od primera ove klase ponašanja na interpersonalnom nivou. Institucionalno, aktivno nanošenje štete može varirati od diskriminatornih propisa preko legalizacije segregiranja određene grupe do genocida. *Pasivna facilitacija* podrazumeva prihvatanje nužne i prikladne saradnje sa grupom. Ova klasa ponašanja se definiše kao pasivna jer kontakt nije željen, već se toleriše zarad ostvarenja postavljenih ciljeva. Primeri ponašanja na interpersonalnom nivou uključuju korišćenje usluga članova druge grupe ili biranje da se radi sa članom grupe za kog se pretpostavlja da ima kvalitete neophodne za uspešno rešavanje određenog zadatka. Institucionalno, ovo ponašanje se može videti u međunarodnoj saradnji sa negativno percipiranim režimima. *Pasivno nanošenje štete* podrazumeva ponižavanje ili distanciranje od određene grupe kroz isključivanje, ignorisanje ili zanemarivanje. Primeri ovih ponašanja na interpersonalnom nivou jesu izbegavanje kontakta očima ili ignorisanje, dok se na institucionalnom nivou ova

ponašanja mogu prepoznati u zanemarivanju potreba određene grupe ili ograničavanju pristupa resursima kakvi su obrazovanje, zdravstveno i socijalno osiguranje.



Grafik 1. *BIAS mapa*.³

BIAS mapa predviđa bihevioralnu orijentaciju u odnosu na grupu, zavisno od njene opažene topline i kompetentnosti (Cuddy et al., 2007). Tako, opažena toplina predviđa aktivna ponašanja: grupe opažene kao tople izazivaju aktivnu facilitaciju (npr. pomaganje), dok grupe opažene kao hladne izazivaju aktivno nanošenje štete (npr. napad). Dimenzija kompetentnosti predviđa pasivna ponašanja: grupe ocenjene kao kompetentne izazivaju pasivnu facilitaciju (npr. prikladna saradnja), dok grupe ocenjene kao nekompetentne izazivaju pasivno nanošenje štete (npr. ignorisanje, zanemarivanje). Na Grafiku 1. prikazane se klase ponašanja u odnosu na vrste stereotipa i emocije koje ih izazivaju.

Sažaljenje izaziva aktivnu facilitaciju i pasivno nanošenje štete. Aktivna facilitacija uključuje pomaganje izazvano sažaljenjem zbog statusa grupe, dok tuga može voditi

³ Grafik je preuzet iz: Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., and Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The Stereotype Content Model and BIAS Map. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 40 (pp. 61–149). New York: Academic Press.

neaktivnosti, izbegavanju i zanemarivanju. Sažaljenje koje uključuje i nepoštovanje može voditi odbacujućim ponašanjima kakvi su, na primer, patronizirajući govori ili loše obrazovanje pod izgovorom zaštite. Zavist, s druge strane, izaziva pasivnu facilitaciju i aktivno nanošenje štete. S obzirom da zavist sadrži neku vrstu divljenja prema grupi koja je visoko kompetentna, ovaj vid ambivalentnog ponašanja bi mogao voditi pasivnoj facilitaciji. Takođe, u situacijama kada društvo doživljava potrebe, grupa kojoj se zavidi može dobiti ulogu žrtvenog jarca, s obzirom da je percipirano da ima sposobnosti, kao i nameru da naudi društvu (Glick, 2005). Stvaranje žrtvenog jarca može voditi hostilnom ponašanju prema članovima grupe kojoj se zavidi, sa težnjom da im se nanese šteta. Divljenje vodi aktivnoj i pasivnoj facilitaciji. Naime, divljenje i ponos predstavljaju motivaciju za stupanje u kontakte sa pripadnicima druge grupe i razvijanje odnosa saradnje (Cuddy et al., 2007). Gađenje izaziva aktivno i pasivno nanošenje štete. Emocije povezane sa gađenjem izazivaju pasivna štetna ponašanja kakvo je ponižavajuće paternalističko ponašanje, zanemarivanje, distanciranje, odbacivanje i isključivanje. Gađenje, takođe, motiviše pojedince/grupe da uklone stimulus koji izaziva gađenje iz svog vidnog polja, izazivajući na taj način nasilno izbacivanje ili uništavanje stimulusa.

Hipoteze o ponašanju proverene su od strane Kadi i saradnika (Cuddy et al., 2007) u istraživanju koje se sastojalo od dve korelacione studije i dva eksperimenta. U prvoj studiji koja je obuhvatila reprezentativan uzorak odraslih Amerikanaca (N=571) svaki ispitanik je ocenjivao 4 od 20 društvenih grupa na skali koja je obuhvatala percepciju kompetitivnosti i statusa (socio-strukturalne varijable), topline i kompetentnosti (stereotipi), divljenja, zavisti, sažaljenja i gađenja (emocije) i četiri klase ponašanja (aktivno nanošenje štete, aktivna facilitacija, pasivno nanošenje štete, pasivna facilitacija). Nalazi potvrđuju pretpostavljenu vezu između stereotipa na dimenzijama toplina i kompetentnost, emocija i na njima zasnovanih vrsta ponašanja. Naime, kao što je očekivano procene topline koreliraju pozitivno sa aktivnom facilitacijom i negativno sa aktivnim nanošenjem štete, dok procene kompetentnosti koreliraju pozitivno sa pasivnom facilitacijom i negativno sa pasivnim nanošenjem štete (apsolutne vrednosti koeficijenta korelacije se kreću od 0.55 do 0.77 na nivou grupe, i od 0.34 do 0.64 na nivou pojedinca). Korelacioni podaci podržavaju pretpostavku o povezanosti specifičnih emocija i intergrupnih ponašanja, potvrđujući sedam od osam predviđenih veza (apsolutne vrednosti koeficijenta korelacije se kreću od 0.48 do 0.95 na nivou grupe, i od 0.21 do 0.74 na nivou pojedinca). Značajna povezanost nije dobijena samo u slučaju zavisti i aktivnog nanošenja štete na nivou

grupe, dok se na nivou pojedinca dobija značajna razlika. S obzirom da značajna veza nije dobijena samo između zavisti i aktivnog nanošenja štete, Kadi i saradnici (Cuddy et al., 2007) su sproveli korelacionu studiju u kojoj su ispitanici (N=42) ocenjivali osam grupa na prethodno opisanoj skali kojoj su dodate dve nove subskale namenjene proceni besa i straha u odnosu na određenu grupu. Rezultati pokazuju da percepcija topline značajno korelira sa emocijama besa (nivo pojedinca $r = -0.43$, $p < 0.01$; nivo grupe $r = -0.58$, $p < 0.01$) i straha (nivo pojedinca $r = -0.48$, $p < 0.01$; nivo grupe $r = -0.66$, $p < 0.01$), što je očekivano s obzirom da se ove emocije javljaju zavisno od percepcije grupe kao prijateljske ili hostile. Bes značajno korelira sa aktivnim ponašanjima (aktivna facilitacija - nivo pojedinca $r = -0.40$, $p < 0.01$; $r = -0.82$, $p < 0.01$; aktivno nanošenje štete - nivo pojedinca $r = 0.64$, $p < 0.01$; nivo grupe $r = 0.93$, $p < 0.01$), dok strah značajno korelira samo sa aktivnim nanošenjem štete (nivo pojedinca $r = 0.40$, $p < 0.01$; nivo grupe $r = 0.68$, $p < 0.01$). Najznačajniji nalaz ovog istraživanja jeste da bes značajno utiče na vezu između zavisti i aktivnog nanošenja štete, pri čemu autori sugerišu da su potrebna dalja istraživanja da bi se utvrdilo pod kojim uslovima se zavist transformiše u bes.

Da bi ispitali kauzalnu povezanost stereotipa i ponašanja s jedne strane, i emocija i ponašanja s druge strane, Kadi i saradnici (Cuddy et al., 2007) su sproveli dve eksperimentalne studije (N=150; N=200) u kojima su varirali informacije o toplini i kompetentnosti fiktivne grupe, kao i o emocijama koje fiktivna grupa izaziva, ispitujući ponašanje koje bi fiktivna grupa izazvala kod ljudi. Sprovedene eksperimentalne studije su potvrdile pretpostavke o kauzalnim vezama između dimenzija toplina i kompetentnosti i intergrupnog ponašanja, s jedne strane, i specifičnih emocija i intergrupnog ponašanja, s druge strane.

Nalazi prikazanih istraživanja pružaju empirijsku potporu hipotezi o ponašanju, ali su potrebna dodatna istraživanja uslova u kojima ambivalentni stereotipi izazivaju facilitaciju naspram nanošenja štete.

Zaključna razmatranja

Dvodimenzionalni model stereotipa predstavlja sistematičan okvir kojim se predviđaju stereotipi, emocionalne reakcije i ponašanje prema određenoj grupi, bez obzira na kontekst, što predstavlja značajan pomak u odnosu na prethodne modele. Iako ovaj model pretenduje na

univerzalnost i sveobuhvatnost, istraživanja usmerena na njegovo potvrđivanje istovremeno otvaraju neka nova pitanja na koja je potrebno dati odgovor.

Jedno od takvih pitanja, tiče se strukturalne hipoteze. Naime, iako istraživanja dosledno pokazuju da status uspešno predviđa percepciju kompetentnosti grupe, nalazi o povezanosti kompetitivnosti i opažene topline nisu konzistentni (Caprariello et al., 2007; Fiske et al., 1999; Fiske et al., 2002, prema Cuddy et al., 2008). Autori smatraju da ovakvi nalazi mogu biti objašnjeni činjenicom da je mera kompeticije u prikazanim istraživanjima definisana kao kompeticija nulte sume u odnosu na ekonomske resurse, a da je pri tom izostavljena simbolička kompeticija, koja se može pokazati kao značajnija u intergrupnim strukturalnim odnosima (Cuddy et al., 2008). Naravno, osim mogućnosti da su ovakvi nalazi artefakt merenja, ostaje mogućnost da je stereotipe na dimenzijama toplina i kompetentnost moguće uspešnije predvideti uzimanjem u obzir nekih drugih socio-strukturalnih varijabli.

Drugo pitanje na koje želim skrenuti pažnju odnosi se na hipotezu o ponašanju. Naime, dvodimenzionalni model stereotipa dopunjen je BIAS mapom na osnovu koje se predviđa bihevioralna orijentacija u odnosu na grupu, zavisno od njene opažene topline i kompetentnosti (Cuddy et al., 2007). Model predviđa da sve vrste stereotipa mogu izazvati po dve određene klase ponašanja, tako sažaljenje izaziva aktivnu facilitaciju i pasivno nanošenje štete, zavist izaziva pasivnu facilitaciju i aktivno nanošenje štete, divljenje vodi aktivnoj i pasivnoj facilitaciji, dok gađenje izaziva aktivno i pasivno nanošenje štete. Ono što ostaje nejasno jeste kada će se javiti koja klasa ponašanja. Odnosno, potrebna su dalja istraživanja uslova u kojima će pripadnici određene grupe ispoljavati aktivno naspram pasivnog ponašanja prema drugim grupama, i facilitaciju naspram nanošenja štete.

I na kraju, s obzirom da izgleda postoji slaganje da stereotipi mogu biti evaluativno pozitivni, neutralni i negativni (npr. Duckitt, 2003; Fiske, 2003; Petrović, 2009), ono što se čini da nedostaje u jednom ovakvom modelu jeste prostor koji zauzimaju grupe koje su neutralno evaluirane. Tako na primer Dakit (Duckitt, 2003) smatra da bi se dvodimenzionalni model stereotipa mogao definisati i kao model zasnovan na dimenzijama dobro-loše i superiorno-inferiorno, koje odgovaraju dimenzijama topline i kompetentnosti. Dakit primećuje da u ovakvoj tipologiji nedostaje prostor namenjen grupama koje su opažene kao jednake u odnosu na vlastitu

grupu ili socijalne referentne grupe, te dimenziji superiorno-inferiorno dodaje treću, srednju kategoriju, grupa kao jednakih (Tabela 2).

Tabela 2. *Shema intergrupne kategorizacije zasnovane na dve dimenzije.*⁴

Superiorna naspram inferiorna	Dobra naspram loša	
	Dobra (podržavajuća)	Loša (preteća)
Superiorna (dominantna)		
<i>Stav prema drugoj grupi</i>	Preferencija druge grupe	Obezvređujuće predrasude
<i>Predstava o drugoj grupi</i>	Napredna	Nepravdno privilegovana
<i>Ponašanje prema drugoj grupi</i>	Poštovanje	Antagonizam
Jednaka		
<i>Stav prema drugoj grupi</i>	Tolerancija	Predrasude hostilnosti
<i>Predstava o drugoj grupi</i>	Prijateljska (saveznik)	Preteća (neprijatelj)
<i>Ponašanje prema drugoj grupi</i>	Prihvatanje	Konflikt/izbegavanje
Inferorna (podređena)		
<i>Stav prema drugoj grupi</i>	Paternalističke predrasude	Predrasude gađenja
<i>Predstava o drugoj grupi</i>	Zavisna	Inferiorna i preteća
<i>Ponašanje prema drugoj grupi</i>	Patronizirajuće ponašanje	Dominacija/isključivanje

Na osnovu ovako formulisane tipologije dobijaju se još dva ishoda kategorizacije grupa na osnovu dve dimenzije. Opažanje drugih grupa kao jednakih, ali istovremeno dobrih vodi stavu tolerancije prema ovim grupama, odnosno u odnosu na ove grupe ne postoje predrasude. Kategorizacija grupa kao jednakih, ali loših i pretećih vodi stvaranju hostilnih predrasuda, koje predstavljaju hostilnost prema grupi uzrokovanu osećajem ugroženosti usled takmičenja sa grupom koja ima jednak status i moć kao i vlastita grupa (Sherif & Sherif, 1953, prema Duckitt, 2003). Iako se čini da Dakitovo proširenje dvodimenzionalnog modela stereotipa obuhvata vrste predrasuda opisivane kako u tradicionalnim, tako i u modernim koncepcijama ovog fenomena, dodatna empirijska provera je svakako neophodna.

⁴ Preuzeto iz: Duckitt, J. (2003). Prejudice and Intergroup Hostility. In D. O. Sears, L. Huddy, and R. Jervis (Eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology* (pp. 559–600). Oxford University Press.

Literatura

Bodenhausen, G. V. & Richeson, J. A. (2010). Prejudice, Stereotyping and Discrimination. In R. F. Baumeister & E. J. Finkel (Eds.), *Advanced social psychology* (pp. 341-383). Oxford University Press.

Caprariello, P., Cuddy, A. J. C., and Fiske, S. T. (2009). Social structure shapes cultural stereotypes and emotions: A causal test of the stereotype content model. *Group Processes & Intergroup Relations*, *12*(2), 147–155.

Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Kwan, V. S. Y., Glick, P., Demoulin, S., Leyens, J. Ph., Bond, M. H., Croizet, J. C., Ellemers, N., Sleebos, E., Htun, T. T., Yamamoto, M., et al. (2009). Stereotype content model across cultures: Toward universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology*, *48*, 1–33.

Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., and Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The Stereotype Content Model and BIAS Map. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 40 (pp. 61–149). New York: Academic Press.

Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., and Glick, P. (2007). The BIAS Map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 92, No. 4, 631–648.

Dovidio, J. F., Glick, P., Rudman, L. A. (2005). *On the nature of prejudice: fifty years after Allport*. Blackwell Publishing Ltd.

Duckitt, J. (2003). Prejudice and Intergroup Hostility. In D. O. Sears, L. Huddy, and R. Jervis (Eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology* (pp. 559–600). Oxford University Press.

Fiske, S. T. (2003). *Social beings – A core motives approach to social psychology*. New York: John Wiley & Sons.

Fiske, S. T., Xu, J., Cuddy, A. C., and Glick, P. (1999). (Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues*, Vol. 55, No. 3, 473–491.

Harris, L. T., and Fiske, S. T. (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme outgroups. *Psychological Science*, Vol. 17, No. 10, 847–853.

Lee, T. L., and Fiske, S. T. (2006). Not an outgroup, but not yet an ingroup: Immigrants in the stereotype content model. *International Journal of Intercultural Relations*, *30*, 751–768.

Petrović, N. (2003). Međusobni stereotipi Hrvata, Bošnjaka i Srba u svetlu dvofaktorske teorije predrasuda. *Sociologija*, Vol. XLV, No. 1, 15–32.

Phalet, K., and Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions in national and ethnic stereotypes: A study in six eastern-European countries. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 27, 703–723.

Smith, R. H. (2000). Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. In J. Suls and L. Wheeler (Eds.), *Handbook of Social Comparison: Theory and Research* (pp. 173–200). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Talaska, C. A., Fiske, S. T., Chaiken, S. (2008). Legitimizing Racial Discrimination: Emotions, Not Beliefs, Best Predict Discrimination in a Meta-Analysis. *Social Justice Research*, *21*, 263–296.

Todorov, A., Fiske, S. T., Prentice, D. A. (2011). *Social neuroscience - toward understanding the underpinnings of the social mind*. Oxford University Press, Inc.

Novije teorije, koje će sada biti prikazane, nastale su i koriste se u socijalnoj psihologiji da bi pomogle objašnjenju nekih socio-psihološke pojava i fenomena poput predrasuda, diskriminacije, političke i ekonomske nejednakosti, kao i nejednakosti šansi i slično. No, kako su to pojave koje se odvijaju u svakodnevnom životu ljudi, one su često blisko povezane sa političkim pokretima i ideologijama, koje pokušavaju da usmeravaju ili menjaju svet u skladu sa svojim pogledima. Svi mi, kao slobodni građani imamo pravo da branimo razne vrste ideologija (osim nekih koje su recimo u skorašnjoj istoriji imale za cilj uništenje čitavih naroda), no to nije cilj ovog pregleda i ove lekcije. Cilj prikaza ovih teorija, na ovom mestu, koje su i psihološke, ali i snažno zasićene i političkim, jeste razmatranje njihovog nastanka i implikacija za objašnjavanje socijalno psiholoških fenomena. A svako od studenata i drugih čitalaca, ako je recimo aktivista nekog političkog pokreta, ima pravo da u svojim privatnim aktivnostima, van gradiva koje se ocenjuje, koristi ove i druge teorije za svrhu borbe za dokazivanje svojih prioriteta.

Teorija socijalne dominacije (SDT – Social dominance theory) je jedna od teorija međugrupnih odnosa u čijem je središtu pitanje održavanja i stabilnosti društvenih hijerarhija zasnovanih na pripadnosti nekoj grupi. Teorija socijalne dominacije ukazuje da široko zasnovane kulturalne ideologije (najčešće su to prihvaćeni "mitovi") pružaju moralno i intelektualno opravdanje za ovakva međugrupna ponašanja.

Legitimisanja mitova, tj. opšte prihvatanje nekih društvenih ideja i odnosa kao prirodno datih, može da olakša ili oteža odnose u kojima je jedna grupa hijerarhijski na višem, a druga na nižem mestu. Ideologije¹ koje olakšavaju i pospešuju hijerarhiju (npr. rasizam ili meritokratija²) doprinose većem nivou grupno zasnovane nejednakosti. Neke druge ideologije otežavaju stvaranje hijerarhije (npr. anarhizam ili feminizam) i doprinose većem nivou grupno zasnovane jednakosti.

Imajmo u vidu, da na ovom mestu ne ulazimo u vrednovanje pojedinih ideologija, već nas zanima isključivo njihova funkcija u jednoj socijalno psihološkoj teoriji. Suštinske ideološke rasprave jesu legitimne, ali izlaze iz okvira socijalne psihologije.

Ljudi podržavaju različite vrste ideologija, delom i na osnovu svoje psihološke orijentacije prema dominaciji i svojih želja za nejednakim grupnim odnosima – što bi bilo određenje orijentacije prema socijalnoj dominaciji (social dominance orientation, SDO). Ljudi koji imaju više skorove na SDO viši teže da prihvataju ideologije koje podstiču hijerarhijske

¹ Više o tome šta su ideologije u udžbeniku prof. Rota

² vođstvo, zasnovano na zaslugama, talentu, veštini, inteligenciji i drugim relevantnim veštinama, pre nego na nasleđu (aristokratija), bogatstvu (plutokratija) ili volji većine (demokratija)

³ koji se tiču znanja i njegove validacije

⁴ vođstvo, zasnovano na zaslugama, talentu, veštini, inteligenciji i drugim relevantnim veštinama, pre nego na nasleđu (aristokratija), bogatstvu (plutokratija) ili volji većine (demokratija)

⁵ I ovde ne možemo izbeći da pomenemo jednu istorijsku analogiju, objašnjenje Vilhelma Rajha u

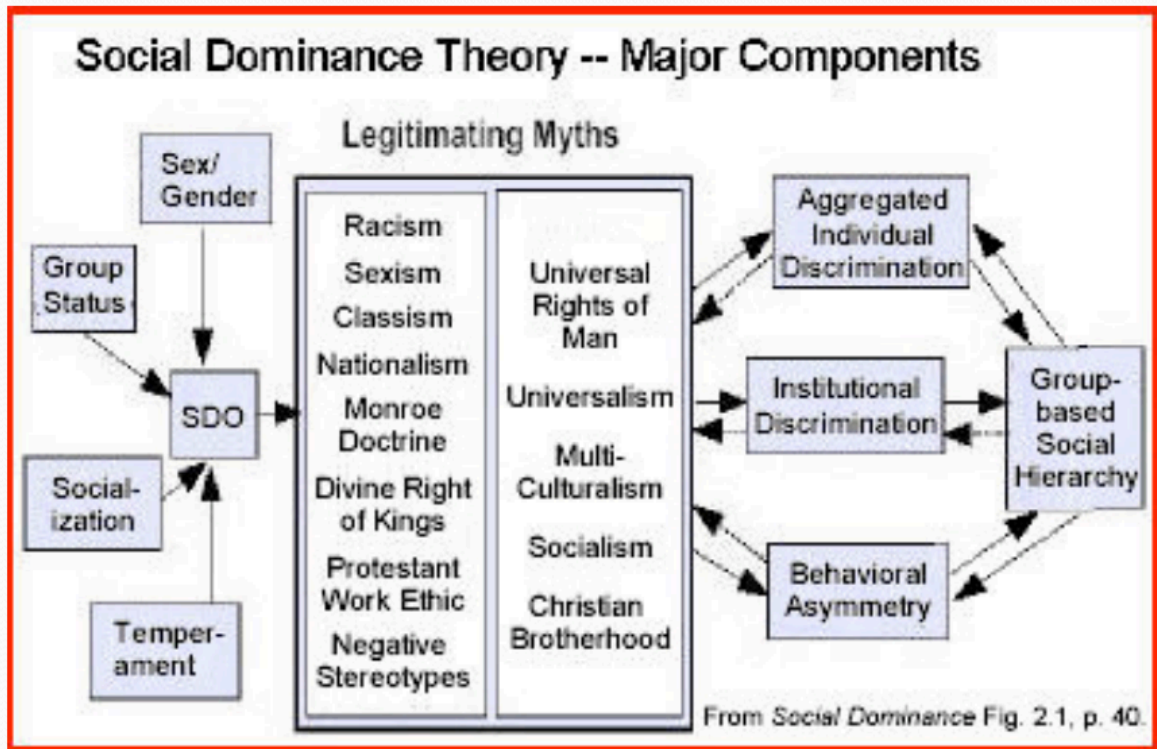
odnose, a ljudi koji su na SDO niži, teže da prihvate ideologije koje se zalažu za veću jednakost. SDO je individualni, stavski aspekt SDT. Dakle skor na SDO je kako **pojedinaac** vidi pravednost hijerarhije **između grupa**. Taj skor je determinisan pripadnošću statusno višim ili nižim grupama datog pojedinca, njegovom socijalizacijom i osobinama ličnosti.

Teorija socijalne dominacije je formulisana od strane profesorâ psihologije Džima Sidaniusa i Feliše Prato. Početna ideja ove teorije jeste zasnovana na opservaciji da društvene grupe teže da se organizuju prema grupno zasnovanim socijalnim hijerarijama, u društvima koja proizvode ekonomski višak (što su praktično sva društva u zadnjih nekoliko hiljada godina). Najčešće su zasnovane na 1) uzrastu (odrasli imaju više moći i viši status od dece), 2) polu (muškarci imaju više moći i viši status od žena) i 3) ili nekom trećem, proizvoljnom određenju, kulturalno definisanom i ne nužno postojećem u svim društvima. Proizvoljno određene hijerarhije mogu biti zasnovane na etničkoj pripadnosti (npr. Srbi i Hrvati), religiji, državljanstvu, profesiji, da li ste starosedelac ili došljak, itd. U društvenim hijerarhijama postoje dominantne grupe na vrhu i slabe/potčinjene grupe na dnu. Veća je verovatnoća da će moćnije društvene uloge zauzeti članovi dominantnih grupa (npr. stariji beli muškarci – najviše političke funkcije). Muškarci su u većini društava dominantniji od žena i zauzimaju više visokostatusnih pozicija i političke moći (the iron law of andrarchy).

Sva predrasudna uverenja, kao što su rasizam, seksizam, nacionalizam i klasizam, su, po ovoj teoriji manifestacije istog sistema društvene hijerarhije.

Razne procese hijerarhijske diskriminacije pokreće legitimisanje mitova (Sidanius, 1992), koji su, u stvari verovanja koja pravdaju društvenu dominaciju, kao što je paternalistički mit (dominantni služe društvu, brinu se o manje sposobnim manjimama), ili mit o božanskom pravu kraljeva (kao religijom odobreno punomoćje dominantnima da vladaju). Prato i saradnici (Pratto et al., 1994) navode zapadnjačku ideju meritokratije i individualnih postignuća kao primer mita legitimisanja i tvrde da meritokratija proizvodi samo iluziju pravednosti, tj. da služi za opravdanje postojeće nejednakosti, pre nego njena determinanta. Teorija socijalne dominacije koristi teoriju socijalog identiteta, ističući da procesi socijalnog poređenja pokreću individualnu diskriminaciju (unutargrupnu pristrasnost). Dela diskriminacije (kao što su uvredljive primedbe o manjinama) se čine zato što povećavaju samopouzdanje onih koji to čine.

U skladu sa činjenicom da su, u patrijarhalnim društvima, muškarci dominantniji od žena, teorija socijalne dominacije predviđa da će muškarci težiti da imaju višu orijentaciju prema socijalnoj dominaciji (SDO). Autori iz ovoga izvode dalekosežne zaključke o tome da ovo uslovljava da muškarci češće vrše postupke diskriminacije, uključujući i ekstemna ponašanja od sistematskog terora policajaca (Sidanius, 1992) do izvršilaca ratnih zločina.



Ključni principi teorije socijalne dominacije su dakle:

- * Pojedinci su stratifikovani prema uzrastu, polu i drugim grupama kojima pripadaju: po etničkoj pripadnosti, religiji, državljanstvu itd.
- * Društvenu hijerarhiju čine dominantna grupe na vrhu i potčinjene grupe na dnu.
- * Što je neka uloga moćnija i bitnija u jednom društvu, verovatnoća da ju je zauzeo neko od članova dominantne grupe raste (zakon rastuće proporcije).
- * Muškarci su dominantniji od žena; oni poseduju više političke moći (the iron law of andrarchy). Većina pozicija visoke moći biće u posedu muškaraca.
- * Rasizam, seksizam, nacionalizam i klasizam su manifestacije istog principa društvene hijerarhije.

Razlog za postojanje društvenih hijerarhija u ljudskom društvu je to što su one neophodne za opstanak tokom međugrupnih nadmetanja u sukobima oko resursa. U suštini, grupe organizovane u hijerarhije su istorijski bile efikasnije u borbi nego grupe koje su organizovane na druge načine, dobijajući na taj način konkurentsku prednost.

Teorija socijalne dominacije tvrdi da individualni nivo diskriminacije i dominacije može biti konceptualizovan, ili izmeren, skalom orijentacije prema socijalnoj dominaciji. **SDO je individualni skup uverenja, dispozicionog karaktera, koji opisuje nečje viđenje socijalne dominacije i stepen do koga pojedinac teži da dobije više moći i popne se na društvenoj lestvici.**

Teorija socijalne dominacije je nastala pod uticajem marksizma i socio-bioloških ideja. Marks je opisao represivnu hijerarhiju dominantne grupe, buržoazije (klasa posednika) koja dominira nad proletarijatom (radnička klasa) kontrolišući kapital (sredstva proizvodnje), ne plaćajući dovoljno radnike, itd.

Ovo je skala SDO. Verujemo da će kroz operacionalizovanu formu biti lakše da se bolje razume suština ove teorije: 1. Neke grupe ljudi su prosto manje vredne od drugih. 2. Da bi dobio ono što želiš, nekad je neophodno primeniti silu protiv drugih grupa. 3. Ispravno je da neke grupe imaju više šansi u životu od drugih. 4. Da bismo išli napred u životu, ponekad je neophodno da stisnemo druge grupe. 5. Kad bi neke grupe ostale tamo gde im je mesto, imali bismo manje problema. 6. Verovatno je dobra stvar to da su neke grupe na vrhu a druge na dnu. 7. Manje vredne grupe treba da ostanu tamo gde im je mesto. 8. Ponekad druge grupe moraju biti držane gde im je mesto. 9. Bilo bi dobro kad bi grupe mogle da budu jednake. 10. Jednakost grupa treba da bude naš ideal. 11. Svim grupama treba da budu date jednake šanse u životu. 12. Treba da učinimo sve što možemo da ujednačimo uslove za različite grupe. 13. Povećanjem društvene jednakosti povećava se dobrobit društva. 14. Imali bismo manje problema kada bi više tretirali ljude po principu jednakosti. 15. Treba da težimo da primanja budu što je moguće ujednačenija. 16. Ni jedna grupa ne treba da dominira u društvu. * tvrdnje 9-16 su inverzne.

Teorija opravdavanja sistema (John Jost, SJT – System justification theory) je teorija u okviru socijalne psihologije po kojoj uverenja koja opravdavaju postojeći društveni sistem imaju funkciju psihološkog smirivanja. Osnovne pretpostavke ove teorije jeste da ljudi imaju nekoliko osnovnih potreba, koje variraju individualno, i koje mogu biti zadovoljene odbranom i opravdavanjem statusa quo (situacije kakva je sada), čak i kod ljudi za koje je sistem nepovoljan/nepravičan. Ljudi imaju epistemološke³, egzistencijalne i relacione potrebe koje se nalaze u osnovi dominirajuće strukture socijalnih, ekonomskih i političkih normi, i manifestuju se kao njena ideološka podrška. Potreba za redom i stabilnošću, i stoga otpor prema promeni ili alternativama, mogu biti motivator za pojedince da vide status quo kao dobar, legitiman i čak poželjan.

³ koji se tiču znanja i njegove validacije

Prema teoriji opravdavanja sistema, ljudi ne žele da imaju samo povoljne stavove o sebi (samoopravdavanje) i grupi kojoj pripadaju (opravdavanje grupe), već takođe da imaju i pozitivan stav o sveobuhvatnoj socijalnoj strukturi u koju su upleteni i prema kojoj osećaju obavezu (opravdavanje sistema). Ovaj motiv opravdavanja sistema ponekad stvara fenomen poznat kao izvangrupna pristrasnost (out-group favoritism), prihvatanje inferiornosti unutar grupa niskog statusa i njihova pozitivna slika o grupama relativno višeg statusa. Prema tome, centralna ideja u teoriji opravdavanja sistema je da su pojedinci istovremeno pobornici i žrtve sistemom određenih normi. Uz to, pasivna udobnost podržavanja trenutno postojećih struktura, kada se uporedi sa potencijalnom cenom (materijalnom, socijalnom, psihološkom) pobune protiv statusa quo, vodi okruženju u kome većina ljudi teži da preferira postojeće socijalne, ekonomske i političke norme i konvencije. Prosto rečeno, laše nam je da kažemo ma dobro je ovako kako je, nego da ulažemo energiju i rizikujemo menjajući stanje stvari. Postoji tendencija da alternative statusu quo budu podcenjivane, što utiče da, između ostalog, i nejednakost tako opstaje.

Ranije teorije u okviru socijalne psihologije koje su težile da objasne unutargrupno ponašanje su se fokusirale na tendencije ljudi da imaju pozitivne stavove o sebi i grupama koje su relevantne za njihovo samopoimanje. Drugim rečima, ljudi su motivisani da se uključe u ponašanja koja im omogućavaju da zadrže visoko samopouzdanje i pozitivnu sliku o svojoj grupi. Teorija opravdavanja sistema upućuje na sledeće, preovlađujući fenomen poznat kao izvangrupna pristrasnost (out-group favoritism), u kome ljudi brane socijalni sistem (status quo) čak i kada ne koristi i kada na duže ili kraće staze može izazvati više štete njima samima ili grupi kojoj pripadaju. Vangrupna pristrasnost se može ispoljiti kao de-identifikacija dela članova grupe nižeg socijalnog statusa sa (od) njihovim kategoričkim grupisanjem (socijalnim, etničkim, ekonomskim, političkim) i umesto toga dalja podrška postojećoj strukturi.⁴ Dosadašnje teorije nisu mogle da objasne, niti su posvećivale pažnju postojećim primerima vangrupne pristrasnosti: teorija opravdavanja sistema je razvijena da objasni i razume zašto neki ljudi teže da legitimišu dominantni socijalni sistem, čak i kad je protiv njihovog ličnog interesa.

Na nastanak ove teorije uticale su teorije socijalnog identiteta, kognitivne disonance, socijalne dominacije, hipoteza pravednog sveta, kao i marksističko-feminističke ideologije.

Jedna od nabrojanih je i hipoteza (jer nije teorija) o uverenjima u pravedan svet, koja ukazuje da su ljudi skloni verovanjima da je svet generalno pravedan i da su posledice ponašanja ljudi zaslužene, tj. da svako na kraju dobija po zasluži. Ideologije koje su vezane za verovanje u pravedan svet moraju da se pozabave održavanjem osećaja lične kontrole i

⁴ kao vrlo slobodna asocijacija, možda bi se moglo donekle porediti sa identifikacijom sa agresorom u psihoanalizi

želje za razumevanjem sveta kao ne-nasumičnog. Takve ideologije uključuju protestansku radnu etiku i verovanje u meritokratiju. U suštini, verovanje u pravedan svet zadovoljava epistemološku potrebu za predvidljivošću, redom i stabilnošću u okruženju pojedinca. Teorija opravdavanja sistema, u stanovištu da su ljudi skloni da veruju da je svet pravedan, nalazi osnovne epistemološke potrebe za ideologijom pravednog sveta i koristi ih kao dokaze za to što su ljudi motivisani da podrže postojeći sistem. Drugim rečima, preferiranje stabilnosti, predvidljivosti i percepcija lične kontrole, kao suprotnost slučajnosti, motiviše pojedinca da status quo vidi kao pošten i legitiman. Međutim, ovo može biti problem, zbog činjenice da ljudi u nepovoljnom položaju mogu lako da internalizuju svoj niski položaj i da krive sebe za "nedostatke" i manjak uspeha/postignuća.

Kako bi se objasnio fenomen izvangrupne pristrasnosti koji je glavna komponenta opravdavanja sistema, teoretičari su se dosta oslonili na marksističko-feminističke teorije o vladajućoj ideologiji kao oruđu za očuvanje sistema. Posebno, koncept lažne svesnosti, u kom dominantna grupa u društvu veruje da im je dominacija predodređena, može pomoći u objašnjenju zašto određeni članovi grupa u nepovoljnom položaju ponekad koriste vangrupnu pristrasnost. Ova teorija, dalje, naglašava da su oni kojima nedostaju sredstva za materijalnu proizvodnju (niži status) potčinjeni idejama (kulturalnim vrednostima, zakonodavstvu i društvenom učenju) dominantne, kontrolišuće grupe.

Aspekti teorije opravdanosti sistema

Kada dođe do određenih neizbežnih odluka i dešavanja, na koje ljudi nemaju uticaja, oni će biti skloni da svoje preferencije usklade sa statusom quo, jer je to mehanizam za suočavanje sa neprijatnim ishodom. Suštinski, ljudi će procenjivati verovatne događaje kao poželjnije od događaja koji su manje verovatni. Studije anticipatorne racionalizacije izvršene tokom jednih američkih predsedničkih izbora pokazuju kako podrška i poželjnost budućih kandidata zavisi od verovatnoće njihove pobede na izborima. Kada su, na primer, rekli pripadnicima dve partije da je verovatna pobeda jednog kandidata, ljudi iz obe stranke su imali tendenciju da racionalizuju podršku za verovatnijeg pobednika. Sistemsko opravdanje za naizgled neizbežne ishode služi kao reduktor stresa / disonance i pruža psihološku i emocionalnu utehu. Pored toga pruža pojedincu osećaj kontrole nad spoljašnjim događajima.

Drugi način na koji ljudi racionalizuju status quo jeste upotrebom stereotipa. Kada ljudi opažaju pretnje dominirajućem sistemu, oni su više skloni da se drže postojeće strukture i podržavaju je, a jedan od načina da to učine jeste podržavanjem stereotipa koji racionalizuju nejednakost. Ako neko sebe smatra članom grupe sa višim društvenim statusom (po ekonomskom položaju, rasi, polu), on ili ona će imati povoljne stereotipe o svojoj grupi, a manje pozitivne prema grupama nižeg statusa. Kada percipirani legitimitet sistema ili opasnost koja mu pretila raste, članovi i ugroženih i privilegovanih grupa biće

motivisani da koriste stereotipe kao racionalizacije (bez obzira koliko su to 'tanka' objašnjenja) nejednakosti i statusnih razlika. Oni koji pripadaju grupama nižeg statusa će povezati pozitivne karakteristike (povoljne stereotipe) sa članovima visokog statusa što će voditi ka smanjivanju negativna osećanja o njihovoj nezavidnoj poziciji. Tako podrška stereotipima ima funkciju da oni u lošijoj poziciji prihvate postojeće stanje i budu smireniji zbog toga. To važi i za vlastitu i za tuđu grupu. Stereotipi tako pomažu da se odbaci krivica nepravednih statusnih razlika koje je sistem stvorio i umesto toga, atribuiraju poreklo nejednakosti osobinama ili karakteristikama dominantnih i potčinjenih grupa.

Za razliku od pristrasnosti prema sopstvenoj grupi, gde su ljudi motivisani da pozitivno posmatraju društvene grupe kojima pripadaju, favorizovanje tuđe grupe se javlja, rekli smo, kada ljudi imaju tendenciju da posmatraju grupe kojima ne pripadaju pozitivnije nego grupe čiji su članovi. Kritike favorizovanja tuđe grupe ističu da je ovaj fenomen samo manifestacija zahtevanih karakteristika ili društvenih normi koje primoravaju grupe sa niskim statusom da pozitivnije procenjuju tuđe grupe. Kao odgovor na to, teoretičari opravdanosti sistema su uveli implicitne i eksplicitne mere favorizovanja tuđe grupe. Utvrđeno je da članovi grupa niskog statusa pokazuju preferencije za tuđe grupe i na implicitnim (više) i eksplicitnim merama, dok ljudi iz visokih statusnih grupa pokazuju unutargrupnu pristrasnost na implicitnim merama.

Očekuje se, stoga, da kada se motivacija za opravdanje sistema ili održanje statusa quo povećava i kada se vidi kao legitimna, da će članovi statusno visokih grupa pokazati povećanu unutargrupnu pristrasnost, dok će članovi statusno niskih grupa pokazati povećanu pristrasnost ka tuđim grupama. Istraživači su takođe pronašli vezu između političke konzervativnosti i opravdavanja sistema, jer je konzervativnost povezana sa održavanjem tradicije i otpornosti na promene, što je blisko opravdavanju statusa quo (tj. trenutnih društvenih, političkih i ekonomskih normi).

Poznato je da su ljudi motivisani željom za opravdavanjem sebe i svoje grupe, tako da ih pozitivno evaluiraju. Motiv opravdanja sistema je želja ljudi da vide postojeći sistem u povoljnom svetlu, kao legitiman i pošten. Među članovima grupe visokog statusa, sva ova tri motiva su podudarna (vrednujemo sebe, svoju grupu, i sistem u kome živimo). Potreba da se veruje da je sistem pravedan i pošten je lako ostvariva za članove visoko statusnih grupa jer su to grupe koje imaju koristi od postojećeg sistema. Tu je, dakle, poštovanje sebe i svoje grupe povezano sa verovanjem da je status quo legitiman. Dakle živeći u društvu punom privilegija, imaće visoko samopoštovanje, neće biti potrebe za ambivalentnim odnosom prema svojoj grupi, što će kao posledicu imati u proseku manji nivo depresije i neurotičnosti. Za grupe sa niskim statusom, motivi za opravdanje sebe i grupe su u sukobu sa motivom

opravdanja sistema. Ako članovi nisko statusnih grupa žele da veruju da je dominirajući sistem pošten i legitiman, onda bi to bilo u sukobu sa motivacijom ovih osoba da održe pozitivne slike o sebi i svojoj grupi. Ti unutrašnji sukobi očitost stvaraju probleme. Kako se povećava potreba za opravdanjem sistema kod članove potčinjenih grupa, ambivalentnost prema svojoj grupi će se povećati, nivoi samopoštovanja će se smanjiti, a nivoi depresije i neurotičnosti će porasti. Ali po ovoj teoriji, članovi ovih grupa to najčešće rešavaju još više opravdavajući sistem.⁵

Pošavši od teorije kognitivne disonance koja tvrdi da ljudi imaju potrebu da smanje disonancu i održe kognitivnu doslednost, teorija opravdanja sistema objašnjava da su ljudi motivisani da racionalizuju i opravdaju nejednakosti održavanjem i odbranom legitimnosti sistema. Taj sukob je naravno, pre svega izražen kod grupa sa niskim statusom. Zato se, naizgled paradoksalno, očekuje da se teze o opravdanosti sistema povećaju u društvima sa značajnijim nejednakostima, i da članovi sa niskim statusom budu skloniji da pruže intenzivnije opravdanje kako bi racionalizovali i podržali dominantne sisteme i status quo.

Istraživanja su pokazala da kompenzatorni stereotipi mogu dovesti do povećanog opravdavanja status quo. Jedan od uobičajenijih primera je kompenzatorni stereotip "siromašni, ali srećni" ili "bogat, ali nesrećni". Stereotipi poput ovih koji sadrže pozitivan aspekt koji treba da bude protivteža negativnom, dovode do povećanja opravdavanja postojećeg sistema. Interesantno je da su istraživanja ukazala da su ove kompenzatorne stereotipe preferirali oni sa levičarskom političkom ideologijom, dok desničari preferiraju stereotipe koji jednostavno racionalizuju nejednakost, a ne pokušavaju da je kompenzuju. Međutim, uopšteno gledano, konzervativci verovatnije imaju izraženiju tendenciju opravdavanja sistema od liberala.

Posledice motivacije ljudi da legitimišu postojeći sistem su veoma široke. Istraživanja o teoriji opravdavanja sistema primenjena su na mnoge različite društvene i političke kontekste i utvrđeno je da teorija ima uticaja na opšte društvene promene, socijalne programe i na specifične grupe. Ljudi sa "visokim skorom" na ovoj dimenziji otporniji su na promene, a implikacija toga su veće poteškoće njihovog usmeravanja prema prema programima, autoritetima i grupama koje podstiču veću jednakost. Istraživanja sugerisu da su motivi opravdavanja sistema vezani za smanjenje emocionalnog distresa, kod ljudi kod kojih bi mogli/trebali biti motivacioni faktor za zahteve za promene uočenih nepravdi ili

⁵ I ovde ne možemo izbeći da pomenemo jednu istorijsku analogiju, objašnjenje Vilhelma Rajha u knjizi Masovna psihologija fašizma, zašto se najpotlačnije grupe (tada žene iz radničke klase) ne pobune, nego čak najviše podržavaju represivni sistem. On je tada to objašnjavao psihoanalitičkim mehanizmima odbrane.

nejednakosti. Konkretno, moralna uznemirenost, krivica i frustracija se smanjuju kada se motivi opravdavanja sistema povećavaju. To rezultira manjom podrškom za socijalne programe koje teže da redistribuiraju resurse u cilju veće jednakosti.

U zemljama u razvoju, u kojima su nejednakosti najočiglednije, istraživači su bili zainteresovani da testiraju hipotezu da će kada su nejednakosti vidljivije, to rezultirati većim opravdavanjem statusa quo. Istraživači su posetili najsiromašnija područja Bolivije i utvrdili da je među decom (10-15 godina) članovima nisko statusnih grupa, dominiralo mišljenje da bolivijska vlada više zadovoljava njihove potrebe nego potrebe dece iz visoko statusnih grupa. To ukazuje na malu verovatnoću za podršku potencijalnim promenama.⁶

SOCIJETALNA PSIHOLOGIJA

Socijetalna psihologija je usmerenje u okviru socijalne psihologije koje naglašava sveobuhvatni uticaj socijalnog, institucionalnog i kulturalnog okruženja, te se time zalaže za proučavanje socijalnih fenomena u svom punom obliku, kako utiču i kako na njih utiču članovi određenog društva. Termin socijetalna psihologija su skovali Hilda Himelvajt i Džordž Gaskel 1990, u svojoj istoimenoj knjizi, kao zamenu za sociološku socijalnu psihologiju.

Nastala je kao odgovor na dominantnu paradigmu eksperimentalne socijalne psihologije, ali ima i istorijska utemeljenja. Socijetalna psihologija je predložena kao protivteža dominaciji istraživanja misli, osećanja i ponašanja pojedinaca, bez obraćanja puno pažnje na istraživanje okruženja tog pojedinca, njegovu kulturu i njegove institucije.

U pominjanim SDT i SJT, moglo se primetiti da, iako se neupitno radi o izučavanju pojedinca u socijalnom svetu (dakle o socijalnoj psihologiji), na istraživanje psiholoških karakteristika suštinski utiču društvene hijerarhije, ideologije i uopšte jedan širi sistem determinanti ljudskog mišljenja, osećanja i ponašanja. Te i slične teme bismo mogli svrstati u socijetalnu psihologiju.

Pojedinci nisu članovi samo malih grupa kao što su porodice, školska odeljenja ili radne grupe, već takođe učestvuju u makro-sistemima kao što su klase, nacije ili religijske zajednice. Ovo članstvo je često veoma značajno za pojedince. Socijalna psihologija ne može zanemariti činjenicu da je pogled na svet njenog *subjekta* barem delom zajednički sa

⁶ Ovde treba biti oprezan jer nekad ova istraživanja pre imaju političku nego naučnu funkciju. Ovde je sumnjiva provera u Boliviji čija je vlada manje po volji moćnim zemljama od nekih drugih vlada. Takođe, valja proveriti postupak istraživanja, koji može biti takav da su ovakvi rezultati dobijeni pod uticajem neke manje kontrolisane varijable: npr sugestivnosti intervjuera, namernog izbora uzorka, itd.

ostalim članovima tih socijalnih sistema, da je veliki deo ovog pogleda na svet stečen u datom socijalnom sistemu, da se o ovom pogledu na svet konstantno diskutuje kroz interakcije u tom sistemu, te da je ovaj zajednički pogled na svet osnova za komunikaciju i koordinisano ponašanje u datom socijalnom sistemu. Ni sadržaj uverenja ni proces njihovog usvajanja ne mogu se odvojiti od socijalnog konteksta. Mnogim ljudima članstvo u različitim socijalnim sistemima oblikuje realnost. Ponekad čak određuje i svaki aspekt njihovog svakodnevnog života, gde misli, afekti, stavovi, vrednosti, uverenja i ponašanja pojedinca imaju svoje korene u članstvu u grupi. Za razne fundamentaliste, za članove radikalnih političkih grupa ili za pripadnike subkultura npr. pankera, njihova grupa je najvažniji i presudni faktor u njihovim životima.

Lični vrednosni sistem i pogled na svet, barem delom, odslikava karakteristike socijalnog sistema čiji su ljudi članovi. S druge strane, sami pojedinci sa sopstvenim karakteristikama formiraju taj sistem. Dakle, interakcija je uzajamna. Pojedinci su svakodnevno zaokupljeni temama, idejama ili problemima koji imaju značenje jedino u kontekstu njihovog članstva u grupi: brinu zbog etničkih sukoba, prate aktivnosti predsednika države, protestuju protiv različitih odluka vlade, srećni su što su većina, podržavaju nezadovoljstvo manjina, ili ga prenose drugima i tako dalje. U većini slučajeva granice između života osobe za sebe i osobe kao člana društva nisu jasne.

Socijalna psihologija, ima obavezu ne samo da razume pojedinca, interpersonalno ponašanje ili ponašanje u maloj grupi, već i da objasni funkcionisanje većih socijalnih sistema kao što su društvo, klasa ili nacija.

Pojedinci misle, osećaju i delaju kao članovi društva, te stoga, razumeti kao funkcionišu društveni sistemi zahteva i analizu koja povezuje članove društva i taj sistem, kao na primer, koje vrste zajedničkih uverenja u društvu su značajne, koje funkcije ona ispunjavaju, kako se formiraju i šire, koje su njihove posledice, itd (Bar-Tal, 2000.). Zato oni koji kritikuju socijalnu psihologiju, da je zatvorena u individualističku orijentaciju, smatraju da bi trebalo da se, kao dopuna, razvije socijalna psihologija, koja može dati doprinos socijalno psihološkom istraživanju širokog dijapazona problema u društvu. Socijalna psihologija, kao poddisciplina socijalne psihologije, bi bila logičan nastavak jednog puta istraživanja, koji su trasirali prvi socijalni psiholozi, ali koji je docnije nepravedno zapušten. Pojmovi kao što su javno mnjenje, zajedničko uverenje, društveni karakter, mit, socijalna vrednost ili kolektivna memorija ne postoje odvojeno od socijalnih sistema i od pojedinaca kao njihovih delova. Socijalna psihologija se fokusira na izučavanje socijalnih fenomena, institucija i kulture i njihovih odnosa i interakcija sa članovima društva. Širim društvenim fenomenima, društvenim institucijama i onim kulturološkim silama koje oblikuju poglede i akcije ljudi i s druge strane su uzrokovane tim pogledima i akcijama, na taj način bi se posvetila veća pažnja. Dakle socijalna psihologija nastaje kao potreba da se pojedinci

izučavaju u širem sociokulturnom kontekstu i da se naglasak u većoj meri stavi na šire društvene faktore i njihov odnos i međuučica sa pojedincima.

Znameniti psiholozi sa prelaza iz XIX u XX vek, poput Vunta, Le Bona, Frojda, Džejmsa, Junga ili MekDugala bili su zainteresovani za pitanja o tome kako grupe misle, kako formiraju zajedničke mentalne proizvode, ili kakva je priroda zajedničkih misli. Pitanja kao što su: ponašanje gomile (LeBon), kolektivna akcija (Behtjerev), socijalne institucije (Džad), formiranje grupa (Tard), ili kolektivna religiozna iskustva (Džejms) postavljana su na samom početku psihologije kao nauke.

Jedan od najbitnijih pojmova, u okviru ovog pravca, jesu **socijalne reprezentacije**, čiji je začetnik francuski psiholog Serž Moskovisi. Teorija socijalnih reprezentacija, koja još nije u potpunosti konstituisana, nudi najadekvatniji okvir za istraživanje makrosocijalnih fenomena koji su do sada tradicionalno bili izučavani u okviru sociologije, ekonomije ili političkih nauka, dakle van psihologije.

Teorija socijalnih reprezentacija je nastala na kritici ograničenja atribucione teorije koja naglasak stavlja na pojedinca izvan socijalnog konteksta, ne uzimajući u obzir uticaj kulturalno i socijalno posredovanog saznanja koje se nalazi u osnovi određenog tipa kauzalnih atribucija. Teorija socijalnih reprezentacija ističe atribucije koje se u određenom društvenom kontekstu i pod određenim društvenim uslovima mogu pripisati pripadništvu grupi, a ne isključivo sredinskim ili personalnim faktorima.

Socijalne reprezentacije su kognitivne strukture – sheme objekata, ljudi i događaja koje određuju način na koji se sve sledeće informacije usvajaju i interpretiraju. Mehanizam kojim su naučene bazira se na svakodnevnoj interakciji među ljudima (posredstvom neformalnih razgovora, diskusija). One nisu proizvod individualnog učenja, već su usvojene u toku kolektivnog učenja i zajedničke su velikom broju ljudi u nekom društvu. One su savremeni ekvivalent mitova u tradicionalnim društvima.

Prema Moskovisiju, socijalne reprezentacije se sastoje od pojmova i predstava zajedničkih za jednu zajednicu. U njima se odražava kako ljudi razumeju naučno znanje i druge kategorije formalnog znanja, pretvarajući ovaj tip znanja u mrežu razumljivih i komunikabilnih (saopštljivih) pojmova. Veliki broj pojedinaca u društvu deli takve reprezentacije, i one se prenose sa jedne generacije na narednu. Mlada generacija ih prihvata bez svesnog pristanka, pošto su socijalne reprezentacije deo prenesenog kulturnog nasleđa. Socijalne reprezentacije, kao proizvodi socijalne interakcije, formiraju se kroz interpersonalnu komunikaciju u neformalnim situacijama npr, na ulici, u kancelarijama, kao i kroz grupne interakcije u raznim udruženjima i organizacijama.

Socijalne reprezentacije igraju krucijalnu ulogu u životu bilo koje grupe ili društva. Bez njih nema kohezivnosti i grupa ne može da funkcioniše. One pre svega omogućavaju

razumevanje fizičke, socijalne i kulturne stvarnosti, pretvarajući nešto apstraktno u konkretno. One nam omogućavaju da klasifikujemo osobe i objekte, da uporedimo i objasnimo ponašanja i da ih objektiviziramo kao deo našeg socijalnog okruženja. Kao sistemi vrednosti, ideja i prakse one omogućavaju pojedincima da se orijentišu i ovladaju svojim materijalnim svetom. Pored toga, one po Moskovisiju, upravljaju ponašanjem i omogućavaju koordinaciju grupne akcije. Konačno, uspostavljanjem svesti o životu u zajedničkom svetu, socijalne reprezentacije doprinose jačanju socijalnog identiteta. Stoga mi možemo koristiti socijalne reprezentacije kao kriterijum za razlikovanje među onima kojima jesu i kojima nisu zajedničke. Ovi prvi razumeju jedni druge i mogu da komuniciraju.

Daćemo jedan primer, za koji se nadamo da može biti relativno blizak studentima, a tiče se izučavanja grupnih uverenja Danijela Bar-Tala. Po njemu, zajednička su ona za koja su (a) članovi grupe svesni da ih dele i (b) smatraju ih kao definiciju svoje 'grupnosti' (srpstva, hrvatstva...). Ova uverenja *definišu identitet grupe* i obezbeđuju njen *raison d'être*, ukazujući koja su uverenja neophodna da bi se neka osoba kvalifikovala za člana grupe. Ona definišu suštinu grupe i obezbeđuju racionalizaciju za osećaj pripadanja grupi.

Ova uverenja su formirana kroz socijalne procese u socijalnim situacijama, u kojima su uspostavljena socio-kulturna značenja. Ovi procesi su u rasponu od pregovaranja do bezuslovnog prihvatanja. Proces pregovaranja ukazuje da su članovi društva kroz interakciju došli do konstruisanja znanja o kome se slažu, dok bezuslovno prihvatanje ukazuje na pasivno sticanje uverenja od spoljašnjih izvora, koji su obično opaženi kao autoriteti (npr. školski sistem). Ljudi provode mnoge sate svakoga dana u izražavanju svojih uverenja i u apsorbovanju uverenja drugih. Najveći broj pojedinaca saopštava svoja uverenja u interpersonalnom kontekstu, uglavnom poznanicima, a malo njih ima mogućnost da dostigne širu publiku putem predavanja, držanja govora ili korišćenja masovnih medija kao što su televizija, radio, novine. Nasuprot tome mnogo je veći broj onih koji 'konzumiraju' uverenja putem različitih kanala. Tokom ovih procesa razni članovi društva imaju razne stepene uticaja: državni rukovodioci, pisci udžbenika istorije, pisci veoma čitanih knjiga i reditelji gledanih i uticajnih filmova dakako doprinose mnogo više tim zajedničkim uverenjima, nego „uticajni tviteraši”, a ovi opet više od prosečnog čoveka. Ti „pregovori” nisu neke zvanične konferencije, nego praktično celokupan socijalni život jednog društva. Jednom stvorena uverenja se saopštavaju: pojedinci o njima govore, pišu ili ih izražavaju na druge načine. Oni nisu večni, uvek ima „disidenata” koji unose novine i promene tokom vremena.

Društva ne postoje izolovano od članova društva, a značenje jednog društva može se razumeti jedino kada se kognitivno-afektivni repertoar članova društva uzme u obzir. Članovi društva menjaju svoja društva, time što menjaju svoja uverenja, stavove, kulturu,

vrednosti i sheme ponašanja. Postoji neprekidna interakcija i recipročni uticaj među repertoarom članova društva, sa jedne strane, i socijetalnih institucija, struktura, kulture i drugih socijetalnih karakteristika sa druge strane. Dakle istraživanje jednog aspekta nije potpuno bez uključivanja i onog drugog. Stvarne životne situacije mogu služiti kao makro laboratorija (etnički sukobi, siromaštvo, nejednakost, dominante socijane norme, ekstremizam...), ali da bi se prikupljeni podaci adekvatno tumačili, potrebno je poznavati kontekst i zajednicu, sistematično prikupljati podatke iz različitih izvora i biti dovoljno socijalno osetljiv, da bi se mogli razumeti socijalni procesi. (Bar-Tal)

"Socijetalna psihologija naglašava sveobuhvatnu snagu socijalnih, institucionalnih i kulturnih okruženja, i time i istraživanje socijalnih fenomena onakvih kakvi su kada utiču na članove, i kada su pod uticajem članova određenog društva." (Himmelweit i Gaskell, 1990)

Među glavne principe novodefinisane discipline, Himmelweit ubraja potrebu da se izučava sociokulturni kontekst u kome pojedinci žive, kao predhodeća varijabla ljudskog ponašanja, ali i kao posledica ljudske akcije; potrebu da se razvije dinamički konceptualni okvir i modeli zasnovani na teorijskom pluralizmu; potrebu da se ostvari istorijska perspektiva; zahtev za razvoj interdisciplinarnog pristupa koji kombinuje teorijska i primenjena istraživanja; potrebu za usvajanjem višeslojnog sistemskog pristupa koji kombinuje mikro i makro nivo istraživanja; zahtev za proširenjem raspona istraživačkih instrumenata kao i priznavanje pluralizma u vrednostima koje su u osnovi socijalnih istraživanja.