

SOCIĀLĀ

PSIHO  
LOGIJA

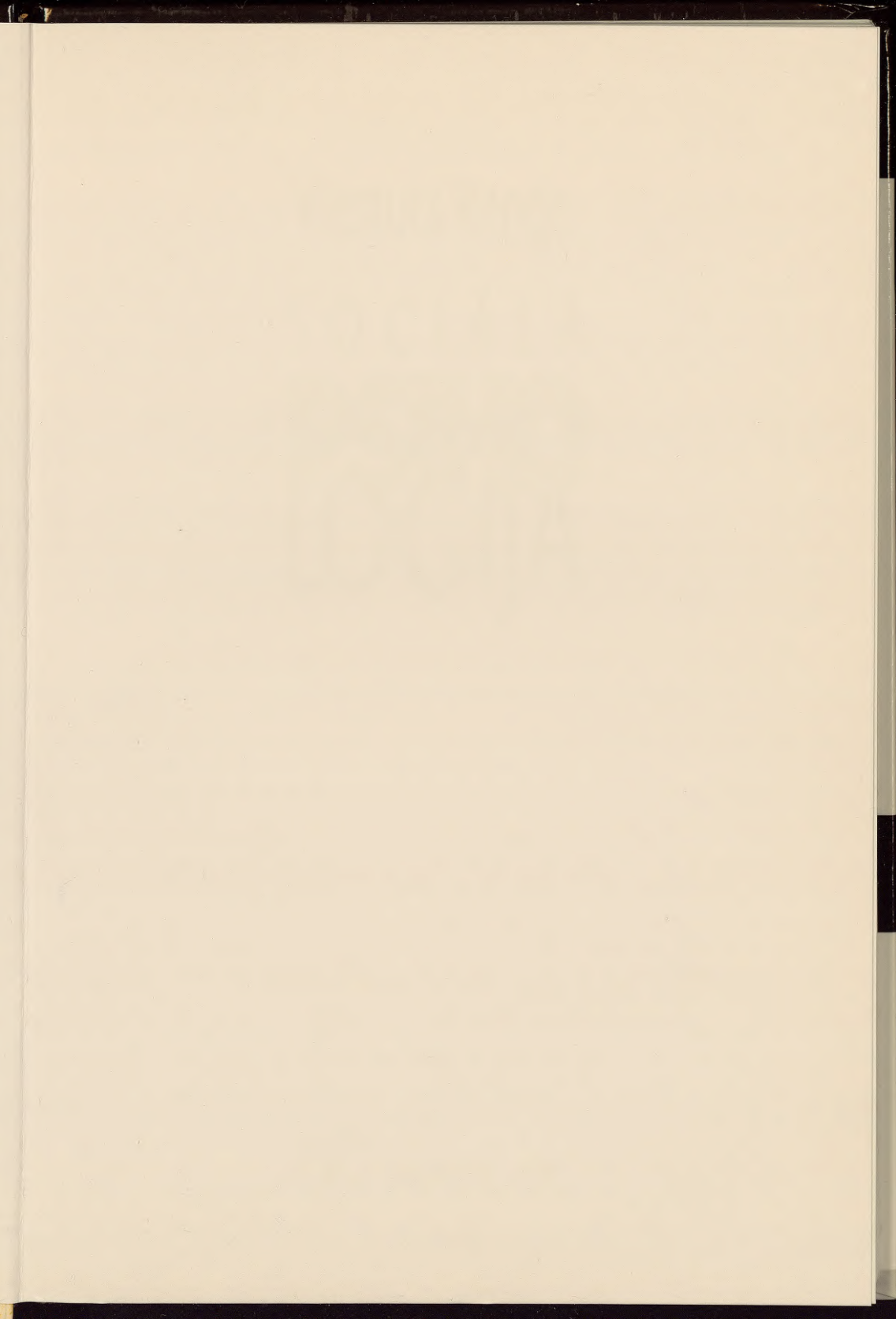
Viesturs Renģe

SOCIĀLĀ PSIHOLOGIJA



ZVAIGZNE ABC







2002-4  
L 293

L  
15

# Viesturs Reņģe

# SOCIĀLĀ PSIHO LOGIJA



ZVAIGZNE ABC

316.6 (075.4)  
Re 575

Latvijas Nacionālā  
BIBLIOTĒKA

0307040264

**Viesturs Reņģe**  
**SOCIĀLĀ PSIHOLOĢIJA**

Redaktors *Aigars Cinis*

Apgāds Zvaigzne ABC, SIA, K. Valdemāra ielā 6,  
Rīgā, LV-1010. Red. nr. S-366.

A/s Preses nams

© Viesturs Reņģe, 2002  
© Apgāds Zvaigzne ABC, 2002  
ISBN 9984-22-536-4



## Saturs

PRIEKŠVĀRDS .....	6
1. SOCIĀLĀS PSIHOLOĢIJAS VĒSTURE UN MŪSDIENU STĀVOKLIS .....	9
Sociālās psiholoģijas priekšvēsture .....	10
Pirmie pētījumi sociālajā psiholoģijā .....	11
Mūsdienu sociālās psiholoģijas veidošanās .....	12
Sociālā psiholoģija Ziemeļamerikā un Eiropā .....	14
Psiholoģiskā un socioloģiskā sociālā psiholoģija .....	15
Sociālās psiholoģijas attīstība Krievijā un Latvijā .....	15
Sociālā psiholoģija 21. gadsimtā .....	18
Sociālās izziņas psiholoģija .....	18
Evolucionārā sociālā psiholoģija .....	18
Starpkultūru sociālā psiholoģija .....	19
2. "ES" IZPRATNE SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ .....	21
"Es" un ar to saistītie jēdzieni .....	21
Identitāte .....	24
Pašvērtējums .....	25
Pretenziju līmenis .....	26
Kontroles lokuss .....	26
Individuālisms un kolektīvisms .....	27
"Es" veidošanās un attīstība .....	28
"Es" atbilstība realitātei .....	30
"Es" un motivācija .....	31
"Es" nozīme .....	31
3. CITAS PERSONAS UZTVERE, ATRIBŪCIJA UN SOCIĀLIE SPIEDUMI .....	33
Pirmā iespaida veidošanās .....	33
Ārējais izskats un uzvedība .....	33
Pirmā iespaida ticamība .....	35
Atribūcija .....	36
Atribūcijas teorijas .....	37
Atribūcijas kļūdas .....	39
Kauzālās atribūcijas process .....	44
Sociālā izziņa un sociālie spriedumi .....	46
Sociālās izziņas teorijas .....	46
Sociālās informācijas apstrādes kognitīvās stadijas .....	48
Uztvere .....	48
Kategorizācija .....	49
Informācijas organizācija atmiņā .....	49
Atcerēšanās .....	49
Slēdzieni .....	50
Spriedumi un lēmumi .....	50
4. STEREOTIPI UN AIZSPRIEDUMI .....	53
Stereotipi .....	53
Dzimuma stereotipi .....	54

Etniskie stereotipi .....	55
Vecuma stereotipi .....	57
Stereotipu izcelsme, uzturēšana un maiņa .....	58
Aizspriedumi .....	59
Dzimuma aizspriedumi .....	59
Rasu un etniskie aizspriedumi .....	60
Vecuma aizspriedumi .....	63
Aizspriedumu cēloņi un to mazināšana .....	63
5. AGRESIJA .....	71
Agresijas jēdziens .....	71
Agresijas teorijas .....	72
Instinktu teorijas .....	72
Frustrācijas teorijas .....	72
Sociālās iemācīšanās teorijas .....	73
Agresiju veicinošie faktori .....	75
Bioloģiskie faktori .....	75
Vides faktori .....	76
Sociālie faktori .....	77
Novērojamā vardarbība .....	80
Sociālo normu ietekme uz agresiju .....	82
Agresivitātes mazināšana .....	83
6. TUVĪBA .....	86
Pievilcība .....	86
Afiliācija .....	86
Fiziskie apstākļi .....	87
Līdzības faktors .....	89
Draudzība .....	90
Mīlestība .....	92
Tuvības teorijas .....	95
Sociālās iemācīšanās teorijas .....	95
Sociālās apmaiņas un taisnīguma teorijas .....	95
Kognitīvās saskaņotības teorijas .....	97
Pieķeršanās teorija .....	98
Evolucionārās teorijas .....	99
Tuvo attiecību cikli cilvēka dzīvē .....	100
Sākotnējās pievilcības stadija .....	100
Attiecību veidošanās stadija .....	101
Attiecību turpināšanas un konsolidācijas stadija .....	101
Attiecību pasliktināšanās stadija .....	102
Attiecību pārtraukšanas stadija .....	103
7. ATTIEKSMES UN TO MAIŅA .....	104
Attieksmju funkcijas .....	106
Attieksmju teorijas .....	107
Iemācīšanās teorijas .....	107
Personības faktora pieejas .....	108
Loģisko secinājumu pieeja .....	109
Attieksmes un uzvedība .....	109
Attieksmju mērīšana .....	110

Attieksmju un uzvedības saistības teorijas .....	111
Pārliecināšana un attieksmju maiņa .....	113
Komunikācijas teorijas .....	113
Kognitīvās teorijas .....	116
Kognitīvās disonanses teorija .....	117
8. SOCIĀLĀ IETEKME .....	119
Konformitāte .....	119
Konformitāti noteicošie faktori .....	122
Piekrišana .....	125
Labs noskaņojums un piekrišana .....	125
Savstarpīguma princips .....	126
Saistības un piekrišana .....	127
Reaktīvās pretestības izsaukšana .....	128
Pakļaušanās .....	129
Milgrema eksperiments .....	131
Pakļaušanos veicinošie faktori .....	133
9. CILVĒKU UZVEDĪBA GRUPĀS .....	136
Sociālās grupas .....	136
Grupās struktūra .....	138
Grupās normas un lomas .....	139
Sociālais statuss grupā .....	140
Līderība .....	140
Savstarpējā komunikācija grupā .....	142
Grupās saliedētība .....	143
Grupās procesi .....	144
Sociālā fasilitācija .....	144
Sociālā slinkošana .....	145
Deindividuācija .....	147
Lēmumu pieņemšana grupā .....	150
Sāncensība un sadarbība .....	154
NOBEIGUMS .....	157
BIBLIOGRĀFIJA .....	160

## Priekšvārds

Pēdējos gados mūsu sabiedrībā ir jūtami pieaugusi interese par psiholoģiju, it īpaši par cilvēku attiecību veidošanos, konfliktiem un to risināšanu, pārliecināšanu, komandas veidošanu u. c. Tie ir jautājumi, kurus pēta īpaša psiholoģijas nozare – sociālā psiholoģija. Sociālās psiholoģijas atziņas līdz plašākam lasītāju lokam nonāk, galvenokārt pateicoties dažādiem populāra rakstura izdevumiem, piemēram, Alans Pīzs “Ķermeņa valoda” (“Jumava”, 1994), Džons Edeirs “Efektīva komunikācija” (“Asja”, 1999), Pega Pikeringa “Strīdi. Nesaskaņas. Konflikti” (“Jāņa Rozes apgāds”, 2000). Labākie šāda veida izdevumi balstās uz zinātniskiem pētījumiem sociālās psiholoģijas sfērā. Paši pētījumi un to autori bieži vien paliek nezināmi. Tie tomēr ir svarīgi, lai spētu orientēties plašajā informācijas klāstā, kurā mēģināts sniegt atbildes uz cilvēkiem svarīgiem jautājumiem. Latviešu valodā līdz šim nav izdota grāmata, kas sniegtu plašāku ieskatu mūsdienu sociālajā psiholoģijā. 1978. gadā iznāca no krievu valodas tulkotā mācību grāmata “Sociālā psiholoģija”, kura gandrīz 20 gadus bija vienīgais izziņas avots šajos jautājumos latviešu valodā. Lai gan tā veidošanā bija piedalījušies ievērojami krievu zinātnieki (I. Kons, A. Ļeontjevs, B. Oļšanskis, A. Petrovskis u. c.), grāmatas saturu noteica tālaika ideoloģiskās ievirzes – galveno sociālās psiholoģijas jautājumu aplūkošana no marksisma-ļeņinisma pozīcijām ar mērķi parādīt šo jautājumu nozīmīgumu partijas propagandā, komunistiskajā audzināšanā un citās ideoloģiskā darba sfērās. 80. gados tika izdoti vairāki psihologu Ārijas Karpovas un Imanta Plotnieka darbi, kuri bija veltīti atsevišķiem sociālās psiholoģijas jautājumiem (Karpova, 1984; Karpova, 1989; Karpova un Plotnieks, 1984), galvenokārt ģimenes un personības problēmām. 90. gados sociālajai psiholoģijai sāk pievērsties vairāki ekonomisti un filozofi (Garleja, 1990; Garleja, 1991; Garleja un Vidnere, 1999; Omārova, 1994; Omārova, 1996). Silvas Omārovas grāmatas “Cilvēks runā ar cilvēku” (“Kamene”, 1994) un “Cilvēks dzīvo grupā” (“Kamene”, 1996) tagad ir visbiežāk izmantotās grāmatas sociālajā psiholoģijā latviešu valodā. Lai gan šajās grāmatās diezgan bieži tiek pieminēti Rietumu psihologu pētījumi, pamatā S. Omārova tomēr balstās uz G. Andrejevas, V. Parigina, B. Poršņeva, J. Šerkovina u. c. krievu autoru padomju perioda (70.–80. gadi) darbiem. No padomju perioda krievu sociālās psiholoģijas nāk tādi jēdzieni kā “saskarsme”, “dzīves aktivitāte”, “difūzā grupa”, “konfliktoloģija”, “kolektīvs”, “sociālpsiholoģiskie faktori” u. c. Daudziem no tiem nav analogu Rietumu sociālajā psiholoģijā. Šajā ziņā mēs esam daudz zinošāki nekā tie, kuri nepārvalda krievu vai latviešu valodu. Tajā pašā laikā ir nesalīdzināmi vairāk sociālās psiholoģijas terminu Rietumos, kuri ir maz pazīstami krievu lasītājiem un pilnīgi nepazīstami latviešu lasītājiem. Pārlapojot līdz šim brīdim latviešu valodā izdotās grāmatas, var

rasties iespajds, ka sociālā psiholoģija ir attīstījusies krievu psihologu vadībā, kuriem nedaudz ir "piepalīdzējuši" atsevišķi amerikāņu, angļu vai vācu psihologi. Ja kāds mēģinātu spriest par sociālās psiholoģijas attīstību pēc grāmatās pieminētajiem pētījumiem, tad rastos priekšstats, ka Krievijā sociālā psiholoģija vairāk nav attīstījusies kopš 90. gadu sākuma, bet Rietumos šajā sfērā vairs nekas netiek pētīts jau kopš 70. gadu vidus. Šāda aina veidojas, lasot grāmatas, kuras rakstītas, balstoties uz novecojušu, Krievijā izdoto literatūru. PSRS laikā tika propagandēts uzskats, ka visi nozīmīgākie atklājumi sociālajā psiholoģijā ir veikti Krievijā, šīs propagandas sekas ir jūtamas vēl tagad. Patiesībā līdz šim Krievijā nav veikts neviens pētījums, kas būtu kaut cik lielā mērā ietekmējis sociālās psiholoģijas attīstību, kurš tiktu pieminēts kādā sociālās psiholoģijas rokasgrāmatā vai mācību grāmatā. To kritiski atzīst paši krievu sociālie psihologi, piemēram, Pjotrs Šihirevs. Padomju Savienība, un līdz ar to arī Latvija, pietiekami ilgi bija izolēta no apkārtējās pasaules, lai daudzās sfērās, it īpaši sociālajā psiholoģijā, tikai sāktu mācīties no mūsdienu zinātnes sasniegumiem. Šajā kontekstā īpaši naivi ir jautāt, kādi nopelni sociālajā psiholoģijā ir latviešu psihologiem. Tikpat lieli, cik tie ir latviešu fiziķiem atombumbas radīšanā vai cilvēka izsēdināšanā uz Mēness, cik mūsu bioloģiem cilvēka ģenētiskā koda atšifrēšanā, cik mūsu datorspeciālistiem interneta radīšanā utt. Tas, ko mūsu sociālie psihologi var reāli ieguldīt sociālās psiholoģijas zinātnē, ir pētījumi starpkultūru sociālajā psiholoģijā, kuri Latvijā jau ir aizsākti.

Krievi jau sen ir apzinājušies savu atpalcību sociālās psiholoģijas jomā un tāpēc steidzas to pārvarēt kaut vai izglītības līmenī. Pēdējos gados Krievijā ir izdoti daudzu ievērojamāko sociālo psihologu darbi; var minēt tādus autorus kā A. Bandura, L. Berkovics, R. Čaldini, L. Festingers, S. Milgremis, S. Moskoviči, R. Nisbets, L. Ross, F. Zimbardo – tie ir uzvārdi, kuri zināmi gandrīz katram, kam ir dziļāka un nopietnāka interese par mūsdienu sociālo psiholoģiju. Latvijā mēs diezin vai kādreiz varēsim atļauties tulkot un izdot izcilāko mūsdienu psihologu darbus. Krievijā tiek izdotas arī mācību grāmatas sociālajā psiholoģijā, kuras vairāk vai mazāk izsmeloši atspoguļo tieši mūsdienu sociālās psiholoģijas atziņas. Tās ir gan krievu autoru sarakstītas (Андреева, 2000; Шихирев, 2000), gan tulkotas (Аронсон, 1998; Майерс, 1997; Хьюстон и др., 2001).

Latvijā diemžēl mēs pagaidām varam atrast tikai dažus pārsvarā populāra rakstura izdevumus.

Šīs grāmatas galvenais uzdevums ir piesaisīt uzmanību tādām mūsdienu sociālās psiholoģijas tēmām, kuras līdz šim latviski izdotajā literatūrā ir tikušas tikai pieminētas vai arī nav aplūkotas vispār. Pārsteidzoši maz ir rakstīts par cilvēku attiecībām, to veidošanos no sociālās psiholoģijas viedokļa. Stereotipu un aizspriedumu tēma, kura ir tik aktuāla mūsdienu Latvijā, ir tikusi pieminēta tikai garāmejot. Populārā literatūrā var atrast padomus, kā panākt piekrišanu, bet līdz šim daudziem ir vājš priekšstats par sociālās ietekmes psiholoģiskajiem mehānismiem. Darba vietās nozīmīga ir darba grupu efektivitāte, bet latviski joprojām ir ļoti maz literatūras par cilvēku uzvedību grupās.

Vēlos īsi iepazīstināt lasītāju arī ar jaunākajām pieejām mūsdienu sociālajā psiholoģijā: sociālās izziņas pieeju, evolucionāro pieeju. Grāmata nav domāta kā "derīgu dzīves padomu krājums", tā ir grāmata par sociālās psiholoģijas zinātņi, kuras atziņas ļauj katram cilvēkam pašam atrast vajadzīgo pieeju dažādās situācijās, nevis vadīties pēc kādiem vispārīgiem ieteikumiem. Tas, ka grāmata ir tieši par zinātņi, nevis par to, kā padarīt cilvēka dzīvi vieglāku un ērtāku, var apgrūtināt arī šīs grāmatas lasīšanu – formulējumi, atsauces uz uzvārdiem un gadskaitļiem, pretrunīgi dažādu pētījumu rezultāti. Šī grāmata tiešām nav domāta vaļaspriekam, tā ir paredzēta cilvēkiem ar dziļāku un nopietnāku attieksmi pret psiholoģiju. Ceru, ka tā būs noderīga gan maniem kolēģiem – psihologiem, psiholoģijas studentiem dažādās studiju programmās, sociologiem, filozofiem, politologiem, bet ne tikai, arī tiem, kuri vēlas paraudzīties gan uz sevi, gan citiem sociālās psiholoģijas skatījumā.

Šī grāmata ir rakstīta, galvenokārt balstoties uz Rietumu autoru darbiem. Tika izmantoti gan oriģināldarbi, gan tulkojumi krievu valodā. Kā informācijas avots tika izmantots jaunākais sociālās psiholoģijas rokasgrāmatas izdevums divos sējumos: *The Handbook of Social Psychology. 4<sup>th</sup> ed.*/Daniel T. Gilbert, Susan T. Fiske, and Gardner Lindzey (eds). New York: McGraw Hill, 1998; sociālās psiholoģijas enciklopēdija: *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology.*/Antony S. R. Manstead and Miles Hewstone (eds). Oxford: Blackwell Publishers, 1996; kā arī vairākas amerikāņu un eiropiešu sociālo psihologu mācību grāmatas: Sharon S. Brehm, Saul M. Kassin, and Steven Fein. *Social Psychology. 4<sup>th</sup> ed.* New York: Houghton Mifflin company, 1999; Elliot Aronson, Timothy D. Wilson, and Robin M. Akert. *Social Psychology. 2<sup>nd</sup> ed.* New York: Addison Wesley, 1997; Richard A. Lippa. *Introduction to Social Psychology.* Pacific Grove: Brooks/Cole, 1994; *Introduction to Social Psychology. A European Perspective.*/Miles Hewstone, Wolfgang Stroebe, and Geoffrey M. Stephenson (eds). Oxford: Blackwell, 1996; Kenneth S. Bordens and Irwin A. Horowitz. *Social Psychology. 2<sup>nd</sup> ed.* Mahwah, N.J.: Lawrence Publishers, 2002.

Izsaku īpašu pateicību Sorosa Fondam-Latvija un Oksfordas Universitātei, ar kuru atbalstu man bija iespēja strādāt pie šī manuskripta Oksfordas Universitātes bibliotēkā.

VIESTURS REŅĢE,  
Dr. psych., LU asoc. profesors

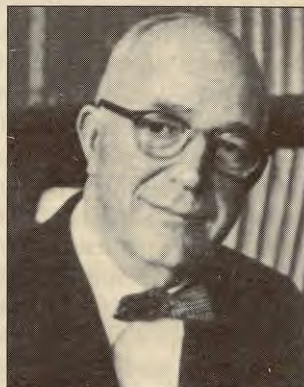
## SOCIĀLĀS PSIHOLOĢIJAS VĒSTURE UN MŪSDIENU STĀVOKLIS

Sociālā psiholoģija ir viena no psiholoģijas pamatnozārēm. Tā pēta indivīda un sociālās vides savstarpējo ietekmi. Galvenais jautājums, uz kuru meklē atbildi sociālā psiholoģija, ir šāds: kā cilvēku domas, jūtas un uzvedību ietekmē citi cilvēki. Tās pētījumu sfēra aptver indivīdu vērtības, sociālās attieksmes, emocionālos stāvokļus, kognitīvās shēmas, personības iezīmes, savstarpējās attiecības – sazināšanos, sadarbību un sāncensību, pieņemšanu un noraidīšanu, naidu un mīlestību, sociālās lomas un normas grupās, starpgrupu attiecības.

Pastāv atšķirīgas sociālās psiholoģijas definīcijas. Šīs atšķirības nosaka dažādās teorētiskās skolas, kuras pārstāv šo definīciju autori. Mūsdienās vispāratzīta ir amerikāņu psihologa Gordona Olporta (*Allport, 1985*) definīcija.

Sociālā psiholoģija zinātniski pēta to, kā citu cilvēku reāla vai iedomāta klātbūtne ietekmē cilvēku domas, jūtas un uzvedību. Zinātniskās izpētes galvenā metode ir eksperiments, tiek izmantotas arī citas metodes: novērošana un korelāciju analīze.

Arī antropoloģija, it īpaši tās sociokulturālais virziens, kā arī socioloģija pēta sociālās vides ietekmi uz cilvēku, tomēr ir būtiskas atšķirības starp šīm zinātnēm un sociālo psiholoģiju. Sociokulturālā antropoloģija pēta kultūru un sabiedrības sociālo struktūru, savukārt sociālā psiholoģija pēta to, kā cilvēki interpretē jeb "konstruē" sociālo vidi, nevis tās objektīvo raksturojumu. Sociālā psiholoģija balstās uz empīriskiem pētījumiem, pieņēmumiem, kuri ir pārbaudīti ar zinātnisko metožu palīdzību, nevis kādu filozofu, vēsturnieku, politiķu atziņām vai arī tautas gudrību. Socioloģija galvenokārt pēta sociālās šķiras, sociālās struktūras un institūcijas – sabiedrību kopumā, tās saikne ar sociālo psiholoģiju ir cieša, bet atšķirībā no sociālās psiholoģijas socioloģijas uzdevums nav noskaidrot indivīdu un grupu savstarpējās mijiedarbības psiholoģiskās likumsakarības.



Gordons Olports  
(1897–1967)

## Sociālās psiholoģijas priekšvēsture

Sociālās psiholoģijas pirmsākumi ir 19. gs. filozofijā un tajā laikā jaunā zinātnes nozarē, kura tikko sāka veidoties, izaugot no filozofijas, – socioloģijā. Mūsdienu vācu sociālpsihologs Karls Graumans (*Graumann, 1996*) atzīmē virkni būtisku jautājumu, uz kuriem centās atbildēt 19. gs. sociālā doma. Vai cilvēki ir uztverami kā unikālas, neatkārtojamas būtnes, vai arī pēc būtības tie ir līdzīgi cits citam? Vai indivīds ir sabiedrības funkcija, vai tomēr sabiedrība ir atsevišķu indivīdu kopējās darbošanās produkts? Vai cilvēks pēc savas dabas ir egoistisks un tikai audzināšana un izglītība dod viņam iespēju sadzīvot kopā ar citiem cilvēkiem, vai arī cilvēks pēc savas dabas ir sabiedriska būtne un tikai nelabvēlīgi apstākļi var padarīt viņa uzvedību antisociālu? Vai cilvēku uzvedība ir atkarīga no viņu brīvas gribas, vai to nosaka daba un sociālā vide?

Par sociālās psiholoģijas krusttēvu var uzskatīt socioloģijas pamatlicēju, franču filozofu Ogistu Kontu (*Comte*). 19. gs. otrajā pusē aizvien vairāk izcilu filozofu – sociologu sāka pievērsties jautājumiem, kuri arī mūsdienās ir sociālo psihologu uzmanības centrā: sociālā uzvedība, grupas normu ietekme uz indivīda izturēšanos, iespējamā bioloģisko faktoru loma cilvēka sociālajā uzvedībā, cilvēka paštēla psiholoģiskie aspekti.

Socioloģiju turpināja veidot franču filozofs un sociologs Emils Dirkems (*Durkheim*), kurš izvirzīja pieņēmumu par sociālo faktu relatīvu neatkarību no indivīdu apziņas. Dirkems uzskatīja, ka “kolektīvā apziņa” pastāv un dzīvo savu dzīvi neatkarīgi no individuālās apziņas, un mēģināja izveidot “kolektīvo psiholoģiju”. Kaut gan sociālā psiholoģija savā tālākajā attīstībā pievērsās pētījumiem galvenokārt indivīda līmenī, Dirkema idejas mūsdienās turpina realizēt franču sociālpsihologi (“sociālo priekšstatu” jēdziens). Seržs Moskoviči (*Moscovici, 1984*) sociālos priekšstatus raksturo kā ikdienas komunikācijā izveidojušos apzīmējumus, viedokļus, skaidrojumus, kuri ir kļuvuši vispārpieņemti un palīdz cilvēkiem “veselā saprāta” līmenī uztvert sevi un apkārtējo pasauli sev saprotamā un pieņemamā veidā. Sociālo priekšstatu pamatā var būt stipri vienkāršotas vai sagrozītas zinātniskas atziņas uz jēdzieni, piemēram, “globālā sasilšana” ir cēlonis neparasti siltajām ziemām; “psihoanalīze” ir Freida ideja par to, ka sekss ir pats svarīgākais cilvēka dzīvē. Sociālie priekšstati var sakņoties arī kādās tradīcijās vai ticējumos, kuri ir nostiprinājušies sabiedrībā. Piemēram, Latvijā ir populāri raksturot cilvēku kā, teiksim, Aunu, kurš ir dzimis Tīģera gadā. Citās kultūrās šādas tradīcijas var nebūt un līdz ar to šādi apzīmējumi var tikai izraisīt neskaidras asociācijas ar astroloģiju, savukārt saprotamāki būs apzīmējumi “introverts” vai “ekstraverts”, raksturojot kādu cilvēku. Sociālie priekšstati ir sava veida “kolektīvā domāšana”, kura ir raksturīga konkrētai cilvēku grupai (kultūrai). Tomēr vienlaikus cits franču sociologs, Gabriēls Tards (*Tarde*), nāca klajā ar Dirkema uzskatiem pretēju pieņēmumu – sabiedrība ir kā smadzenes, kuru šūnas veido atsevišķu indivīdu apziņa. Viņa mērķis bija sociālās psiholoģijas izveidošana, kura pētītu to, kā atsevišķu indivīdu “Es” mijiedarbības rezultātā

veidojas sociālā dzīve. Viņš uzskatīja, ka šādai psiholoģijai ir jābūt socioloģijas pamatā. Šis mērķis tā arī netika sasniegts: psihologi un sociologi, mēģinot apliecināt savu patstāvību, centās norobežoties cits no cita. Tomēr Tarda ieguldījums bija būtisks turpmākajos savstarpējo attiecību psiholoģisko mehānismu un pūļa psiholoģijas pētījumos.

Angļu dabaszinātnieka Čārlza Darvina (*Darwin*) cilvēka izcelšanās evolūcijas teorija ietekmēja gan psiholoģijas attīstību kopumā, gan topošās sociālās psiholoģijas pamatnostādnes. Viņš uzskatīja cilvēku par sociālu dzīvnieku, kurš evolūcijas gaitā ir attīstījis spēju fiziski, sociāli un psiholoģiski pielāgoties mainīgajai apkārtējai videi. Veidojot savu teoriju par sugu izcelšanos, viņš pievērsās arī uzvedības sociālajām formām. Darvina idejas socioloģijā sāka ieviest angļu filozofs un sociologs Herberts Spensers (*Spenser*), tās vēlāk pārņēma daudzi sociālpsihologi. Darvina un Spensera idejas ir mūsdienu evolucionārās sociālās psiholoģijas pamatā.

## Pirmie pētījumi sociālajā psiholoģijā

19. gs. otrajā pusē psiholoģijā parādās divi sociālo pētījumu virzieni: tautu psiholoģija un pūļa psiholoģija. Pirmā virziena idejas ir atspoguļotas eksperimentālās psiholoģijas pamatlicēja Vilhelma Vunta (*Wundt*) fundamentālajā desmit sējumu darbā "Tautu psiholoģija". Vunts uzskatīja, ka ar eksperimentālo metodi ir iespējams pētīt tikai elementārās psihiskās funkcijas, savukārt augstāko psihisko funkciju izpratnei ir jāņem vērā valoda, mīti, tradīcijas, kuras ir raksturīgas tai vai citai tautai. Tas bija viens no pirmajiem darbiem salīdzinošajā kultūras psiholoģijā. Šis virziens gan neatstāja jūtamu iespaidu uz turpmāko sociālās psiholoģijas attīstību, tā pamatatziņas turpmāk izmantoja lingvistika un antropoloģija.

Ciešāk ar mūsdienu sociālo psiholoģiju ir saistīta pūļa psiholoģija. Slavenais franču sociologa Gustava Lebona (*Le Bon*) sacerējums "Pūļa psiholoģija" nav zaudējis savu aktualitāti arī mūsdienās. Analizējot notikumus franču revolūciju laikā, viņš nonāk pie secinājuma, ka pūlī indivīds zaudē cilvēciskumu un vadās pēc mežonīgiem dzīvnieciskiem instinktiem. Šādas primitīvas uzvedības izpausmes sekmē vairāki faktori: anonimitāte un tādējādi – personiskās atbildības sajūtas zudums; kontagiozitāte ("emociju lipīgums") – vienas personas emociju izpausme instinktīvi izsauc tādas pašas emocijas citos; "priekšteču mežonība" – neapzinātu antisociālu motīvu aktualizācija suģestijas iespaidā. Vēlāk Zigmunds Freids (*Freud*) "pārtulko" Lebona atziņas psihoanalītiskā



Vilhelms Vunts  
(1832–1920)

valodā – pūlī indivīdu Virs-es (iekšējās morālās prasības un aizliegumus) aizstāj līderis, kurš atbrīvo cilvēku apspiestos primitīvos instinktus, liekot viņiem atgriezties “pirmatnējas ordas” stāvoklī.

1908. gadā tiek izdota amerikāņu psihologa Viljama Makdūgala (*McDougall*) grāmata “Ievads sociālajā psiholoģijā” – pirmais darbs, kura nosaukumā parādās apzīmējums “sociālā psiholoģija”. Makdūgals, raksturojot pūli, atzīmē, ka visizplatītākās emocijas tajā ir vienkāršas un primitīvas – naida un bailes. Tālāk šīs emocijas izplatās ar “sniega pikas” efektu. Šī efekta iespaidu ir grūti samazināt, jo paši cilvēki neapzinās šo procesu.

Lai gan pūļa psiholoģija nav kļuvusi par mūsdienu eksperimentālās psiholoģijas sastāvdaļu, vairāki tajā aplūkoti jautājumi ir kļuvuši par eksperimentālo pētījumu priekšmetu, piemēram, sociālā ietekme un to veicinošie faktori.

## Mūsdienu sociālās psiholoģijas veidošanās

Moderno ēru sociālajā psiholoģijā aizsāk amerikāņu psihologs Floids Olports (*Allport*), pazīstamā personības psiholoģijas pētnieka Gordona Olporta brālis. F. Olports ir autors 1924. gadā iznākušajai pirmajai mācību grāmatai sociālajā psiholoģijā. Būdams Vunta sekotāja Hugo Minsterberga (*Muensterberg*) skolnieks, F. Olports sociālajā psiholoģijā ievieš eksperimenta metodi. Sociālā psiholoģija kļūst par patstāvīgu psiholoģijas nozari. F. Olporta vadībā 1936. gadā tiek izveidota Sociālās psiholoģijas biedrība. No nacisma pārņemtās Vācijas uz ASV emigrēja viens no geštaltpsīholoģijas radītājiem, Kurts Levins (*Lewin*), kurš kļūst par mūsdienu amerikāņu eksperimentālās sociālās psiholoģijas pamatlicēju. Viņš pirmais uzsāk eksperimentālus pētījumus grupās, kuru rezultātā parādās virkne šodien tik pazīstamu



Kurts Levins  
(1890–1947)

jēdzienu: līderības stils, grupas saliedētība, psiholoģiskais klimats u.c. Savus, nu jau par klasiskajiem kļuvušos, sociālo normu veidošanās pētījumus uzsāk uz ASV no Turcijas izceļojušais Muzafērs Šerifs (*Sheriff*). Viņa eksperimenti aizsāk konformitātes – pakļaušanās grupas spiedienam – pētījumus. 20. gs. 20.–30. gados sākas sociālās psiholoģijas “amerikanizācija”. Tai ir vairāki iemesli. Tieši Amerikā tradicionāli lielāka uzmanība tiek veltīta sociālās vides nozīmei cilvēka uzvedībā. Eiropas psihologi pirms Otrā pasaules kara galvenokārt bija pievērsušies uztveres, atmiņas, domāšanas u. c. izziņas procesu pētījumiem. Kā ironiski atzīmē amerikāņu psiholoģe Šarona Brēma (*Brehm, 1999*), vislielākie nopelni sociālās psiholoģijas attīstībā 20. gs. ir Ādolfam Hitleram. Viņa nākšana pie varas piespieda lielu daļu



Alberts Bandura  
(1925)



Leons Festingers  
(1919–1989)



Frics Haiders  
(1896–1988)

Eiropas psihologu bēgt uz Ameriku, kur viņi radīja sava veida “kritisko masu”. Tas veicināja sociālās psiholoģijas uzplaukumu. Hitlera režīma izpausmes lika psihologiem pievērsties tādām problēmām kā vardarbība, aizspriedumi, akla pakļaušanās varai u.c. Krievijā pētījumus sociālās psiholoģijas sfērā aizsāka izcilais neiropatologs un psihiatrs Vladimirs Behterevs (*Бехтерев*), taču šie pētījumi neatbilda marksistiskajai ideoloģijai un jau 20. gados tie tika pārtraukti. Līdz pat 1956. gadam par vienīgo pareizo pieeju PSRS tika uzskatīta t. s. “sabiedriskā psiholoģija” – vēsturiskā materiālisma sastāvdaļa.

20. gs. 50.–60. gados veidojās galvenās teorētiskās pieejas sociālajā psiholoģijā, tika veikti nozīmīgi eksperimentālie pētījumi. Šīs teorijas veidojās psiholoģijā vadošo virzienu ietekmē. Īpaša loma bija neobiheiviorismam, kura ietekmē veidojās Alberta Banduras (*Bandura*) un Džuliana Rotera (*Rotter*) sociālās iemācīšanās teorijas un Džordža Homansa (*Homans*) sociālās apmaiņas teorija. Geštaltpsicholoģija ar priekšstatiem par sociālās pasaules uztveri un izpratni sekmēja tradīcijas veidošanas sociālajā psiholoģijā. Šajā periodā to pārstāvēja kognitīvās atbilstības teorijas. Tās (galvenokārt geštaltpsicholoģijas) pārstāvji: Leons Festingers (*Festinger*) un Frics Haiders (*Heider*). Kognitīvajā pieejā tika izveidota arī diādiskās interakcijas teorija, kuras veidotāji – amerikāņu psihologi Džordžs Kellijs (*Kelly*) un Džons Tibo (*Thibaut*) – bija K. Levina skolnieki. K. Levins savas darbības sākumperiodā Vācijā bija viens no geštaltpsicholoģijas pamatlicējiem. Psihoanalīze mudināja pievērsties sociālo grupu neapzināto motivāciju un emociju pētījumiem. Tika radītas psihoanalītiski orientētas grupas attīstības teorijas – Vilfreda Baiona (*Bion*) teorija Anglijā un Vorena Benisa (*Bennis*) un Herberta Šeparda (*Shepard*) teorija, kā arī Viljama Šucta (*Schutz*) starppersonu attiecību fundamentālo orientāciju teorija ASV.

50.–60. gados tika veikti ļoti nozīmīgi eksperimentālie pētījumi. No tiem pazīstamākie ir Solomona Aša (*Asch*) konformitātes, Leona Festingera kognitīvās disonanses, Gordona Olporta aizspriedumu, Frica Haidera atribūcijas un Karla Hovlanda (*Hovland*) attieksmju maiņas un pārliecināšanas pētījumi.

60.–70. gadi ir iezīmīgi ar jauna posma sākumu sociālās psiholoģijas attīstībā. Vairs netiek mēģināts radīt visaptverošas sociālpsholoģiskās teorijas.



Šellija Teilore (1946)

Aizvien plašāk izmantojot eksperimenta metodi, pētnieki sāk radīt t. s. "mazās" teorijas – dot skaidrojumu konkrētiem eksperimentiem. Šādi pētījumi tiek veikti ne tikai Amerikā, bet arī Eiropā. Plašu ievēribu gūst franču psihologu Serža Moskoviči (*Moscovici*) grupu dalībnieku interakcijas pētījumi un Latanī (*Latane*) sociālā altruisma pētījumi. Amerikā Stenlijs Milgrems (*Milgram*) eksperimentāli pēta, cik tālu cilvēks var aiziet savā cietsirdībā, pakļaujoties autoritātēm. Lai gan kritizēti no ētikas viedokļa, šie eksperimenti vēlāk tiek dēvēti par slavenākajiem visā sociālās psiholoģijas vēsturē. Pēc satura līdzīgu eksperimentu Stenfordas Universitātē veic Filips Zimbardo (*Zimbardo*) – brīvprātīgie eksperimenta dalībnieki pārtop "ieslodzītajos" un "uzraugos".

Tā uzskatāmi tika parādīts, cik lielā mērā cilvēka uzvedība var mainīties jaunas sociālās lomas ietekmē. Alberts Bandura pēta atdarināšanas nozīmi agresīvas uzvedības veidošanā, Derils Bems (*Bem*) – kā cilvēki uztver un izjūt sevi, Edvards Džounss (*Jones*) un Keita Deivisa (*Davis*) – kā cilvēki uztver un izjūt citus cilvēkus.

70.–90. gados krasi pastiprinās kognitīvās psiholoģijas ietekme uz sociālo psiholoģiju un kognitīvā pieeja kļūst par dominējošo. Plaši tiek izvērsti sociālās izziņas procesu pētījumi – kā cilvēks uztver, iegaumē un interpretē informāciju par sevi un citiem. Šajā pētījumu sfērā par līderēm kļūst amerikāņu psiholoģes Sūzana Fiske (*Fiske*) un Šellija Teilore (*Taylor*). Lielbritānijā Henrijs Tedžfels (*Tajfel*) izveido sociālās identitātes teoriju, kura veicina veselu virkni eksperimentālu pētījumu gan Eiropā, gan Amerikā. Amerika vēl vairāk nostiprina savas vadošās pozīcijas sociālajā psiholoģijā – gandrīz 90% sociālo psihologu darbojas ASV un Kanādā.

## Sociālā psiholoģija Ziemeļamerikā un Eiropā

Kādas ir galvenās atšķirības amerikāņu un eiropiešu sociālajā psiholoģijā? Sociālā psiholoģija Eiropā sāka attīstīties salīdzinoši vēlu. Eiropas Eksperimentālās sociālās psiholoģijas asociācija tika izveidota tikai 1966. gadā. Sociālā psiholoģija ASV no pašiem pirmsākumiem ir balstījusies uz atsevišķu indivīdu uzvedības pētījumiem grupās. Tā veidojās, apvienojot individuālistisko un biheivioristisko pieeju ar zinātniskā eksperimenta metodi. Pētījumi galvenokārt tika veikti mākslīgi veidotos laboratorijas apstākļos, relatīvā izolētībā no apkārtējās sociālās vides. 50. gados geštaltpsiholoģijas ietekmē biheivioristisko pieeju pamazām nomainīja kognitīvā, bet individuālistiskā virzība saglabājās. Savukārt Eiropā tika akcentēti indivīdu un grupu uzvedības sociālie aspekti. Kā norāda Moskoviči, sabiedrībai ir sava struktūra,

kuru nevar raksturot tikai ar atsevišķu indivīdu īpašību palīdzību. Eiropā sociālā psiholoģija attīstās, ņemot vērā sociālo kontekstu. Šveices psihologs Vilems Duāzs (*Doise, 1986*) izdala sociālpsiholoģisko pētījumu četrus analīzes līmeņus:

1) intraindividuālajā līmenī analīze ir koncentrēta uz psiholoģiskajiem mehānismiem, ar kuru palīdzību indivīds iekšēji organizē savu sociālās vides uztveri un vērtēšanu;

2) interindivīduālajā un situatīvajā līmenī tiek aplūkota indivīdu mijiedarbība konkrētā situācijā, dažādas pozīcijas, kuras indivīds ieņem ārpus šīs situācijas, netiek ņemtas vērā;

3) sociāli pozicionālajā līmenī tiek ņemtas vērā indivīdu sociālo pozīciju atšķirības, piederība dažādām grupām;

4) ideoloģiskais līmenis attiecas uz indivīda uzskatu, vērtību un normu sistēmu, kura tiek ņemta vērā, indivīdam piedaloties eksperimentā.

Analizējot zinātniskās publikācijas, V. Duāzs ir nonācis pie secinājuma, ka gan amerikāņu, gan eiropiešu pētījumi galvenokārt aprobežojas ar pirmo un otro līmeni, bet Eiropas sociālpsihologi, tomēr lielākā mērā nekā viņu amerikāņu kolēģi, mēģina pievērsties arī trešajam un ceturtajam līmenim.

## **Psiholoģiskā un socioloģiskā sociālā psiholoģija**

Kultūras (amerikāņu un eiropiešu) atšķirības nav vienīgās sociālajā psiholoģijā. Kā jau tika minēts, sociālā psiholoģija kopš savas veidošanās sākuma ir bijusi cieši saistīta ar socioloģiju. Tām ir daudz kopēja gan pētāmo problēmu, gan pētījumu metožu ziņā. Mūsdienās pastāv divas dažādas sociālās psiholoģijas: psiholoģiskā un socioloģiskā.

Psiholoģiskā sociālā psiholoģija (PSP) galvenokārt pēta sociālo stimulu ietekmi uz indivīdu un ar to saistītos indivīda psiholoģiskos procesus. PSP balstās uz eksperimentālo metodoloģiju. Sociālās psiholoģijas attīstības gaitā PSP ir pārstāvējuši F. Olports, K. Levins, S. Ašs, L. Festingers. Socioloģiskā sociālā psiholoģija (SSP) pēta sabiedrības un indivīda savstarpējo mijiedarbību un pētījumos izmanto galvenokārt novērojumus un aptaujas. SSP tradicionāli tiek saistīta ar tādiem vārdiem kā Dž. Mīds, Dž. Homanss, R. F. Beilzs (*Bales*). PSP un SSP tiek pārstāvētas atšķirīgos zinātniskajos žurnālos, universitātēs tām ir atšķirīgas studiju programmas, abu virzienu autori reti atsaucas cits uz citu. Lai gan PSP neapšaubāmi dominē pētnieku, pētījumu, publikāciju skaita un ietekmes ziņā, arī SSP joprojām turpina saglabāties kā patstāvīgs virziens mūsdienu sociālajā psiholoģijā.

## **Sociālās psiholoģijas attīstība Krievijā un Latvijā**

Sociālās psiholoģijas attīstības vēsture bijušajā PSRS ir pilnīgi atšķirīga no sociālās psiholoģijas vēstures Rietumos. Kā jau tika minēts, PSRS sociālās psiholoģijas veidošanās un attīstības iespējas pavērsās tikai pēc



Galina Andrejeva (1924)

1956. gada, pavājinoties ideoloģiskajam spiedienam Hruščova "atkušņa" periodā. Kā atsevišķa psiholoģijas nozare sociālā psiholoģija PSRS izveidojās tikai 70. gadu sākumā, lai gan pirmā pētnieciskā laboratorija toreizējā Ļeņingradas Valsts universitātē Jegora Kuzmina (*Кузьмин*) vadībā tiek dibināta jau 1962. gadā. Viņš vada arī pirmo sociālās psiholoģijas katedru, ko izveidoja 1968. gadā. Četrus gadus vēlāk pēc Gaļinas Andrejevas (*Андреева*) iniciatīvas šāda katedra top arī Maskavas Valsts universitātē.

Pjotrs Šihirevs (*Шихирев, 2000*) grāmatā "Mūsdienu sociālā psiholoģija" piemin kāda amerikāņu psihologa iespaidus, apmeklējot PSRS Zinātņu akadēmijas Psiholoģijas institūtu 1975. gadā. Šis psihologs esot juties, kā savā laikā jutās Čārlzs Darvins, apmeklējot

Galapagu salas un atklājot, ka tālumā no galvenā evolūcijas attīstības stumbra veidojas arī līdz šim nevienam nezināmas sugas. Par padomju sociālo psiholoģiju Rietumos tikpat kā nekas nebija zināms līdz pat 80. gadu sākumam. Pilnīgi atšķirīgi bija gan metodoloģija, gan pētījumu saturs un mērķi, gan terminoloģija. Padomju sociālajā psiholoģijā faktiski nebija eksperimentālu pētījumu, vismaz Rietumu izpratnē ne. Tika izmantotas galvenokārt tās pašas metodes, ko izmanto sociologi, – novērošana un aptaujas. Pētījumu rezultāti tika skaidroti no "marksisma-ļeņinisma" pozīcijām. Ne iepriekš, ne arī tagad netiek veikti laboratorijas eksperimenti. Visi pētījumi tika veikti reālās mācību vai darba grupās, kur ir pārāk daudz mainīgo lielumu eksperimenta veikšanai. Tajā laikā balstīšanās tikai uz laboratorijas eksperimentiem tika kritizēta Rietumu sociālajā psiholoģijā par to, ka tā neņem vērā sociālo kontekstu. Tas tika izmantots, lai atpalikušo padomju laika metodoloģiju pasludinātu par pārāku, jo, lūk, padomju psihologi ir tuvāki dzīvei. Galvenās pētījumu tēmas bija kolektīvs, tā veidošanās un attīstība, psiholoģiskais klimats, kolektīva saliedētība – grupu dinamikas priekšstati, ko jau 40. gados izstrādāja un pētīja K. Levins. Arī teorētiskās shēmas tika pārņemtas no K. Levina, tikai pārveidojot terminoloģiju atbilstoši marksistiskajai ideoloģijai. Īpaša vieta tika ierādīta tādām marksistiskās psiholoģijas pamatkategorijām kā "darbība", "sabiedriskās attiecības", kolektivistiskā virzība". Par psiholoģisku kategoriju kļuva grūti tulkojamais vārds "obščerņije" (*общение*). Ar ne visai veiksmīgu apzīmējumu "saskarsme" kopš 70. gadiem tā ir ieviesusies arī Latvijā. G. Andrejevas skaidrojumā, "obščerņije" ietver sevī gan sazināšanos, gan otra cilvēka uztveri un izzīņu, gan cilvēku savstarpējo mijiedarbību un ietekmi. Sociālā psiholoģija PSRS bija valdošās partijas nomenklatūras instruments. Tās pētījumiem vajadzēja uzskatāmi parādīt padomju sistēmas pārākumu pār kapitālistisko. Tika veikti neskaitāmi pētījumi, kuros

tika "pierādīts", ka padomju vadītāji ir demokrātiski, ka padomju cilvēki ir "kolektīvist", ka viņiem darbā svarīgākais ir sabiedrības intereses, nevis darba alga u. tml.

Arī mūsdienās G. Andrejeva turpina lepoties ar padomju perioda sasniegumiem, apgalvojot, ka vienīgi marksisms ļauj izprast cilvēku sabiedrībā (Андрејева, 1999), ka padomju psihologi ir pārspējuši Rietumus sociālās izziņas procesu pētījumos, vienīgi šie pētījumi neesot "pārrakstīti" mūsdienās šajā sfērā pieņemtajā terminoloģijā (Андрејева, 2000).

Kritiskāku pozīciju ieņem P. Šihirevs. Viņš norāda, ka, sabrūkot barjerām "perestroikas" laikā, izrādījās: sociālajā psiholoģijā, tāpat kā daudzās citās cilvēka darbības sfērās, "mums nav ar ko iziet pasaules tirgū" (Шихирев, 2000).

Šihirevs uzskata, ka sociālajai psiholoģijai Krievijā ir trīs iespējas: sekot pasaulē pieņemtajai skaidrojošajai paradigmai; pievienoties pagaidām vēl vājajai izpratnes paradigmai, kas ir raksturīga Rietumeiropas sociokulturālajām idejām; veidot savu pieeju, balstoties uz vēl pirmsrevolūcijas krievu filozofu idejām un pieredzi, radīt jaunu, "krievisko paradigmu". Šo trešo ceļu Šihirevs uzskata par vienīgo perspektīvo. Jaunajai paradigmai ir jābalstās galvenokārt uz krievu reliģiskā filozofa Semjona Franka (Франк) darbiem par sabiedrības garīgajiem pamatiem. Cilvēka garīgajai esamībai ir jākļūst par jaunās sociālās psiholoģijas pētījumu priekšmetu (Шихирев, 2000). Zīmīgi, arī Šihirevs uzskata, ka Rietumu sociālpsihologu teorijas tikai tad var būt pietiekami zinātniskas, ja tās tiek pārskatītas no marksisma viedokļa un ja par galveno uzdevumu izvirza Rietumu sabiedriskās iekārtas pamatu maiņu.

Kā redzams, neatkarīgi no tā, vai krievu sociālajai psiholoģijai ir jā saglabā marksisms (Andrejeva) vai jāpievēršas garīgumam (Šihirevs), abi autori ir vienprātīgi, ka tai ir ejams savs, no galvenās sociālās psiholoģijas virzības pasaulē atšķirīgs ceļš.

Sociālajai psiholoģijai Latvijā ir daudz kopēja ar sociālās psiholoģijas vēsturi bijušajā PSRS. Pirmskara Latvijā tās nebija, pirmie sociālpsiholoģiskie pētījumi Latvijā sākās tikai 70. gadu beigās, 80. gadu sākumā. Tiem bija tāds pats raksturs kā tālāka pētījumiem Krievijā. Lai arī tagad Latvijas Universitātes Psiholoģijas maģistrantūrā pastāv specializācija sociālajā psiholoģijā, vērā ņemamu pētījumu pagaidām vēl ir maz. Esošajiem pētījumiem pārsvarā ir raksturīga šauri praktiska ievirze. Tiek izmantota galvenokārt vēl padomju laikā izstrādātā krievu sociālpsiholoģiskā terminoloģija. Krievu sociālpsihologu darbi joprojām ir labāk pazīstami nekā pētījumi Rietumos. Esošā sociālā psiholoģija vairāk ir orientēta uz praktisko darbību (tēla veidošana, reklāma, mārketing, komandu veidošana, saskarsmes iemaņu pilnveidošana) nekā uz zinātniskiem pētījumiem. Tomēr aizvien vairāk studentu no Latvijas apgūst sociālo psiholoģiju Rietumu universitātēs, tāpēc ir cerība, ka situācija tuvākajā nākotnē varētu mainīties.

## Sociālā psiholoģija 21. gadsimtā

### Sociālās izziņas psiholoģija

Kognitīvā pieeja sociālajā psiholoģijā turpina nostiprināt savas pozīcijas. **Sociālā izziņa** ir sociālās informācijas uztvere, interpretācija, atcerēšanās un izmantošana. **Sociālās izziņas teorijas** pamatlicēji ir Ričards Nisbets un Lī Ross (*Nisbett and Ross, 1981*), H. Markusa un R. Zajenss (*Markus and Zajonc, 1985*), Sūzana Fiske un Šellija Teilore (*Fiske and Taylor, 1991*). Sociālās izziņas psiholoģija pēta sociālās zināšanas (to saturu un struktūru) un izziņas procesus, kuri ļauj izskaidrot sociālo uzvedību. Īpaša nozīme ir atmiņas pētījumiem – kāda informācija uzglabājas atmiņā un kā šī uzglabāšana tiek organizēta? Kā atmiņā uzglabātā informācija ietekmē tālāko informācijas apstrādi, lēmumu pieņemšanu un uzvedību? Kā atmiņā esošā informācija mainās jaunas informācijas un kognitīvo procesu ietekmē? Izmantojot sociālo kategoriju un shēmu jēdzienus, tiek skaidrotas attieksmes, stereotipi un aizspriedumi, atribūcijas, cilvēka Es, sociālā ietekme. Līdzās kognitīvajai pieejai sociālajā psiholoģijā aizvien lielāka ietekme ir arī evolucionārajai un starpkultūru pieejai. Jaunās psiholoģijas zinātnes nozares: evolucionārā un kulturālā psiholoģija, savstarpēji papildinot viena otru, veicina evolucionārās sociālās un starpkultūru sociālās psiholoģijas veidošanos.

### Evolucionārā sociālā psiholoģija

**Evolucionārā psiholoģija** ir cilvēka uzvedības skaidrošana, balstoties uz evolucionārās bioloģijas, antropoloģijas un kognitīvās pieejas apvienojumu. Tās mērķis ir izprast cilvēka uzvedību kā pamatā orientētu uz savu gēnu nodošanu nākamajām paaudzēm. Evolucionārajā sociālajā psiholoģijā valda uzskats, ka cilvēka sociālās dispozīcijas ir veidojušās galvenokārt dabiskās izlases ceļā. Pēc šī virziena pārstāvju domām, evolucionārajai psiholoģijai ir jāķīst par sociālās psiholoģijas metateoriju, tādējādi pārvarot tās pašreizējo fragmentārismu.



Edvards Vilsons (1929)

Par evolucionārās sociālās psiholoģijas pamatu kļuva sociobioloģija (*Wilson, 1975*). Edvards Vilsons, sociobioloģijas pamatlicējs, mēģināja izskaidrot dzīvnieku un cilvēka sociālo uzvedību, balstoties uz evolūcijas principiem. Psiholoģijā šo tradīciju turpināja Deivids Bass (*Buss, 1995*), izveidojot evolucionāro psiholoģiju. Tā atšķīrās no sociobioloģijas ar to, ka saistīja to uzvedības funkciju, kura bija sākotnēji izveidojusies evolūcijas gaitā, ar psiholoģiskajiem mehānismiem mūsdienu cilvēka psihē, to relatīvo elastīgumu.

Evolucionārā psiholoģija balstās uz dabiskās izlases principu, saskaņā ar kuru izdzīvo vispiemērotākie sugas pārstāvji, kas spēj pielāgoties mainīgajai videi un apstākļiem. Evolucionārā psiholoģija skaidro altruistisko uzvedību kā atbalstu otra indivīda izdzīvošanai, reizēm – uz paša palīdzētāja rēķina. Šajā gadījumā dabiskās izlases princips tiek izprasts nevis kā atsevišķa indivīda izdzīvošana, bet gan kā grupas vai sugas izdzīvošana kopumā. Uzmanība tiek pievērsta nevis atsevišķu indivīdu izdzīvošanai, bet gan gēnu nodošanai nākamajām paaudzēm. Šādā izpratnē dabiskā izlase ir gēnu izlase. Viens no centrālajiem jēdzieniem evolucionārajā psiholoģijā ir **“iekļautā piemērotība”** (*inclusive fitness*) – organisma cenšanās nodrošināt savu gēnu nodošanu nākamajām paaudzēm ne tikai ar savu gēnu reprodukcijas palīdzību, bet arī ar savu tuvāko radnieku starpniecību. Sākotnēji ar “iekļauto piemērotību” skaidroja dzīvnieku altruistisko uzvedību (*Hamilton, 1964*), vēlāk tas kļuva par galveno cilvēka altruistiskās uzvedības skaidrojumu evolucionārajā psiholoģijā – cilvēki vairāk tiecas palīdzēt saviem tuvākajiem radniekiem, kuru gēni vismaz daļēji ir identiski viņu pašu gēniem. Šādā veidā var tikt skaidrota arī vardarbība pret bērniem audžuvecāku ģimenēs, ksenofobija un citas sociālās parādības.

Mūsdienu sociobioloģijā un evolucionārajā psiholoģijā tiek aplūkotas dažādas radniecības un kopības pakāpes un līdz ar to dažādi altruistiskās uzvedības veidi. Viens no tiem ir recīprokālais jeb savstarpīgais altruisms (*Trivers, 1971*). Cilvēki tiecas palīdzēt ne tikai saviem tuviniekiem, bet arī tiem, kuri varētu palīdzēt viņiem kaut kad nākotnē; tie var būt gan savas grupas locekļi, gan arī citi cilvēki, bet jau mazākā mērā.

Evolucionārā pieeja sociālajā psiholoģijā skaidro seksuālo partneru izvēli un ciešu attiecību veidošanos no evolūcijas principu viedokļa. R. Traiverss (*Trivers, 1972*) pieņem, ka vīriešiem un sievietēm ir atšķirīgas reprodūktīvās stratēģijas. Sievietes ir izvēlīgākas partnera izvēlē, jo no šīs izvēles ir atkarīga viņu bērnu nākotne. Savukārt vīrieši var radīt daudzus pēcnācējus un šīs iespējas ierobežo galvenokārt sāncensība starp vīriešiem.

Šie ir tikai daži piemēri no evolūcijas principu izmantošanas sociālās uzvedības skaidrošanā. Evolucionārā psiholoģija pretendē kļūt par sociālās psiholoģijas metateoriju, pieeju, kas ļautu dažādos sociālpsiholoģiskajos pētījumos iegūtos rezultātus apvienot vienā vispārīgā sistēmā, kura balstītos uz cilvēka evolūcijas principiem. Evolucionārā sociālā psiholoģija mēģina noskaidrot sociālās uzvedības likumsakarības, kas ir kopīgas visiem cilvēkiem neatkarīgi no kultūras, kurā tie ir auguši vai dzīvo. Mūsdienu atklājumi ģenētikā padara šo pieeju aizvien perspektīvāku.

### **Starpkultūru sociālā psiholoģija**

Sākot apzināties, ka gandrīz visi sociālpsiholoģiskie pētījumi tiek veikti individuālisma kultūrās, laikā, kad 90% cilvēces dzīvo kolektīvisma kultūrās, pētnieki aizvien vairāk pievēršas sociālpsiholoģisko parādību starpkultūru

pētījumiem. **Starpkultūru sociālā psiholoģija** pēta kultūras ietekmi uz sociālo uzvedību un sociālo izziņu. Tā sāka veidoties 20. gs. 80. gadu sākumā, kad zinātnieki nolēma pārbaudīt to, cik universāls raksturs ir Ziemeļamerikā radītajām sociālpsiholoģiskajām teorijām, t.i., cik lielā mērā tās ir attiecināmas arī uz citām kultūrām (*Bond, 1988*). Nozīmīgs ieguldījums starpkultūru sociālās psiholoģijas izveidē bija holandiešu psihologa Gerta Hofštedes (*Hofstede, 1980*) pētījums. To veica 53 valstīs, un tika aptaujāti 117 000 respondentu. Izmantojot faktoru analīzi, Hofstedem izdevās izdalīt četrus kultūras aspektus: individuālismu–kolektīvismu, varas distanci, izvairīšanos no nenoiteiktības, sievišķīgumu–vīrišķīgumu. Starpkultūru sociālās psiholoģijas pamatā ir pieņēmums par indivīda un kultūras vides mijiedarbību. Dzīvojot noteiktā kultūras vidē, indivīdam ir jāpārņem attiecīgās kultūras priekšstati un nozīmes, iekļaujot tos savos psiholoģiskajos pamatprocesos. Savukārt paši indivīdi ar savām psiholoģisko procesu īpatnībām spēj ietekmēt kultūras vidi, kurā viņi dzīvo. Mūsdienu pētījumi ir parādījuši, ka daudzi sociālās izziņas procesi, piemēram, fundamentālā atribūcijas kļūda, kas līdz šim tika uzskatīti par universāliem, patiesībā ir specifiski atšķirīgās kultūrās, piemēram, individuālisma un kolektīvisma kultūrās.

Aizvien pieaugošie globalizācijas procesi pasaulē, pārsteidzoši straujā informācijas tehnoloģiju attīstība rada gan jaunas sociālpsiholoģiskās parādības, gan jaunas to izpētes iespējas.

Sākotnēji atrodas psiholoģijas perifērijā, mūsdienās sociālajai psiholoģijai ir noteicošā loma psiholoģiskajos pētījumos. Kā jau tika minēts, sociālpsiholoģiskajos pētījumos dominē eksperiments, bet pētījumu metodoloģija ietver arī sociālo ieviržu mērīšanu, aptaujas, intervijas, sistemātiskas novērošanas metodes.

Pašlaik ap 50 000 sociālo psihologu darbojas pētnieciskajā sfērā un ap 200 000 pielieto savas zināšanas praksē (*Шихирев, 2000*).

## “ES” IZPRATNE SOCIĀLAJĀ PSIHOLOĢIJĀ

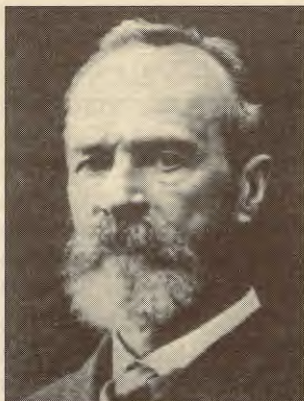
“Es” ir viens no komplicētākajiem jēdzieniem sociālajā psiholoģijā. Apzīmējums “Es” tiek attiecināts gan uz fizisko ķermeni, gan uz sociālo identitāti (ietverot lomas un attiecības), gan personību, gan uz indivīda zināšanām par sevi (Es-koncepcija). Tiek izšķirti dažādi iespējamie Es: īstais, ideālais, sociālais, “atspoguļotais” un daudzi citi. Lai gan cilvēka uzvedībā var izpausties dažādi viņa Es, šis jēdziens ietver sevī vienotības un pastāvības izpratni. Var mainīties cilvēka vajadzības, emocijas, intereses, bet tās piemīt vienam un tam pašam Es. Es tiek apzīmēts arī kā “Es-koncepcija”, “Es-tēls” vai “paštēls”. Kopš Eriks Eriksons (*Erikson, 1950*) psiholoģijā ieviesa jēdzienu “identitāte”, to lieto Es apzīmēšanai visdažādākajās nozīmēs – personiskā un sociālā identitāte, dzimumidentitāte, etniskā un nacionālā identitāte, reliģiskā identitāte u.c. Personiskais Es ir paša cilvēka priekšstats par sevi, publiskais Es raksturo to, kā indivīdu uztver citi, savukārt kolektīvais Es attiecas uz indivīda piederību kādai konkrētai grupai. Es tiek raksturots ar tādiem jēdzieniem kā “pašvērtējums”, “pašcieņa”, “pašapziņa”. Ar Es psiholoģijā ir saistīti priekšstati par pretenziju (tiekšanās) līmeni, kontroles lokusu, individuālismu un kolektīvismu.

Cilvēka Es skaidrojošie teorētiskie priekšstati galvenokārt ir veidojušies angļu valodā runājošo un rakstošo psihologu koncepcijās, kas rada papildu grūtības šo priekšstatu izklāstam latviešu valodā. Latviešu vārdam “es” angļu valodā atbilst trīs vārdi ar atšķirīgām nozīmēm – *self*, *I* un *me*. To atšķirīgā nozīme ir skaidrojama ar kontekstu.

### “Es” un ar to saistītie jēdzieni

“Es” pētījumus psiholoģijā aizsāka izcilais amerikāņu psihologs un filozofs Viljams Džeimss (*James*). Viņš aplūkoja Es (*Self*) kā divējādu veidojumu – Es (*I*) kā izziņas un pašizziņas subjekts, darītājs, un Es (*Me*) kā pašizziņas objekts. Mūsdienu sociālajā psiholoģijā “Es” (*Self*) galvenokārt tiek lietots ar pēdējo nozīmi (*Me*). Es kā pašizziņas objekts (empīriskais Es) ietver visu, ko indivīds var saukt par savu, – “ne tikai viņa fiziskās un garīgās īpašības, bet arī viņa apģērbu, māju, sievu, bērnus, senčus un draugus, viņa reputāciju un paveikto” (*James, 1890*). “Es” (personību) izšķir trīs daļas: fiziskais, sociālais un garīgais Es.

**Fiziskais Es** nozīmē ķermeni, apģērbu, ģimeni, mājokli, īpašumu, naudu. V. Džeimss atzīmē, ka cilvēkam ir neapzināta, instinktīva tieksme rūpēties



Viljams Džeimss  
(1842–1910)

par savu ķermeni, apģērbu, mājokli, pārdzīvot par saviem tuviniekiem. Viss, kas aizskar kaut ko no iepriekš minētā, aizskar paša cilvēka pašcieņu.

**Sociālo Es** veido citu cilvēku priekšstati par individu. Cilvēkam var būt tik daudz sociālo Es, cik daudz ir grupu, kurās atrasties viņš uzskata par sev nozīmīgu. Indivīds cenšas iemantot atzinību to cilvēku acīs, kuri viņam ir nozīmīgi.

**Garīgais Es** ir atsevišķu apziņas stāvokļu, konkrētu spēju un īpašību apvienojums. Tā centrā ir aktivitātes izjūta.

Džeimsa priekšstati par Es ir daudzu mūsdienu Es teoriju pamatā. Sociālajā psiholoģijā galvenā uzmanība tiek veltīta Es kā izziņas un pašizziņas objektam (empīriskajam Es – *Me*).

Čārlzs Kūlijs 1912. gadā aprakstīja “**atspoguļotā Es**” teoriju – es, kādu mani redz citi.

“Tāpat kā, redzot savu seju, figūru un apģērbu spogulī, mēs izrādām interesi par savu izskatu, jo tas ir mūsu izskats un mums ir svarīgi, vai tas atbilst tam, ko mēs vēlamies redzēt, savā iztēlē mēs cenšamies iedomāties, kā citi uztver mūsu izskatu, manieres, mērķus, centienus, raksturu, draugus utt., un tas mūs ietekmē visdažādākajā veidā.” (*Cooly, 1902*). Atspoguļotajam Es ir trīs komponenti: mūsu priekšstats par to, kā citi uztver mūs un mūsu uzvedību; mūsu priekšstats par to, kā citi vērtē mūs; mūsu jūtas šī vērtējuma sakarā – lepnums, vienaldzība, sarūgtinājums u. tml. “Atspoguļotais Es” būtiski ietekmē to, kādu cilvēks redz sevi pats. Tas veidojas indivīda un viņa primāro grupu simboliskās mijiedarbības rezultātā.

Džordžs Mīds (*Mead, 1934*) attīstīja Kūlija teoriju, formulējot Es (*Me*) kā no citiem saņemtā sevis vērtējuma vispārinājumu. To lielā mērā veido cilvēka apgūtās sociālās ievirzes un vērtības. Mīds uzskatīja, ka atšķirības starp Es (*I*) kā aktīvo subjektu un Es (*Me*) kā uztveres objektu ir saistītas ar atmiņu. Tas, kas ir Es kā darītājs pašreizējā brīdī, kļūst par zināmo Es brīdī vēlāk. Tātad *Me* ir cilvēka atmiņas par sevi. Cits Es aspekts ir būt psihiskās darbības subjektam (*I*), tas darbojas impulsīvi un spontāni. Mīds to salīdzina ar Freida “*Id*” (neapzinātās dziņas), savukārt Es (*Me*) – ar “*Virs-es*” (iekšējās morālās prasības).

Detalizētāku dažādo Es klasifikāciju piedāvā amerikāņu psihologs Moriss Rozenbergs (*Rosenberg, 1965*): īstais Es (kāds es sev liekos īstenībā attiecīgajā momentā); dinamiskais Es (personības tips, par kādu kļūst ir mans mērķis); fantastiskais Es (kāds es gribētu būt, ja viss būtu iespējams); ideālais Es (personības tips, kādam, kā es jūtu, man jābūt, pamatojoties uz apgūtajām morāles normām un paraugiem); nākamais vai iespējamais Es (personības tips, par kādu, man šķiet, es varu kļūt; tas nav obligāti pozitīvs tēls – cilvēks var ideālā tiekties būt varonis un reizēm just, ka pārvēršas par pavisam

ikdienišķu personu); idealizētais Es (kādu man ir patīkami redzēt sevi; šis tēls var ietvert gan īstā Es, gan ideālā Es, gan nākamā Es komponentus); "iztēlotais" Es (tēli un maskas, kādās indivīds parādās, lai aiz tām noslēptu kādas sava reālā Es iezīmes). (*Kons, 1969*)

Personības psiholoģijā "Es" izpētei visvairāk ir pievērsies amerikāņu psihologs Karls Rodžerss (*Rogers, 1961*). Rodžersa fenomenoloģiskajā pieejā par galveno tiek uzskatīta paša cilvēka pagātnes un tagadnes pieredzes subjektīvā uztvere un vērtējums. Tas tuvina Rodžersa uzskatus kognitīvajai pieejai – cilvēka uzvedība tiek traktēta kā konkrētas situācijas subjektīvās uzveres rezultāts. Tieši Rodžerss ievieš jēdzienu "Es-koncepcija", kuru gan vēlāk citi autori kritizē kā maldinošu, norādot, ka cilvēkam var būt daudzas šādas "Es-koncepcijas" atkarībā no situācijas, kurā viņš atrodas. Es-koncepcija tiek aplūkota kā relatīvi noturīga psiholoģiska sistēma, kuru veido indivīda dažādie iespaidi par sevi jeb pašuztvere. Reizē ar Es-koncepciju attīstas vajadzība pēc pašcieņas jeb pēc pozitīvas attieksmes pret sevi. Šī attieksme ir atkarīga no apkārtējo attieksmes pret indivīdu, kura pakāpeniski tiek internalizēta (pārvēršas par iekšēju attieksmi). Indivīda reālā pieredze var neatbilst vajadzībai pēc pozitīvas attieksmes, un tas savukārt var radīt spēcīgu emocionālā diskomforta izjūtu. Lai šo diskomfortu novērstu, tiek sagrozīta realitātes uztvere, neadekvāti interpretēta pieredze.

Kognitīvajā pieejā tiek izmantots apzīmējums "**Es-shēma**" (*self-schema*) – sistematizētas zināšanas par sevi, kuras ietekmē seviis un citu cilvēku uztveri. Amerikāņu psiholoģe Heizela Markusa (*Markus, 1977*) Es-shēmu definē kā no savas iepriekšējās pieredzes gūtus vispārinājumus par savu Es, kuri organizē un vada ar Es saistītas informācijas apstrādes procesus. Viņa savos pētījumos ir noskaidrojusi, ka cilvēkam ir vairākas šādas Es-shēmas atkarībā no tā, kuras īpašības tiek uztvertas kā sev nozīmīgas, piemēram, patstāvība – atkarība, vīrišķīgums – sievišķīgums. Katrā konkrētā brīdī cilvēks apzinās tikai dažas no savām daudzajām Es-shēmām. Es-shēmas ļauj cilvēkam ātri atbildēt uz jautājumiem par sevi, liek iegūstēt tieši tās savas darbības, kuras atbilst šīm shēmām.

Cilvēks cenšas saglabāt relatīvu Es stabilitāti. Galvenokārt tas tiek panākts, uzverot informāciju par sevi izlases veidā, t.i., pieņemot tikai to informāciju, kura atbilst jau esošajam priekšstatam par sevi, vai arī sagrozot faktus sev pieņemamā veidā. Viljams Svans un Stīvens Rīds (*Swann and Read, 1981*) pieņem, ka cilvēki tiecas meklēt **pašpierādījumu** (*self-verification*). Cilvēks var gūt šādu pašpierādījumu vismaz trijos veidos: pievēršot uzmanību tikai tiem citu cilvēku spriedumiem un vērtējumiem par sevi, kuri atbilst paša priekšstatiem par sevi; atsaucot atmiņā tikai to, kas ir saskaņā ar savu Es; aktīvi cenšoties pierādīt citiem, ka viņa priekšstats par sevi atbilst patiesībai. Tas šķiet pašsaprotami, runājot par pozitīvu Es, bet izrādās, ka cilvēks var tiekties pašpierādīt arī savu negatīvo Es. Ja cilvēka pašvērtējums ir zems, veiksmīga notikumu gaita var viņu sarūgtināt un radīt stresu (*Brown and McGill, 1989*).

## Identitāte

Pati vienkāršākā un izplatītākā metode identitātes noteikšanai ir Manforda Kūna (*Kuhn and McPartland, 1954*) izstrādātais Divdesmit apgalvojumu tests (*The Twenty Statements Test*). Šajā testā cilvēkam 20 reizes ir jāpabeidz frāze "Es esmu...". Iespējamās atbildes var iedalīt četrās grupās, kuras raksturo četru veidu priekšstatus par savu Es:

- 1) fiziskais Es ("Es esmu slaidš");
- 2) sociālais Es ("Esmu students", "Es esmu vadītājs");
- 3) refleksīvais Es – īpašību uzskaitījums, kuras nav saistītas ar noteiktu sociālo statusu, bet kurām ir jēga tikai sociālā nozīmē ("Es esmu laimīgs", "Es esmu iecietīgs pret citiem");
- 4) "okeāniskais Es" – apgalvojumi, kuri ir ļoti vispārīgi un nenorobežo vienu indivīdu no otra ("Es esmu dzīva būtne", "Es esmu cilvēks").

Eriks Eriksons (1950) savā personības epiģenētiskajā psihosociālās attīstības teorijā aplūko apzinātā Es veidošanos un attīstību. Eriksona izpratnē **identitāte** ir sava Es relatīvas stabilitātes un nepārtrauktības apziņa, neraugoties uz indivīda daudzveidīgajām un mainīgajām sociālajām lomām. Identitāte veidojas, apzinoties savas individuālās fiziskās, psiholoģiskās, morālās īpatnības un savu piederību noteiktām sociālām grupām – ģimenei, vienaudžu grupai, skolas klasei utt. Turpmāk identitātes jēdziens kļuva par centrālo daudzās sociālpsiholoģiskajās teorijās.

Sīkāk aplūkosim angļu psihologu Henrija Tedžfela un Džona Ternera (*Turner*) teorijas. H. Tedžfela izpratnē Es-koncepcija ir kognitīva sistēma, kura regulē visas sociālās uzvedības formas. Es-koncepcijā Tedžfels izdala personisko identitāti un grupas jeb sociālo identitāti. **Personiskā identitāte** ir indivīda pašuztvere, balstoties uz savām fiziskajām, intelektuālajām un morālajām īpašībām. **Sociālā identitāte** ir indivīda pašraksturojums, balstoties uz savu piederību noteiktām sociālajām grupām – etniskajai, profesionālajai u.c. Tedžfels par nozīmīgāko uzskatīja tieši sociālo identitāti un tās skaidrošanai izveidoja sociālās identitātes teoriju (*Tajfel, 1986*). Sociālo identitāti veido indivīda zināšanas par savu piederību konkrētai grupai un šīs piederības emocionālais nozīmīgums, turklāt šī grupa var būt ne tikai reāla, bet arī iedomāta. Sociālās identitātes veidošanās procesā tiek izšķirti trīs posmi: sociālā kategorizācija (sociālās vides sistematizācija, izdalot tajā indivīdam nozīmīgus grupējumus); sociālā identifikācija (grupas piederības apzināšanās process) un sociālā identitāte kā sociālās identifikācijas rezultāts. Ņemot vērā to, ka katram indivīdam ir vēlšanās saglabāt pozitīvu priekšstatu par sevi, cilvēkiem ir nosliece grupu, kurai viņš pieder, vērtēt augstāk nekā grupu, kurai viņš nepieder.

Sociālās identitātes teorijā tiek pieņemts, ka sabiedrība ir hierarhiski strukturēta dažādās sociālās grupās pēc to varas un statusa (piemēram, vīrieši un sievietes, baltie un melnie, katoļi un protestanti), ka piederība kādai no šīm grupām dod indivīdam sociālās identitātes izjūtu un nosaka ne tikai indivīda priekšstatus par sevi, bet arī viņa uzvedību atbilstoši grupas normām.

Sociālās identitātes teorijas izstrādāšanā piedalījās arī H. Tedžfela kolēģis Bristoles Universitātē Dž. Terners (pašreiz dzīvo Austrālijā). Ņemot vērā sociālās identitātes mainīgumu atkarībā no sociālā konteksta, Terners izveidoja īpašu **Es kategorizācijas teoriju** (*self-categorization theory, Turner, 1987*). Viņš pieņēma, ka sociālā un personiskā identitāte ir nevis kvalitatīvi atšķirīgi identitātes veidi, bet gan Es-kategorizācija dažādos līmeņos. Augstākajā līmenī cilvēks sevi apzinās kā daļu no cilvēces, vidējā līmenī – kā konkrētas grupas dalībnieku, zemākajā līmenī cilvēks sevi raksturo ar individuālajām, personiskajām īpašībām. Zināmā mērā tas atbilst atbilžu kategorizācijai Kūna testā. Identitāte ir atkarīga no sociālā konteksta – kurā līmenī notiek Es kategorizācija. Piemēram, sociālais psihologs universitātes katedrā, salīdzinot sevi ar pārējiem kolēģiem – psihologiem, var uztvert sevi kā atšķirīgu (kategorizācija individuālajā līmenī), savukārt, piedaloties kopā ar savu kolēģi universitātes Mācību padomes sēdē, kur pārsvarā ir citu zinātnu nozaru pārstāvji, viņš pirmām kārtām uztvers sevi kā psihologu (kategorizācija grupas līmenī).

Sākotnēji Es kategorizācijas teorija tika radīta grupu uzvedības skaidrošanai – jo izteiktāka ir sociālā identitāte, jo mazāk grupas dalībnieki uztver sevi kā atsevišķus indivīdus, bet vairāk – kā piederīgus noteiktai sociālajai kategorijai. Piemēram, kad vīrietis sāk uztvert sevi kā vīrieti pretstatā sievietēm, viņš sāk domāt "mēs – vīrieši" kategorijās. Šādā gadījumā sevī viņš vairāk akcentē tās īpašības, kas viņam ir kopējas ar citiem vīriešiem, un ignorē tās, kuras ir atšķirīgas. Tāpat viņš izceļ sevī tās īpašības, kas, viņaprāt, atšķir viņu no sievietēm. Notiek sava veida depersonalizācija; cilvēks pats sevi sāk uztvert stereotipizētā veidā un arī atbilstoši rīkoties. Pēc Ternera domām, šāda depersonalizācija ir grupas uzvedības pamatā. Tas, kuras Es kategorijas noteiks pašuztveri, ir atkarīgs no šo kategoriju pieejamības (indivīda gatavības kategorizēt noteiktā veidā) un to atbilstības sociālajai realitātei. Kategoriju pieejamība ir saistīta ar indivīda iepriekšējo dzīves pieredzi un pašreizējiem motīviem, vērtībām un mērķiem. Sociālās situācijas ir mainīgas, līdz ar to mainīgas var būt arī Es kategorijas, kurās indivīds sevi vērtē.

Tedžfela un Ternera teorijām ir kopīga personiskās un sociālās identitātes izdalīšana vispārējā Es identitātē. Tā izpaužas eiropiešu sociālajai psiholoģijai raksturīgā iezīme – sociālā konteksta akcentēšana indivīda sevis uztverē un uzvedībā.

### Pašvērtējums

Viljams Džeimss ievieš psiholoģijā jēdzienu "**pašvērtējums**" kā apmierinātību vai neapmierinātību ar sevi, cilvēka pašsajūtu. Šo pašsajūtu nosaka cilvēka panākumi vai neveiksmes. Plaši pazīstama ir Džeimsa piedāvātā sakarība:

$$\text{Pašvērtējums} = \frac{\text{panākumi}}{\text{pretenzijas}}$$

Tā izskaidro, kāpēc daži cilvēki ir tik neapmierināti ar sevi, neraugoties uz atzinību, ko viņi saņem no citiem. Jo lielākas ir cilvēka pretenzijas, jo lielāki panākumi ir nepieciešami šo pretenziju apmierināšanai. Pašvērtējums var būt vispārīgs kā attieksme pret sevi kopumā. Tādā gadījumā to biežāk sauc par "**pašcieņu**" (*self-respect*). Ilgu laiku tika uzskatīts, ka pozitīvu attieksmi pret sevi, t. i., augstu pašcieņas līmeni, nosaka augsts pašvērtējums dažādās individuālam nozīmīgās sfērās. Tomēr pēdējo gadu pētījumi (*Brown and Dutton, 1994*) pierāda, ka cilvēki ar augstu pašcieņas līmeni tiecas pārvērtēt savas spējas. Pašcieņa nosaka specifiskos pašvērtējumus, nevis otrādi. Pašvērtējuma (*self-esteem*) specifika var izpausties, piemēram, tādās sfērās kā spējas matemātikā vai mūzikā, ārējais izskats, sabiedriskums, strādīgums u. tml. Rietumnieciskajās kultūrās cilvēkiem ir raksturīgs samērā augsts pašvērtējums. Cilvēki ir motivēti radīt un uzturēt pozitīvu priekšstatu par sevi. Pēdējo gadu pētījumi (*Taylor and Brown, 1988; Solomon, Greenberg, and Pyszczynski, 1991*) parāda, ka pozitīva attieksme pret sevi palīdz cilvēkiem uzturēt psiholoģiskas labklājības izjūtu. Tā palīdz pārvarēt eksistenciālo trauksmi, ko rada neizbēgamās nāves apzināšanās, iespējamā esamības trausluma un bezjēdzības izjūta. Cilvēki saglabā pašcieņu un pārvar trauksmi, uzskatot, ka viņi dzīvo saskaņā ar pasaulē pieņemto kārtību un normām.

### Pretenziju līmenis

Mūsdienu psiholoģijā plaši tiek lietots jau 20. gados K. Levina skolnieka Ferdinanda Hopes (*Hoppe*) ieviestais jēdziens "**pretenziju līmenis**" (*level of aspiration*). Pretenziju līmenis raksturo indivīda nosprausto mērķu grūtības pakāpi. Jo grūtāk sasniedzami ir izvirzītie mērķi, jo augstāks pretenziju līmenis. Vienlaikus tas raksturo indivīda vēlamo pašvērtējuma līmeni. Ja pretenziju līmenis ir reālistisks, nospraustā mērķa sasniegšana to paaugstina, neveiksme – pazemina. Ja pretenziju līmenis ir neadekvāts, darbības rezultāti to neietekmē vai pat ir vērojams pretējs efekts – šis līmenis var pazemināties pat sekmīgas darbības rezultātā vai arī – gluži otrādi – paaugstināties pēc neveiksmes. Neadekvāts pretenziju līmenis liecina arī par neadekvātu pašvērtējumu.

### Kontroles lokuss

Cilvēka Es raksturo arī kontroles lokuss. Šis ir centrālais jēdziens Džuliana Rotera (tā ideju ir izvirzījis Rotera skolnieks Džerijs Faress – *Phares*) sociālās iemācīšanās (*social learning*) teorijā (*Rotter, 1966*). **Kontroles lokuss** raksturo to, cik lielā mērā cilvēks uzskata, ka ir savas dzīves noteicējs. Cilvēki ar internālo (iekšējo) kontroles lokusu ir pārliecināti, ka veiksmes un neveiksmes viņu dzīvē galvenokārt ir atkarīgas no pašu rīcības un spējām. Ekster-nālā (ārējā) kontroles lokusa cilvēki savus panākumus un neveiksmes galvenokārt saista ar citiem cilvēkiem, ārējiem apstākļiem, likteni. Kontroles lokusa

pētījumi ir veikti arī Latvijā. Ir konstatēts, ka bezdarbniekiem vairāk nekā strādājošajiem ir raksturīgs eksternālais kontroles lokuss (Ramata, 2000). Tomēr nevajadzētu "internāļus" un "eksternāļus" uzskatīt par atšķirīgiem personības tipiem, drīzāk ir jārunā par internalitātes–eksternalitātes skalu, kurā indivīdi atrodas vai nu pa vidu, vai arī tuvāk kādam no pretējiem poliem. Tā kā internālisms un eksternālisms veidojas atkarībā no cilvēka pieredzes, turpmākajā dzīves gaitā tas var arī mainīties.

### **Individuālisms un kolektīvisms**

Priekšstats par sevi var būt atšķirīgs atkarībā no tā, vai cilvēks nāk no individuālisma vai kolektīvisma kultūras. Šis dalījums pievērta vispārēju uzmanību pēc Nīderlandes psihologa Gerta Hofštedes (*Gert Hofstede*) plaša mēroga starpkultūru pētījuma, kuru viņš veica vairāk nekā piecdesmit pasaules valstīs (*Hofstede*, 1980). **Individuālisma kultūrās** ir raksturīga orientācija uz cilvēka personisko mērķu sasniegšanu, tiekšanās pēc personiskās patstāvības un brīvības, neatkarība uzskatos, pašīstenošanās. **Kolektīvisma kultūrās** nozīmīgāka ir orientācija uz grupas mērķiem, personisko interešu pakļaušana grupas interesēm, cieša saistība un sadarbība ar pārējiem grupas locekļiem. Daudzi pētījumi, kuri tika veikti pēdējos divdesmit gados, ir apstiprinājuši individuālisma un kolektīvisma kultūru pastāvēšanu (*Bond and Smith*, 1988; *Hofstede*, 1991; *Hui*, 1984; *Triandis*, 1995). Individuālisma kultūra ir raksturīga pasaules attīstītākajām valstīm, galvenokārt tā ir izplatīta Ziemeļamerikā un Rietumeiropā. Savukārt kolektīvisma kultūra ir saistīta ar relatīvi zemu iedzīvotāju dzīves līmeni (izņēmums ir Japāna un dažas Dienvidaustrumāzijas valstis), tā ir sastopama lielākajā daļā Āzijas, Āfrikas un Latīņamerikas valstu. Bijušās PSRS teritorijā un Austrumeiropā šādi pētījumi ir tikko sākušies, un pagaidām vēl ir grūti izdarīt konkrētus secinājumus. Igaunņu psihologi (*Realo, Allik, and Vadi*, 1997) ir konstatējuši izteiktākas individuālisma tendences Igaunijas pilsētās, bet kolektīvisma dominēšanu nomaļos Igaunijas lauku apvidos. Pēdējā laikā individuālisma un kolektīvisma pētījumi ir uzsākti arī Latvijā (*Kalniņa*, 2001; *Vaivars*, 2001).

Individuālisma kultūrās cilvēkiem ir izteiktāka personiskās identitātes izjūta, vairāk raksturīgs internālais kontroles lokuss. Kolektīvisma kultūrās cilvēki sevi apzinās galvenokārt caur piederību noteiktai sociālajai grupai – dzimtai, klanam u. tml. Cilvēka Es var būt mainīgs, tas, kā cilvēks sevi uztver, ir atkarīgs no sociālā konteksta, paštēlu lielā mērā nosaka sociālās lomas un normas, kuras jāievēro konkrētā situācijā. To uzskatāmi pierāda Kūna testa (*Kuhn and McPartland*, 1954) izmantošana starpkultūru pētījumos. Sniegtās atbildes var klasificēt kā personiskas, individuālas, piemēram, "Es esmu centīgs", "Es esmu emocionāls", "Es esmu ķildīgs", vai arī kā sociālas, kolektīvistiskas – "Es esmu dēls", "Es esmu latvietis", "Es esmu students". Harija Triandisa (*Triandis*, 1989) pētījumos konstatēts, ka kolektīvistiskas atbildes sniedz 20–50 % cilvēku Āzijas zemēs un tikai 15–19 % Ziemeļamerikā un Rietumeiropā.

Iepriekš tika minēts, ka cilvēki tiecas pēc pozitīva pašvērtējuma. Ir noskaidrots, ka pozitīvs pašvērtējums ir raksturīgs cilvēkiem individuālisma kultūrās. Kolektīvisma kultūrās pašvērtējumā dominē negatīvas īpašības, paškritiskums. Par pozitīvu tiek uzskatīta negatīvo īpašību mazināšanās, bet ne pozitīvās īpašības kā tādas. Individuālisma un kolektīvisma pētījumos atklājās, ka daudzas tendences un psiholoģiskās likumsakarības, kuras līdz šim tika uzskatītas par universālām, patiesībā ir raksturīgas tikai individuālisma kultūrai. Amerikāņu psihologs Harijs Triandiss (*Triandis, 1989*) norāda, ka gandrīz vai visi psiholoģiskie pētījumi līdz šim ir veikti tikai individuālisma kultūras zemēs, bet tajā pašā laikā 70% pasaules iedzīvotāju dzīvo kolektīvisma kultūras zemēs.

### **“Es” veidošanās un attīstība**

Kā veidojas un attīstās cilvēka priekšstats par sevi? Sākotnēji bērns nespēj atšķirt sevi no citiem. Piemēram, pat četrus gadus vecam bērnam var likties, ka vecākiem arī ir jābūt redzējušiem to pašu sapni, kuru viņš ir redzējis iepriekšējā naktī (*Piaget, 1966*). Cilvēka Es sāk veidoties agrā bērnībā, un šis Es vienmēr veidojas saistībā ar citiem cilvēkiem. Vispirms bērns sāk apzināties savu atšķirību no citiem, it īpaši no vienaudžiem. Bērniem ir tendence, aprakstot sevi, vispirms minēt tās īpašības, kuras atšķir viņus no citiem, piemēram, ruds bērns bieži vien kā pirmo min savu matu krāsu. Liela nozīme savu atšķirību apzināšanā var būt nesaskaņām attiecībās ar citiem. Piemēram, bērns var sākt apzināties savu agresivitāti pēc tam, kad māte viņu ir bārusi par to, ka viņš ir iekaušējies mazāko brāli. Arī pieaugušie reizēm mēdz apzināties jaunus savas individualitātes aspektus, nonākot situācijās, kurās viņi izjūt savu atšķirību no citiem, piemēram, atrodoties ārzemēs (*Duval and Wicklund, 1972*).

Nedaudz vēlākā vecumā parādās spēja uztvert citu cilvēku attieksmi pret sevi, un šis attieksmes iespaidā sāk veidoties pašvērtējums. Gordona Gellapa (*Gallup, 1977*) veiktie pētījumi parādīja, ka arī augstāk attīstītie dzīvnieki spēj sevi apzināties vismaz elementārā līmenī. Šimpanzēm tika dota iespēja vērot sevi spogulī. Pēc tam tās tika iemidzinātas un, kamēr viņas gulēja, katrai šimpanzei viena uzacs un viena auss tika nokrāsotas koši sarkanā krāsā. Pēc pamošanās šimpanzes atkal varēja skatīties spogulī. Lielākā daļa no šimpanzēm uzreiz pievērsa uzmanību pārmaiņām savā izskatā un sāka aptaustīt nokrāsotās vietas. Tas nozīmē, ka viņām ir priekšstats vismaz par savu fizisko Es. Interesanti, ka tās šimpanzes, kuras kopš mazotnes tika turētas atšķirti no citām šimpanzēm, vēlāk nespēja pazīt sevi spogulī (*Gallup, 1977*). Cilvēku bērni savu fizisko Es sāk apzināties otrajā dzīves gadā (*Lewis and Brooks, 1978*).

Būtiska loma bērna Es veidošanā ir runai. Par Es veidošanos liecina vietniekvārdu “es”, “man”, “mans”, “tu”, “viņš”, “viņi” lietošana divu gadu vecumā. Šajā laikā pareiza vietniekvārdu izmantošana vēl sagādā grūtības, pilnībā bērns to apgūst trīs gadu vecumā. Bērna pašidentifikācijai ir svarīgs

viņa vārds. Daži autori (Бернс, 1986) norāda, ka, ja bērnam savs vārds patīk, tas liecina par pozitīvu attieksmi pret sevi, – un otrādi. Par bērna Es veidošanos liecina arī viņa pakāpeniski pieaugošā spēja aprakstīt vārdos savas jūtas. Jau trīs gadus veci bērni spēj nosaukt dažas savas vienkāršas psiholoģiskās īpašības.

Pētījumi liecina, ka piecgadīgu bērnu Es balstās uz sava ķermeņa izjūtas, emocionālo stāvokļu apzināšanos un rotaļu aprakstiem dažādās iztēlojamās situācijās (Gilbert and Finell, 1978). 6–16 gadu vecumā Es priekšstatu veido ķermeņa fiziskais tēls, personības īpašības, psihiskie procesi, citi cilvēki, ar kuriem ir saistīts bērns un pusaudzis, kā arī viņam piederošās lietas (Dixon and Street, 1975). Jo vecāks kļūst bērns, jo svarīgāki Es raksturojumā kļūst viņam nozīmīgi cilvēki un lietas. 6–7 gadu vecumā Es veidošanās galvenokārt ir saistīta ar sevis nodalīšanu no citiem, bet vēlāk ir vērojama strauja Es paplašināšanās, bērnam identificējot sevi ar sev nozīmīgiem cilvēkiem un sev piederošām lietām. Bērnam kļūstot vecākam, mazinās ārējo fizisko īpašību īpatsvars pašraksturojumā un pieaug individuālo psiholoģisko īpatnību un savu attiecību ar citiem nozīmīgums. Aizvien vairāk pieaug bērna spēja it kā paskatīties uz sevi no malas un vērtēt sevi citu acīm. Notiek tas, ko Žans Piažē (Piaget) nosauca par "decentrāciju". Pusaudža gados svarīga kļūst vēlēšanās izteikt savu attieksmi pret apkārtējiem un iespaidus, kuru pusaudzis atstāj uz citiem. Es sāk ietvert uzskatus un vērtības. Vērojami centieni iekļauties apkārtējā sociālajā vidē un pārņemt tās vērtību sistēmu. Mazinās ego-centrisms, vairāk parādās gatavība rēķināties ar citiem, ņemt vērā viņu uzskatus. Agrās jaunības Es tēlā uzskati, vērtības un attiecības ar citiem cilvēkiem sāk ieņemt centrālo vietu.

Vienlaikus ar Es attīstību notiek arī ideālā Es veidošanās. Parasti ideālais Es ir atkarīgs no konkrēta cilvēka, kuram bērns grib līdzināties. Ideālais Es parasti izveidojas pirmsskolas vecumā. Atšķirības starp ideālo Es un reālo Es pastiprinās 8–13 gadu vecumā. Sākotnēji ideālais Es ir bērna identifikācijas rezultāts ar saviem vecākiem, pusaudža gados par ideāla paraugu parasti kļūst kāda romantizēta popmūzikas vai seriālu "zvaigzne", bet vecumā apmēram no 15 gadiem par ideālu atkal kļūst kādi reāli, tuvi cilvēki. Tātad arī ideālā Es veidošanos nosaka tā sociālā vide, kurā atrodas cilvēks.

Cilvēka Es lielā mērā ir atkarīgs no tā, kā cilvēks pats sevi uztver. Amerikāņu psihologs Derils Bems (Bem, 1972) ir izstrādājis pašuztveres (*self-perception*) teoriju. Saskaņā ar šo teoriju cilvēki spriež par sevi, izdarot secinājumus par savu uzvedību un apstākļiem, kuros tā noris. Piemēram, cilvēks, kurš raud, secina, ka viņš ir bēdīgs, vai cilvēks, kurš piedalās politiskā mītiņā kāda kandidāta atbalstīšanai, var domāt, ka viņam ir pozitīva attieksme pret šo kandidātu. Īpaša nozīme var tikt piešķirta arī situācijas apstākļiem. Ja cilvēkam parādās asaras, mizojot sīpolu, skaidrs, viņš nedomās, ka viņam ir uznākušas skumjas. Ja mītiņu ir likusi piešķirta arī situācijas niecība, cilvēks nedomās, ka līdzdalība tajā atspoguļo viņa politiskās simpātijas. Pēc Bema domām, cilvēks uztver pats sevi, tāpat kā novērotājs uztver citus cilvēkus.

## “Es” atbilstība realitātei

Cik pareizs ir cilvēka priekšstats par sevi? Šo priekšstatu lielā mērā ietekmē tas, kā citi vērtē cilvēku, pareizāk sakot, kādu cilvēks iedomājas šo vērtējumu. Ne vienmēr cilvēki atklāti izsaka savas domas par citiem, bieži vien viņi atturas no cita cilvēka trūkumu atzīmēšanas viņa klātbūtnē. Arī pats cilvēks var ignorēt tos viedokļus, kuri viņam šķiet nepieņemami. Lai gan zināšanas par sevi neapšaubāmi sakņojas realitātē, tomēr tās lielā mērā tiek sagrozītas saistībā ar paša cilvēka kļūdainiem spriedumiem un stereotipiem par sevi. Ja cilvēka uzvedības cēloņi ir skaidri un tie tiešām atbilst viņa intuitīvajam priekšstatam par sevi, viņš spēj adekvāti sevi vērtēt. Taču bieži vien cilvēka uzvedības cēloņi ir neskaidri gan citiem, gan pašam cilvēkam. Cilvēki visumā pārspilē introspekcijas iespējas un kļūdaini uzskata, ka viņi paši par sevi zina vislabāk. Introspekcija ir daudz neprecīzāka un nepilnīgāka, nekā cilvēki parasti domā. Entonijs Grīnvalds (*Greenwald, 1980*) salīdzina Es ar totalitāru valdību, kura izvērš propagandu un pārraksta vēsturi savā labā. Viņš atzīmē, ka cilvēki atmiņās tiecas pārspilēt savas pozitīvās morālās un psiholoģiskās īpašības, spējas, panākumus. Atceroties dažādus notikumus savā dzīvē, cilvēki bieži vien iztēlojas sevi šo notikumu centrā. Viņi parasti pārspilē savu spēju kontrolēt notikumus, mēdz būt nepamatoti optimistiski, pārvērtējot sev labvēlīgu notikumu attīstību un nenovērtējot iespējamās grūtības. Lai gan cilvēki parasti patiešām grib labāk izzināt sevi, viņi dod priekšroku informācijai, kas nostiprina pozitīvu iespaidu par sevi. Kopumā cilvēki vērtē sevi augstāk par vidējo salīdzinājumā ar citiem 5 cilvēkiem. To apstiprina daudzi pētījumi. 90% menedžeru uzskata, ka viņu darba lietderības koeficients ir augstāks nekā citiem tāda paša ranga menedžeriem; Austrālijā 86% strādājošo vērtē sava darba izpildījumu augstāk par vidējo līmeni; aptaujas vidusskolēnu vidū Holandē liecina, ka lielākā daļa uzskata sevi par godīgākiem, neatlaidīgākiem un draudzīgākiem nekā vidusmēra skolēns (*Майерс, 1997*).

Pozitīva, kaut arī kļūdaina attieksme pret sevi var veicināt neatlaidību, kas galu galā dod labus rezultātus. Savukārt reālistisks, bet negatīvs sevis vērtējums var novest dziļā depresijā. Tomēr iluzori pozitīva Es sekas var būt vēl bīstamākas – būdami pašpārliecināti, cilvēki var iesaistīties nepamatoti riskantās darbībās. Neils Vainsteins (*Weinstein, 1989*) šādu parādību sauc par “nereālistisku optimismu attiecībā uz turpmākajiem dzīves notikumiem”. Cilvēki kļūst bezrūpīgi un sāk uzskatīt, ka nelaime nekad nenotiks ar viņiem.

Šellijs Teilore (*Taylor and Brown, 1980*), analizējot pašapmāna mehānismus, izdala virkni psiholoģisko procesu, kuri ļauj saglabāt labvēlīgu priekšstatu par sevi. Cilvēki tiecas interpretēt savu uzvedību sev pieņemamā veidā (*self-serving bias*). Panākumi tiek skaidroti kā iekšējo faktoru – spēju, gribas, mērķtiecīguma rezultāts, savukārt neveiksmes tiek skaidrotas ar ārējiem faktoriem. Cilvēki cenšas atklāt nepilnības vērtējumos, kuri parāda viņus nepievilcīgā gaismā, un pilnībā pieņem sev labvēlīgu informāciju. Daudzi cilvēki cenšas salīdzināt sevi ar tiem, uz kuru fona viņi var izcelties pozitīvā

nozīmē. Savas spējas un pozitīvās īpašības cilvēki vērtē kā kaut ko īpašu un unikālu ("viltus unikalitāte"), bet savus trūkumus – kā raksturīgus visiem cilvēkiem ("viltus konsenss"). Vērtējot savu darbību, cilvēki cenšas paši noteikt tādas vērtēšanas kritērijus, lai šī darbība izskatās pozitīva. Citu cilvēku izteiktā kritika bieži vien tiek noraidīta kā aizspriedumaina.

## "Es" un motivācija

Cilvēka Es ir saistīts arī ar motivāciju. Viens no motīviem ir vēlēšanās izskatīties pozitīvi savās un citu acīs. Zems pašvērtējums vienā sfērā var tikt kompensēts ar augstu pašvērtējumu citā sfērā, tāpēc daudzi cilvēki cenšas atrast savas stiprās puses un koncentrēties uz tām. Cilvēki var arī tiekties uzturēt augstu pašvērtējumu attiecībās ar citiem. Pašvērtējuma saglabāšanas (*self-maintenance*) modelī Abrahams Tesers (*Tesser, 1988*) atzīmē trīs faktorus, kuri šajā sakarā ir nozīmīgi attiecībās ar cilvēkiem. Pirmkārt, tā ir darbības veikšana – cilvēks salīdzina, cik veiksmīgi viņš darbojas salīdzinājumā ar citiem cilvēkiem. Otrkārt, tā ir tuvība – cik cieši cilvēks ir saistīts ar citiem. Treškārt, tā ir atbilstība – cik lielā mērā veicamā darbība ir saistīta ar viņa pašvērtējumu. Cilvēki parasti vēlas būt saistīti ar tiem, kuri ir sekmīgi citās darbības sfērās. Saistība ar cilvēkiem, kuri gūst panākumus tajā pašā sfērā, kurā darbojas indivīds, var kļūt draudīga indivīda pašvērtējumam.

1954. gadā Leons Festingers (*Festinger, 1954*) ievieš jēdzienu "**sociālā salīdzināšana**" (*social comparison*). Kad nav iespējams izvīzīt objektīvus savas darbības kritērijus, cilvēks sevi vērtē salīdzinājumā ar citiem. Salīdzinājumam parasti izvēlas cilvēkus, kuri ir līdzīgi pašam indivīdam. Pašvērtējuma līmeņa celšanai indivīds bieži vien salīdzina sevi ar tiem, kuri ir nedaudz pārāki par viņu pašu.

No vienas puses, cilvēki tiecas atstāt vēlamu iespaidu uz citiem cilvēkiem, bet, no otras, – saglabāt stabilu, konsekventu priekšstatu par sevi. Saskaņā ar Viljama Svana (*Swann, 1984*) pašpierādīšanas (*self-verification*) teoriju cilvēki cenšas iegūt tādu atgriezenisko informāciju no apkārtējiem, kas apstiprinātu viņu Es-koncepciju. Pašpierādīšana var notikt dažādos veidos: uzmanība tiek pievērsta tikai Es apstiprinošai informācijai, attiecības tiek veidotas tikai ar tiem cilvēkiem, kuri ir gatavi piekrist indivīda priekšstatiem par sevi, cilvēks cenšas izturēties tā, lai citu cilvēku reakcija atbilstu viņa priekšstatam par sevi. Šī vēlēšanās apstiprināt savu Es parasti ir spēcīgāka par vēlmi atstāt pozitīvu iespaidu uz citiem un celt savu pašvērtējumu.

## "Es" nozīme

Kāda nozīme ir cilvēka Es? Saskaņā ar Šellijas Duvālas un Roberta Viklunda (*Duval and Wicklund, 1972*) **pašapzināšanās** (*self-awareness*) teoriju cilvēki var koncentrēt uzmanību vai nu uz sevi, vai arī uz apkārtējo vidi. Ja

uzmanība ir vairāk pievērsta savam Es, viņi labāk apzinās savas iekšējās prasības un cenšas tām sekot. Kādā no eksperimentiem trīsgadīgus bērnus atstāja istabā vienus pašus kopā ar atvērtu konfekšu kārbu, iepriekš piekodinot, ka konfektes nekādā gadījumā nedrīkst ņemt, kamēr nebūs atnākuši pieaugušie. Lielākā daļa bērnu, neskatoties uz stingro aizliegumu, tomēr paņēma pa konfektei. Citai bērnu grupai tika radīta līdzīga situācija, bet ar vienu atšķirību – aiz konfekšu kārbas tika novietots spogulis. Lielākā daļa bērnu konfektes neaiztika. Tātad pat fiziskā Es apzināšanās liek cilvēkam vairāk kontrolēt savu rīcību.

Pēdējos gadu desmitos ir ārkārtīgi pieaugusi interese par sevis izzināšanu, par savu "iekšējo Es". Cilvēki aizvien vairāk sāk ticēt tam, ka ir iespējams atrisināt daudzas personiskās problēmas pašizziņas ceļā, ka cilvēka "iekšējā Es" ir atrodamas atbildes uz svarīgākajiem jautājumiem.

Pašapzināšanās kopumā ir sociāli adaptīva – tā cilvēkam ļauj labāk izprast sevi, apzināties savas jūtas, rīkoties sev un citiem pieņemamā veidā. Pastāvīga pašapzināšanās un iedziļināšanās sevī var kļūt nogurdinoša vai pat nepatīkama, un tāpēc cilvēki atrod visdažādākās iespējas, kā no tās izvairīties: televīzijas skatīšanās, "lubeņu" lasīšana, azartspēles u. tml. Ja cilvēks savā uzvedībā nespēj vadīties no paša pārliecības, vērtībām, iekšējam morālām prasībām, tad pašapzināšanās kļūst sāpīga, nomācoša un cilvēki cenšas nedomāt par savu Es. Tādos gadījumos viņi var tiekties izvairīties no sava Es apzināšanās radikālākā veidā, piemēram, pastāvīgi atrodoties alkohola vai narkotiku iespaidā. Cilvēkiem ļauj aizmirsties arī nodošanās ēšanai, visas uzmanības veltīšana garšas izbaudīšanai. Arī meditācijas spēj sašaurināt sevis apzināšanos, piemēram, pilnīga koncentrēšanās uz ieelpu un izelpu var palīdzēt atbrīvoties no nomācošām raizēm. Pati tiekšanās iekšēji saplūst ar "Augstāko, Kosmisko Garīgumu" ir savveida vēlme atbrīvoties no sava Es. Reizēm traumējoša var būt arī nespēja izvairīties no sevis apzināšanās. Rojs Baumeisters (*Baumeister, 1998*) uzskata, ka nomācošs sevis apzināšanās stāvoklis ir depresijas pamatā. Nomācoša pašapzināšanās var būt adaptīva, ja tā palīdz labāk apzināties un izprast neveiksmju cēloņus un ir pārejoša, bet depresijas gadījumā tā ir noturīga. Ja cilvēks jūtas laimīgs, tad sevis apzināšanās pastiprina laimes izjūtu, bet, ja cilvēks skumst, tad, iedziļinoties sevī, pastiprināsies arī skumjas.

Cilvēkiem ir svarīgi atstāt par sevi pozitīvu iespaidu uz apkārtējiem. Šim nolūkam var tikt izmantotas dažādas stratēģijas. Viens no izplatītākajiem paņēmieniem ir glaimošana, cenšanās runāt un darīt kaut ko, izpatīkot citiem. Nereti cilvēki nodarbojas arī ar pašslavēšanu, vēlēdamies atstāt kompetentu personu iespaidu. Vēl viens paņēmieni ir parādīt savu saistību ar veiksmniekiem un norobežoties no neveiksmniekiem. Amerikāņu psiholoģijā to sauc par "sildīšanos citu slavas saulītē" (*basking in reflected glory*). Tesers (*Tesser, 1986*) atzīmē, ka šis paņēmieni tiek izmantots tikai tajos gadījumos, kad otra cilvēka panākumi ir no pavisam citas sfēras. Ja abi cilvēki tiecas pēc panākumiem vienā un tajā pašā sfērā, tad cilvēks nevis leposies ar otra panākumiem, bet gan drīzāk izjutīs skaudību.

## CITAS PERSONAS UZTVERE, ATRIBŪCIJA UN SOCIĀLIE SPRIEDUMI

### Pirmā iespaida veidošanās

#### Ārējais izskats un uzvedība

Mūsdienu sociālajā psiholoģijā tiek uzskatīts, ka cilvēkos ir ģenētiski "ieprogrammēta" spēja atšķirt draugus no ienaidniekiem. Tie, kuri šo spēju nav pietiekami attīstījuši, cilvēces evolūcijas gaitā nav izdzīvojuši (Flohr, 1987). Pirmo reizi sastopot citu, cilvēks vispirms tiecas novērtēt viņa attieksmi pret sevi un citiem cilvēkiem, kā arī viņa prāta spējas. Galvenais pirmā iespaida veidošanā ir cilvēka ārējais izskats un uzvedība. Pirmajam iespaidam ir liela nozīme cilvēka turpmākajā uztverē. Par to liecina **pirmā iespaida efekts** – tendence interpretēt cilvēka uzvedību saskaņā ar pirmo iespaidu, kas par viņu ir radies (Jones, Rock, Shaver, Goethals and Ward, 1968).

Par cilvēka psiholoģiskajām īpašībām vispirms spriež, vadoties pēc viņa sejas un ķermeņa uzbūves īpatnībām. Lielākā daļa cilvēku uzskata, ka cilvēka raksturu var "nolasīt" no viņa sejas, tāpēc, pirmo reizi satiekot kādu cilvēku, īpaša uzmanība tiek pievērsta viņa sejai. Sejas izteiksmē atspoguļojas cilvēka emocijas. Īpaša nozīme ir mutes kaktiņu un uzacu stāvoklim. Cilvēki samērā nekļūdīgi uztver otra cilvēka sejā sešas galvenās emocijas: prieku, bēdas, pārsteigumu, bailes, dusmas un riebumu (Ekman, 1988). Liela nozīme ir cilvēka ārējai pievilcībai. Tradicionāls ir priekšstats, kuru regulāri pastiprina kinofilmas: "labie varoņi" ir pievilcīgi pēc izskata, "laundari" – atbaidoši. Fiziskā pievilcība rada "halo efektu" – ja cilvēks tiek vērtēts pozitīvi pēc vienas īpašības, tas var radīt pozitīvu attieksmi pret cilvēku kopumā. Pievilcīgi cilvēki tiek uztverti kā atsaucīgi, interesanti, līdzsvaroti. Viņiem tiek piedēvēti lielāki panākumi darbā un laimīgāka ģimenes dzīve nekā citiem cilvēkiem. Zināmā mērā tas atbilst īstenībai. Izskatīgiem cilvēkiem ir lielākas izredzes tikt pieņemtiem darbā. Mičiganas Universitātē veiktie pētījumi liecina, ka izskatīgu vīriešu gada ienākumi 1990. gadā bija vidēji par 2600 USD lielāki nekā neizskatīgu. Sievietēm šī atšķirība bija 2150 USD (Frieze, Olson and Russel, 1991). Izskatīgu cilvēku paveiktais darbs bieži vien tiek vērtēts kā kvalitatīvāks, darbā viņus biežāk paaugstina amatā.

Pētījumos cilvēka pievilcīgums tiek noteikts pēc grupas kopējā vērtējuma. Kādas fiziskās īpatnības tiek uztvertas kā pievilcīgas? Simetriski, pareizi sejas vaibsti tiek vērtēti kā vairāk pievilcīgi. Pieauguša cilvēka sejā pievilcīgas šķiet tās īpatnības, kuras saistās ar jaunību, seksuālo briedumu un draudzīgumu (Cunningham, 1990).



Sešas galvenās emocijas. Sākot ar attēlu augšējā kreisajā stūrī, pulksteņa rādītāju kustības virzienā: dusmas, bailes, riebums, bēdas, prieks, izbrīns.  
(Pēc Ekman, 1988)

Pirmā iespaida veidošanā nozīmīgas ir ne tikai stabilas īpatnības, kuras raksturo cilvēka ārējo izskatu. Tiek pievērsta uzmanība arī dinamiskajiem, mainīgajiem uzvedības aspektiem – kā cilvēks žestikulē, kā viņš runā u. tml. Cilvēkus vairāk iespaido otra cilvēka **neverbālā uzvedība**. Tā ietver sevī sejas izteiksmi, acu skatienu, žestus, ķermeņa pozu un kustības, balsis intonāciju, pieskaršanos otram cilvēkam utt. Informācija, kuru sniedz neverbālā uzvedība, tiek uztverta kā ticamāka. *Vizuālais kontakts* norāda uz intimitāti vai dominēšanu. Tuvi cilvēki biežāk un ilgāk skatās viens otram acīs nekā sveši. Ja attiecībā ir raksturīga sāncensība, ciešs skatiens tiek uztverts kā izaicinājums vai agresivitātes izpausme. Cilvēki ar zemāku statusu mazāk uzlūko citus nekā cilvēki ar augstāku statusu. Liela daudzveidība ir vērojama *ķermeņa kustībās* un *žestos*. Pols Ekmans un Volters Frīzens (*Ekman and Friesen, 1969*) piedāvā šādu klasifikāciju. *Emblēmas* ir katrai kultūrai specifiski žesti, kuriem ir ļoti konkrēta nozīme. Piemēram, pacelts rādītājpirksts kā brīdinājums. *Ilustratori* ir neverbālas ainas, salīdzinājumi, piemēram, noteiktā attālumā turētas rokas, rādot, cik liela zivs ir noķerta. *Regulatori* palīdz uzturēt

sarunu. Tie var būt viegli galvas mājieni, roku kustības. *Adaptori* ir uz sevi vērstas, neapzinātas roku kustības: "puteklīšu" lasīšana no apģērba, deguna aizskaršana ar rādītājpirkstu, sevis glaudīšanas kustības u. tml. Tie norāda uz lielāku vai mazāku emocionālo diskomfortu. *Personiskā telpa*, tāpat kā vizuālais kontakts, sniedz informāciju par attiecību tuvību un dominēšanu. Personiskā telpa apmēram izstieptas rokas rādiusā ir tā, kurā var atrasties tikai paši tuvākie cilvēki. Cilvēki ar zemāku statusu cenšas turēties lielākā attālumā no tiem, kuriem ir augstāks statuss. Viņi vairāk respektē pēc stāvokļa augstākas personas personisko telpu. Savukārt šī augstākstāvošā persona var ignorēt zemākstāvošā telpu. Uz intimitāti un statusu norāda arī fiziska *pieskaršanās* sarunas laikā. Tuvi cilvēki biežāk pieskaras viens otram nekā sveši. Personas ar augstāku statusu biežāk pieskaras zemākstāvošiem nekā otrādi.

Cita cilvēka uztvere vienmēr notiek konkrētu sociālo attiecību kontekstā. Deivids Kenijs (*Kenny, 1991*) savā sociālo attiecību modelī norāda, ka tas, kā indivīds uztver otru cilvēku, ir atkarīgs gan no paša indivīda īpatnībām, gan no otra cilvēka īpašībām, gan no attiecībām, kādas ir starp viņiem. Tātad kāda sociāla īpašība, piemēram, "draudzīgums", nav stabils, objektīvs rādītājs, tā var mainīties atkarībā no situācijas un uztvērēja personības. Piemēram, students var vērtēt profesora draudzīgumu tikai pēc profesora uzvedības lekciju laikā un eksāmenos, neko nezinot par viņa uzvedību citās vietās – ģimenē, paziņu lokā, klubā, veikalā un citur.

Cilvēkiem ir tendence uztvert citā vispirms tās īpašības, kuras piemīt viņiem pašiem, no visas otram cilvēkam piemītošās īpašību daudzveidības indivīds vispirms reaģē uz sev līdzīgām īpašībām. Pirmo reizi tiekoties ar kādu, cilvēki tiecas novērtēt otra cilvēka prāta spējas un sabiedriskumu (*Rosenburg, 1968*).

### **Pirmā iespaida ticamība**

Pirmā iespaida precizitāte lielā mērā ir atkarīga no personības dzīves pieredzes un psiholoģiskajām īpatnībām. Amerikāņu psiholoģe Laura Kinga (*King, 1998*) pētījumos ir konstatējusi, ka cita cilvēka emocijas precīzāk uztver tie cilvēki, kuri paši ir pieraduši brīvi paust savas emocijas. Savukārt tie, kuriem kādu iemeslu dēļ ir ilgstoši nācies slēpt savas patiesās jūtas, bieži vien uzskata, ka arī citi dara to pašu, un līdz ar to kļūdās otra cilvēka emociju uztverē. Gifords Vierijs un Džons Edvardss (*Weary and Edwards, 1994*) ir noskaidrojuši, ka depresīvi cilvēki ir jūtīgāki pret citu cilvēku noskaņojumu. Pētnieki to skaidro ar depresīvu cilvēku lielākām pūlēm mēģināt saprast citus cilvēkus, jo viņiem ir komunikācijas problēmas ar cilvēkiem.

Pētījumi rāda, ka cilvēki pārsvarā pievērš uzmanību spilgtām uzvedības izpausmēm, piemēram, smaidīšanai, žestikulēšanai, runīgumam, un ignorē mazāk izteiktas uzvedības izpausmes, kuras var būt daudz informatīvākas.

Cilvēkam parasti ir svarīgi noteikt, cik otrs cilvēks ir paties, cik lielā mērā var paļauties uz viņa teikto. Cik precīza ir cilvēku uztvere šinī ziņā? Pētījumi rāda, ka izlikšanās vai melošanas atpazīšanas varbūtība ir tuva nejaušai

izvēlei, t. i., ap 45–60% (Kraut, 1960). Pat to profesiju pārstāvji, kuriem šī spēja ir profesionāli nozīmīga, – muitnieki, robežsargi, policisti, juristi – nespēj atšķirt melus no patiesības biežāk nekā vidusmēra cilvēks (DePaolo and Pfeifer, 1986). Tomēr šie profesionāļi bija ļoti pārliecināti par savu spriedumu precizitāti rādītājiem. Tie bija ASV valdības slepenā dienesta aģenti (Ekman and O'Sullivan, 1991). Pētījuma autori izvirzīja pieņēmumu, ka šādas atšķirības iemesls ir aģentu prasme pievērst uzmanību mazākajām neverbālās uzvedības īpatnībām; apsargājot valdības locekļus, viņiem ir pastāvīgi jānovēro apkārtējie cilvēki. Vēlākie pētījumi parādīja, ka drošības aģenti spēj atpazīt melus pat vairāk nekā 70% gadījumu, klīniskie psihologi – gandrīz 70% gadījumu, savukārt psihologi, kas darbojas citās nozarēs, šinī ziņā neatšķiras no jebkuras citas profesijas pārstāvjiem (Ekman, O'Sullivan, Frank, 1999).

Pēc kādām ārējām pazīmēm izdodas noteikt otra cilvēka nepatiesumu? Ķermenis, tā kustības parasti izsaka vairāk nekā seja. Apzinoties, ka citi pievērsīs sejas izteiksmei uzmanību, cilvēki vairāk tiecas to kontrolēt. Uzmaniņš vērotājs tomēr arī sejā var pamanīt dažas īpatnības, kuras var liecināt par melošanu. Ja cilvēka sejas izteiksme ir neīsta, viņš cenšas slēpt savas patiesās emocijas; sejā ik pa brīdim var parādīties izteiksme, kas neatbilst iepriekšējai un kas ilgst tikai mirkli (Ekman, 1991). Var parādīties arī nodedošs smaids. Tas var būt pārāk ilgstošs, sejā vienlaikus atspoguļojoties arī citām – negatīvām – emocijām. Viena no samērā drošām melošanas pazīmēm ir izteiktu žestu – adaptoru – parādīšanās. Tajā pašā laikā liela daļa cilvēku nepievērš žestiem vajadzīgo uzmanību. Savukārt ir uzvedības īpatnības, kuras cilvēki maldīgi uzskata par melošanas pazīmēm: izvairīgs skatiens, biežas pauzes, lēns runas temps (DePaolo, Stone, and Lassiter, 1985). Melošanai raksturīgākās runas īpatnības ir augsta balss, bieža minstināšanās, pārteikšanās.

Vienā no pētījumiem (Ambady and Rosenthal, 1993) cilvēkiem bija iespēja vērot 10 sekunžu garus videoierakstus; katrā bija redzams kāds no viņiem iepriekš nepazīstamiem koledžas pasniedzējiem lekcijas lasīšanas laikā. Skatītājus lūdza novērtēt redzētos pasniedzējus pēc tādām īpašībām kā aktivitāte, pārliecība par sevi, dominēšana, entuziasms, optimisms un atsauce. Tāds pats uzdevums tika dots arī studentiem, kuri bija noklausījušies mācību kursu pie šiem pasniedzējiem mēneša laikā. Izrādījās, ka videoklipu vērotāju un studentu vērtējumi sakrīt. Vēlākie pētījumi parādīja, ka šādi sakrītībai pietiek pat ar divu sekunžu garu videoierakstu. Tas apstiprināja, ka noteicošais otra cilvēka uztverē ir viņa neverbālā uzvedība.

## Atribūcija

**Atribūcija** (*attribution*) ir secinājumu izdarīšana par cilvēka uzvedības cēloņiem un viņa sociālajām attieksmēm, iekšējo vai ārējo rīcības cēloņu piedēvēšana viņa uzvedībai. Visbiežāk atribūcija ir vērojama tad, kad cilvēki

saskaras ar kaut ko jaunu, negaidītu. Atribūcija palīdz paredzēt un kontrolēt notikumus, nosaka cilvēka jūtas, ievirzes un uzvedību.

### Atribūcijas teorijas

Atribūcijas teorijas radītājs ir Frics Haiders (*Heider, 1958*). Viņš pētīja ikdienišķu cilvēku kā "naivo zinātnieku", kurš mēģina saistīt novērojamo uzvedību ar neredzamajiem cēloņiem. Haiders pirmais iedalīja iespējamās uzvedības cēloņus personiskajos (iekšējos) un vides (ārējos). Pēc Haidera uzskatiem, novērotājam ir jāizlemj, vai konkrētā darbība ir saistīta ar pašu darbības veicēju, viņa spējām, pūlēm, nodomiem vai arī ar kaut ko ārpus šīs personas – uzdevuma sarežģītību, veiksmi u. tml. Haidera pētījumi bija pamats daudzām vēlākajām atribūcijas teorijām.

1965. gadā Edvards Džounss (*Jones*) un Keita Deivisa (*Davis*), tālāk sistematizējot F. Haidera priekšstatus, izstrādāja "dispozicionālo jeb atbilstošo secinājumu" (*dispositional or correspondent inference*) teoriju. Saskaņā ar šo teoriju secinājumi par uzvedību un no tās izrietošajiem nolūkiem tiek izdarīti tā, lai tie atbilstu kādām noteiktām, stabilām darbojošās personas īpašībām, piemēram, kāda cilvēka agresīva uzvedība tiek skaidrota ar viņa "agresivitāti". Atribūcijā tiek izdalīti divi posmi: nolūku piedēvēšana un īpašību piedēvēšana. Lai piedēvētu cilvēkam nolūku, ir jāpieņem, ka šis cilvēks zina savas darbības iespējamās sekas un viņam ir iespēja veikt šo darbību.

Atbilstošo secinājumu izdarīšanu nosaka trīs faktori. Pirmkārt, tā ir uzvedības sociālā vēlamība. Piedēvējot īpašības (dispozīcijas), tiek ņemts vērā, ko citi cilvēki darītu tajā pašā situācijā, t. i., sociāli vēlamā uzvedība, piemēram, bērēs cilvēki ir noskumuši, darbā – centīgi un draudzīgi. Slēdziens par cilvēka īpašībām kā viņa rīcības iemeslu tiek izdarīts galvenokārt gadījumā, kad šī rīcība ir nevēlama. Tātad cilvēki bieži ir pārliecīnāti, ka tieši sociāli nevēlama uzvedība atklāj cilvēka patieso raksturu. Smaids bērēs ir daudz informatīvāks nekā smaids jautrā saietā. Ja cilvēki runā un uzvedas atbilstoši tam, kas no viņiem tiek gaidīts, un saskaņā ar sociālajām normām, nevar izdarīt konkrētus secinājumus par viņa īpašībām. Ja sieviete, kura pretendē uz bibliotekāres darbu, darba intervijā saka, ka viņa ir klusa un kārtīga, rodas aizdomas, ka viņa to saka tikai tāpēc, lai dabūtu darbu. Bet, ja viņa teiktu, ka ir skaļa un nekārtīga, cilvēki drīzāk noticētu, ka viņa tāda arī ir.

Otrkārt, tās ir cilvēka izvēles iespējas. Ja novērotājam šķiet, ka cilvēks konkrētajā situācijā rīkojas pēc savas brīvas gribas, viņa uzvedība tiks skaidrota ar iekšējiem faktoriem.

Treškārt, tas ir novērojamās darbības iespāids uz pašu novērotāju. Novērotājs ir vairāk gatavs skaidrot cilvēka rīcību ar viņa īpašībām, ja šī rīcība pozitīva vai negatīva veidā skar pašu novērotāju. Ja cilvēku kāds apzog, diezin vai viņš skaidros zagļa uzvedību kā nelabvēlīgas sociālās situācijas sekas.

Džounsa un Deivisa teorija bija stimulēta tālākajiem atribūcijas kļūdu (*attributional bias*) pētījumiem. Galvenā kognitīvā kļūda izpaužas kā personisko faktoru pārvērtēšana un vides faktoru nenovērtēšana. Tā vēlāk ieguva

apzīmējumu "galvenā atribūcijas kļūda" (*fundamental attribution error*) un kļuva par plašu pētījumu priekšmetu.

Nedaudz vēlāk radās Harolda Kellija (*Kelley*, 1973) kovariāciju teorija. Džounss un Deivisa mēģināja noskaidrot, kāda informācija tiek izmantota dispozicionālajām (iekšējām) atribūcijām, bet Kellijs pievērsās cilvēka sociālajai uztverei, cilvēkam veicot iekšējās un ārējās atribūcijas. Ja novērotājam ir pieejama informācija no dažādiem avotiem, gadījumiem un sfērām, viņš var novērtēt saistību (kovariāciju) starp novērojamo darbību un iespējamo cēloni. Saskaņā ar kovariācijas principu, ja noteikta uzvedība ir vērojama noteiktā situācijā un tā neparādās, ja šādas situācijas nav, var secināt, ka šī situācija ir konkrētās uzvedības cēlonis. Piemēram, ja students izkritis matemātikas eksāmenā, viņš var atcerēties, ka izkrita matemātikas eksāmenā arī pagājušajā gadā, pievērst uzmanību tam, ka arī vairāki viņa draugi ir izkrituši šajā eksāmenā, un rezultātā secināt, ka neveiksmes cēloņi ir meklējami priekšmeta sarežģītībā, nevis viņā pašā. Ja informācija ir ierobežota tikai ar konkrētu novērojumu, novērotājam ir jāņem vērā faktoru sakritība (konfigurācija) šajā situācijā. Piemēram, ja cilvēks ir liecinieks satiksmes negadījumam, kurā autovadītājs notriec kājāmgājēju, viņam parasti nav iespēju noskaidrot, cik bieži līdzīgos negadījumos ir vainīgs autovadītājs vai kājāmgājējs. Cilvēkam nākas pievērst uzmanību konkrētiem apstākļiem – vai ceļš ir slidens, vai vadītājs nav lietojis alkoholu u. tml.

H. Kellijs izvirzīja pieņēmumu, ka kauzālo atribūciju nosaka trīs faktori: konsekvence, specifiskums un vienprātība ar citiem. Iekšējo faktoru piedēvēšana notiek tādā gadījumā, ja cilvēka rīcība ir pastāvīga, nespecifiska un atšķiras no citu cilvēku rīcības šajā situācijā. Piemēram, ja cilvēks smejas par kādu komiķi, kā tiek secināts, ka šie smieklī ir saistīti ar pašu cilvēku? Ja cilvēks ir smējies par šo komiķi jau agrāk (pastāvība), smejas arī par citiem komiķiem (nav specifikas) un citi nesmejas par šī komiķa jokiem, var secināt, ka cilvēka reakcijas (smieklū) iemesli ir meklējami viņā pašā. Ja cilvēka rīcība ir konsekventa un specifiska, viņa uzvedība tiek skaidrota ar ārējiem, situatīvajiem faktoriem. Tātad iespējams skaidrojums, ka cilvēkam patīk tieši šis komiķis (par citiem viņš nesmejas) vai arī ka cilvēks smejas galvenokārt tāpēc, ka arī citi smejas. Tādā gadījumā smieklū cēloņi tiek saskatīti ārējos faktoros.

Kellija teorijas kritiķi atzīmē, ka nav pierādījumu tam, ka cilvēka psihe atribūcijas gadījumā apstrādā informāciju tieši tā, kā to ir aprakstījis Kellijs. Tiek apšaubīts tas, ka cilvēks mēģina izskaitļot visu faktoru iespējamās kombinācijas līdzīgi kalkulatoram vai pat datoram (*Hewstone and Fincham*, 1997).

Novērotājiem biežāk nākas saskarties ar gadījumiem, kad plašāka informācija nav pieejama. Atribūcijas izskaidrošanai ierobežotas informācijas gadījumā Kellijs izvirzīja pieņēmumu par īpašu kauzālo shēmu (*causal schemata*) pastāvēšanu. Tās ietver jau izveidojušos uzskatus, pārliecības, pat teorijas, kuras balstās uz indivīda pieredzi – kā noteikti cēloņi var novest pie noteikta rezultāta. Indivīds interpretē informāciju par notikumiem saskaņā ar šīm shēmām. Ja cilvēks saskata kādu iespējamo notiekošā cēloni, viņš

tiecas ignorēt pārējos iespējamus cēloņus, piemēram, ja studentam nesen ir miris tēvs, tas tiks uzskatīts par saprotamu iemeslu viņa neveiksmei eksāmenā, nevis viņa slinkums.

### Atribūcijas kļūdas

Klasiskās atribūcijas teorijas (Haiders, Džounss un Deivisa, Kellijs) ir normatīvas. Tās skata novērotāju kā saprātīgu, racionālu personu, kura savos pieņēmumos balstās uz loģiku un faktiem, norāda, kā novērotājam ir jāuztver otra cilvēka uzvedība, kādi secinājumi ir jāzarda. Ikdienā cilvēki nerīkojas kā zinātnieki un neseko šādiem detalizētiem un formāliem modeļiem. Analizējot reālo atribūcijas procesu, nākas saskarties ar kļūdām, ko pieļauj novērotājs. Latviešu valodā angļu vārdam "bias" nav atbilstoša, precīza tulkojuma. To nevar tulkot kā "aizspriedums", te ir runa par sistemātisku informācijas satura sagrozīšanu citādi pietiekami korektā uztveres procesā (*Fiske and Taylor, 1991*). Lai gan tas nav precīzi, vienkāršības labad turpmāk tekstā tiks lietots apzīmējums "kļūda". Pētījumos ir noskaidrotas tipiskākās atribūcijas kļūdas, to pārzināšana ļauj labāk saprast reālo atribūcijas procesu, kā arī izvairīties no šādām kļūdām.

**Galvenā atribūcijas kļūda** (*fundamental attribution error*) ir indivīda tieksme nenovērtēt situatīvo faktoru nozīmi un pārspīlēt personisko faktoru nozīmi cilvēka uzvedībā. Šo apzīmējumu ieviesa amerikāņu psihologs Lī Ross (*Ross, 1977*).

Galvenās atribūcijas kļūdas (GAK) pastāvēšanu apstiprina daudzi pētījumi. Plaši pazīstams ir Edvarda Džounsa (*Jones*) un Viktora Harisa (*Harris*) pētījums Djūka Universitātē (*Jones and Harris, 1967*). Studentus lūdza izlasīt diskusijas dalībnieku uzstāšanās tekstus. Šie dalībnieki vai nu atbalstīja, vai arī kritizēja Fidelu Kastro. Ja studentiem paskaidroja, ka katrs dalībnieks var brīvi izvēlēties savu viedokli, studenti loģiski uzskatīja, ka šī uzstāšanās atspoguļo dalībnieka personiskos uzskatus. Taču arī tad, kad studentiem tika pateikts, ka dalībniekiem viņu "viedoklis" ir ticis uzspiests, studenti bija pārliecināti, ka dalībnieku uzstāšanās lielākā vai mazākā mērā atspoguļo viņu personisko viedokli. Arī tad, ja cilvēks pats uzspiež otram noteiktu redzes viedokli, viņš ir pārliecināts, ka šis viedoklis ir otra cilvēka patiesie uzskati (*Gilbert and Jones, 1986*).

Džons Darlijs un S. Betsons (*Darley and Batson, 1973*) veica eksperimentu ar Prinstonas Universitātes Teoloģijas fakultātes studentiem. Viņi lūdza studentus sagatavot improvizētu uzstāšanos par žēlsirdīgo samarieti. Lūkas evaņģēlijā ir līdzība, kurā aprakstīts gadījums, kad aplaupītam un zemē guļošam ceļiniekam vienaldzīgi garām paiet gan priesteris, gan rakstu mācītājs, un tikai samarietis iežēlojas par upuri un sniedz viņam palīdzību. Studentiem paskaidroja, ka viņu runas tiks ierakstītas citā ēkā. Pēc tam kad runas bija sagatavotas, viena daļa studentu tika brīdināti, ka viņiem ir jāsteidzas, jo ieraksts tūlīt sāksies, citiem, gluži otrādi, tika pateikts, ka viņu rīcībā

vēl ir pietiekami daudz laika. Pie ieejas durvīm ēkā visi studenti uzdūrās guļošam cilvēkam, kurš klepoja un vaidēja. No tiem studentiem, kuri steidzās, tikai 10% mēģināja sniegt kādu palīdzību, daudzi pat kāpa guļošajam pāri, steidzoties teikt sprediķi par žēlsirdīgā samarieša pozitīvo piemēru. No tiem, kuri uzskatīja, ka viņu rīcībā ir pietiekami daudz laika, palīdzēja 63%. Pirms tam pētījuma autori bija lūguši studentiem aizpildīt anketu, kuras mērķis bija noskaidrot studentu motivāciju interesei par reliģiju: vai tā balstās uz vēlēšanos glābt savu dvēseli vai vēlēšanos palīdzēt citiem. Izrādījās, ka tai vai citai motivācijai šinī situācijā nebija nekādas nozīmes, galvenais bija laika faktors.

P. Pietromonako un R. Nisbets (*Pietromonako and Nisbett, 1982*) piedāvāja sava pētījuma dalībniekiem līdzīga eksperimenta aprakstu un lūdza prognozēt, kuri no studentiem sniegs palīdzību. Pētījuma dalībnieki vienprātīgi apgalvoja, ka drīzāk palīdzēs "altruisti", nevis "egoisti"; viņi arī uzskatīja, ka steigas faktoram nevar būt nekādas nozīmes.

Pētījumi liecina, ka GAK biežāk parādās, interpretējot citu cilvēku uzvedību, nevis savējo (*Fiedler, 1991; McGuire, 1986*). Cilvēki savu uzvedību bieži vien skaidro ar situāciju, it īpaši, ja šī uzvedība ir sociāli nevēlama: "Es kļuvu dusmīgs tāpēc, ka mani izveda no pacietības." Savukārt cita cilvēka uzvedībai tiek piedēvēti iekšēji cēloņi: "Viņš ātri paliek dusmīgs tāpēc, ka ir agresīvs pēc savas dabas." Jo mazāk ir informācijas par otru cilvēku, jo vairāk viņa vērtējumu iespaido galvenā atribūcijas kļūda. GAK ir nozīmīgas sociālās sekas. Franču pētnieki Žans-Leons Bevuā un Nikola Dibuā (*Beauvois and Dubois, 1988*) ir konstatējuši, ka privileģēto šķiru pārstāvji ar lielāku gatavību izmanto uzvedības dispozicionālos skaidrojumus, it īpaši, ja runa ir par sociāli mazāk veiksmīgiem cilvēkiem: "Cilvēki ir trūcīgi tāpēc, ka viņi ir slinki."

Kas rada galveno atribūcijas kļūdu? Pastāv dažādi GAK skaidrojumi. Edvards Džounss un Ričards Nisbets (*Jones and Nisbett, 1971*) atzīmē, ka savu uzvedību cilvēki skaidro citādi nekā citu cilvēku uzvedību. Kad cilvēks darbojas pats, viņa uzmanības centrā ir vide, situācija, kurā viņš darbojas. Novērojot otra cilvēka uzvedību, uzmanības centrā nonāk pats cilvēks. Viņš kļūst it kā par figūru uz situācijas fona. Š. Teilore un S. Fiske (*Taylor and Fiske, 1975*) pieņēma, ka to, kurai informācijai tiek pievērsta lielāka uzmanība, nosaka skatījuma punkts. Šo viņas pieņēmumu apstiprināja eksperimentā. Divi eksperimenta dalībnieki sarunājās, sēžot viens otram pretī. Divi novērotāji sēdēja aiz līdzdalībnieka A muguras tā, ka viņu redzes laukā bija līdzdalībnieks B. Vēl divi novērotāji sēdēja aiz B, vērojot A. Pēc piecu minūšu ilgas sarunas novērotājus lūdza novērtēt sarunas dalībniekus pēc tādiem rādītājiem kā draudzīgums, runīgums un nervozitāte, kā arī pēc tā, cik katra dalībnieka uzvedību noteica dispozicionālie faktori, cik – situatīvie, cik lielā mērā katrs no sarunas dalībniekiem bija noteicējs sarunā. Novērotāji, kas sēdēja aiz A muguras, uzskatīja, ka sarunā noteicošā loma ir bijusi B, savukārt tie, kas sēdēja aiz B, par noteicošo uzskatīja A.

V. Roulzs un Dž. Praiors (*Rholes and Prior, 1982*) uzskata, ka darbojošās personības uzvedība parasti ir spilgtāka nekā situācija, kurā noris šī darbība, un tāpēc tā vairāk pievērš uzmanību sev. Cits skaidrojums ir saistīts ar atmiņu.

K. Petersons (*Peterson, 1980*) savos pētījumos ir pierādījis, ka, paejot neilgam laikam, cilvēki uzvedību skaidro vairāk ar dispozicionāliem nekā situatīviem faktoriem. Līdz ar to var secināt, ka cilvēki personiskos faktorus iegaumē labāk nekā situatīvos. Alternatīva kognitīvajam GAK skaidrojumam ir kultūras īpatnības. Individuālisma kultūrās uzmanība galvenokārt tiek fokusēta uz atsevišķu indivīdu un viņa personisko atbildību par savu rīcību, savukārt kolektīvisma kultūrās uzmanības centrā ir grupa un grupas normu ievērošana indivīda uzvedībā. Dž. Millers (*Miller, 1984*) ir noskaidrojis, ka priekšroku dispozicionālajiem faktoriem uzvedības cēloņu interpretācijā dod amerikāņi, savukārt indiešiem nozīmīgāki ir situatīvie faktori. Personības dispozīcijas uzvedības skaidrojumiem izmantoja 45% amerikāņu un tikai 15% indiešu. Līdz ar to var secināt, ka GAK ir raksturīga tikai individuālisma kultūrām, bet praktiski nav novērojama kolektīvisma kultūrās (*Ross, 1977*).

Mūsdienās aizvien vairāk psihologu nonāk pie atziņas, ka galvenā atribūcijas kļūda nemaz nav tik "galvena". To apstiprina ne tikai starpkultūru pētījumi. Ja cilvēka uzvedība krasi atšķiras no gaidītā vai arī novērotāja uzmanību ir piesaistījusi spilgta situācija, dominējošie skaidrojumi var būt situatīvi (*Kulik, 1983; Quattrone, 1982*). Citi pētījumi (*Ajzen, Dalto and Blyth, 1979*) liecina, ka situatīvo faktoru pārspilēšana vērojama tikai tad, ja cita informācija, kas ir novērotājam, atbilst priekšstatam par vērtējamo uzvedību. Atribūcijas kļūda biežāk ir vērojama situācijās, kuras diktē cilvēkiem uzvedības nosacījumus, piemēram, darba intervijas laikā, svinīgā ceremonijā u. tml. Toties situācijās, kad cilvēks var justies brīvi un nepiespiesti, piemēram, pavadot laiku kopā ar draugiem, dispozicionālais uzvedības skaidrojums nebūt nebūs kļūdainš. Šo iemeslu dēļ tiek piedāvāts neitrāls apzīmējums: atbilstības kļūda (*correspondence bias*) – uzvedības cēloņu piedēvēšana iekšējiem faktoriem arī tajos gadījumos, kad nav pamata to darīt (*Gilbert, 1995; Jones, 1990*).

**Ļaunprātības atribūcijas kļūda** (*the sinister attribution error*). Šo apzīmējumu vienam no galvenās atribūcijas kļūdas variantiem ir devis amerikāņu psihologs Roderiks Kreimers (*Kramer, 1998*). Cilvēki ar pastiprinātu aizdomīgumu tiecas saskatīt citu cilvēku uzvedībā ļaunprātīgus nodomus. Tā ir balstīšanās uz pieņēmumu, ka cilvēkiem nevar uzticēties. R. Kreimers ir izdalījis vairākus faktorus, kas veicina šādas uztveres rašanos. Pirmkārt, šī atribūcijas kļūda ir raksturīga cilvēkiem, kuri kaut kādā ziņā (pēc dzimuma, vecuma, rases vai tautības, reliģiskajiem uzskatiem utt.) atšķiras no apkārtējiem, izceļas uz to fona. Piemēram, vienīgajai sievietei grupā, kurā visi pārējie ir vīrieši, var likties, ka šo vīriešu uzvedība attiecībā pret viņu ir seksuāli uzmācīga. 77% Amerikas melnādaino iedzīvotāju ir pārliecināti, ka ASV varas iestādēm ir diskriminējoša attieksme pret melnādainajiem, daudzi no viņiem pat uzskata, ka tās ir speciāli radījušas AIDS vīrusus, lai iznīdētu nēģerus. Otrais faktors, kas veicina pastiprinātu aizdomīgumu, ir atkarības situācija. Kādā no pētījumiem Kreimers konstatēja, ka studenti pievērs daudz lielāku uzmanību pasniedzēju uzvedībai nekā pasniedzēji – studentu. Studenti rūpīgi pārdomā katru profesora izteikumu attiecībā uz sevi un jūtīgi reaģē uz katru

vēsāku sveicienu vai asāku vārdu. Trešais faktors ir sociālā statusa nenoteiktība. Tā ir raksturīga pirmā kursa studentiem, jaunpienācējiem grupās, cilvēkiem, kuri ir pieņemti darbā uz pārbaudes laiku.

**Uzvedības subjekta–novērotāja efekts** (*the actor-observer effect*). Pirmie, kas aprakstīja šo atribūcijas kļūdu, bija E. Džounss un R. Nisbets. Viņi to definēja kā darbības subjekta tendenci saistīt savu uzvedību ar situācijas prasībām un novērotāja tendenci šo pašu uzvedību skaidrot dispozicionāli (*Jones and Nisbett, 1972*). Nisbets ar kolēģiem veica pētījumu, kurā pierādīja, ka, ja ir iespējams uzvedību skaidrot dispozicionāli, var tikt ignorēta pat tāda svarīga faktora ietekme kā finansiālais stimuls (*Nisbett, Caputo, Legant, and Marecek, 1973*). Visas eksperimenta dalībnieces (jaunāko kursu studentes) tika sadalītas divās grupās – novērotājās un aktīvajās dalībniecēs. Aktīvajām dalībniecēm par apmaksu stundās tika piedāvāts studentu pilsētiņas viesiem brīvdienās organizēt dažādus izklaidējošus pasākumus un ekskursijas. Daļai no viņām tika piedāvāti divi dolāri stundā, citām – seši. No tām, kurām piedāvāja zemu samaksu, piekrita tikai viena piektā daļa, turpretī par augstāku atalgojumu piekrita strādāt divas trešdaļas. Pēc tam novērotājām tika jautāts viņu viedoklis par aktīvo dalībnieču iespējamo līdzdalību kāda labdarības fonda organizētajā ziedojumu vākšanā. Novērotājas bija pārliecinātas, ka tās dalībnieces, kuras bija pierakstījušās uz ekskursiju vadīšanu, piekritis arī ziedojumu vākšanai neatkarīgi no tā, vai par ekskursijām viņām tika piedāvāti divi vai seši dolāri stundā. Tātad novērotājas uzskatīja, ka aktīvās dalībnieces piekrita organizēt ekskursijas tāpēc, ka viņām ir nosliece uz sabiedrisko darbību, nevis tāpēc, ka tā bija iespēja piepelināties.

Citi eksperimenti parādīja, ka cilvēki ir gatavi ignorēt arī lomu atšķirības. Lī Ross ar līdzstrādniekiem (*Ross, Amabile, and Steinmetz, 1977*) piedāvāja eksperimenta dalībniekiem spēlēt kaut ko līdzīgu viktorīnai. Nejauši atlasītiem dalībniekiem vajadzēja uzdot iepriekš sagatavotus, samērā grūtus jautājumus pārējiem dalībniekiem. Pēc viktorīnas beigām dalībniekiem vajadzēja salīdzinoši novērtēt jautātāju un atbildētāju vispārīgo zināšanu līmeni. Kaut arī jautātāji bija acīmredzami izdevīgākā lomā salīdzinājumā ar atbildētājiem, jautājumu uzdevēju zināšanu līmenis tika vērtēts augstāk. Līdzīgi rezultāti tika iegūti R. Hamfrija eksperimentā (*Humphrey, 1985*). Laboratorijas apstākļos tika izveidota darba biroja vide. Eksperimenta dalībniekus pēc nejausības principa sadalīja “vadītājos” un “darbiniekos”. Kā īstā birojā vadītāji risināja visai sarežģītas problēmas, deva norādījumus darbiniekiem, kuri galvenokārt pildīja rutīnas tehniskos darba pienākumus. Pēc darba paveikšanas eksperimenta dalībnieki novērtēja gan vadītājus, gan klerkus pēc tādām īpašībām kā spēja būt līderim, intelekta līmenis, neatlaidība u.c. Gan darbinieki, gan paši “vadītāji” pēc šiem rādītājiem vērtēja vadītājus daudz augstāk nekā darbiniekus, tātad tika ignorēta lomu atšķirība.

E. Džounsa un R. Nisbeta idejas par uzvedības subjekta un novērotāja skaidrojumu atšķirībām attīstīja D. Vatsons (*Watson, 1982*). Viņš izdalīja Es-atribūciju (*self-attribution*) un cits-atribūciju (*other-attribution*). **“Es-cits” efekts** ir Es-atribūciju saistība ar situāciju un cits-atribūciju saistība ar dispozīcijām.

Piemēram, students savu apmulsumu seminārā drīzāk skaidros ar situāciju nekā ar citu studentu apmulsumu šinī pašā situācijā, tajā viņš saskatīs apmulsuma cēloni pašos studentos. Šim efektam ir vairāki skaidrojumi. Ričards Nisbets (*Nisbett, 1973*) norāda, ka pats cilvēks vairāk zina par savu pagātni un savu uzvedību atšķirīgās situācijās, un tāpēc "es-cits" efekts ir skaidrojams ar atšķirībām informācijā – par sevi cilvēks zina vairāk nekā par citiem cilvēkiem. Maikls Stormss (*Storms, 1973*) izvirzīja hipotēzi, ka atšķirības atribūcijās ir atkarīgas no uzmanības fokusa. Personai, kura atrodas vizuālā lauka centrā, vairāk tiek piedēvēts tās iekšējo faktoru nozīmīgums. Piemēram, ja kāda persona tiek mākslīgi izcelta ar īpašu apgaismojumu, bet otra paliek "ēnā", novērotājs dispozicionālos faktoros vairāk piedēvēs izceltajai personai (*McArthur and Post, 1977*). Vairāki pētījumi parāda, ka tendence novērojamo uzvedību skaidrot ar dispozicionāliem faktoriem pieaug līdz ar vecumu. Bērniem 8-11 gadu vecumā vairāk ir raksturīgas situatīvās atribūcijas (*White, 1988*). Tas ļauj pieņemt, ka tendence skaidrot citu cilvēku uzvedību galvenokārt ar iekšējiem faktoriem ir nevis iedzimta, bet gan iegūta socializācijas ceļā.

**Pašapstiprināšanas kļūda** (*self-serving bias*) raksturo cilvēku tendenci piedēvēt savus panākumus iekšējiem faktoriem, bet neveiksmes – ārējiem faktoriem. Dž. Kingdons (*Kingdon, 1967*) intervēja veiksmīgus un neveiksmīgus amerikāņu politiķus piecus mēnešus pēc vēlēšanām un lūdza viņus nosaukt galvenos apstākļus, no kuriem ir bijušas atkarīgas viņu uzvaras un zaudējumi pēdējo gadu laikā. Politiķi savus panākumus saistīja ar iekšējiem faktoriem: neatlaidīgu darbu, uzticību vēlētājiem, pareizu vēlēšanu kampaņas stratēģiju. Savus zaudējumus viņi piedēvēja ārējiem faktoriem: naudas trūkim, ekonomiskajai situācijai valstī un štatā u. tml. Tendence saistīt savus panākumus ar savām spējām, bet zaudējumus – ar ārējiem sarežģījumiem ir plaši izplatīta, bet pastāv atšķirīgi viedokļi par tās psiholoģiskajiem mehānismiem. Daļa pētnieku (*Miller and Ross, 1975*) saista šo atribūcijas kļūdu ar kognitīvajiem procesiem. Ja cilvēki ir orientēti uz panākumiem un cer tos sasniegt un ja sekmīgu darbību iespējams skaidrot ar viņu pašu pūlēm, cilvēki labprāt izvēlas tieši šo skaidrojumu. Savukārt M. Cukermans (*Zuckerman, 1979*) uzskata, ka galvenie ir motivācijas faktori – vajadzība saglabāt savu pašvērtējumu, tāpēc panākumi tiek skaidroti ar saviem personīgajiem nopelniem. Mūsdienās tiek uzskatīts, ka kognitīvie un motivācijas faktori šinī gadījumā ir savstarpēji cieši saistīti (*Tetlock and Manstead, 1985*). Pašapstiprināšanas tendence var izpausties arī citos variantos: viltus konsensa efekts un viltus unikalitātes efekts.

Viltus konsensa efekts (*false consensus effect*) ir cilvēku tendence pārspilēt savu uzskatu, viedokļu un attieksmju kopību ar citu cilvēku uzskatiem, viedokļiem un attieksmēm. Lī Ross ar līdzstrādniekiem Stenfordas Universitātes studentu pilsētiņā uzrunāja garāmejošos studentus, jautājot viņiem, vai viņi būtu ar mieru pusstundu staigāt pa pilsētiņu ar sendviču reklāmas plakātu uz muguras. No 80 aptaujātajiem 48 piekrita šim priekšlikumam, bet 32 atteicās. Visus aptaujātos pēc tam lūdza novērtēt, cik daudz cilvēku, pēc

viņu domām, šinī situācijā pieņemtu tādu pašu lēmumu kā viņi. Abās grupās bija uzskats, ka divas trešdaļas cilvēku rīkotos tieši tāpat kā viņi (Ross, Greene and House, 1977).

Viltus unikalitātes efekts (*false uniqueness effect*) ir cilvēku tendence uzskatīt, ka viņu spējas ir unikālas. Šī tendence ir cieši saistīta ar augstu pašvērtējumu. Kā jau tika minēts, lielākā daļa cilvēku vērtē savas spējas augstāk par vidējām.

**Grupu apstiprinoša kļūda** (*group-serving bias*) parādās, cilvēkiem daloties "savējos" jeb iekšgrupā (*in-group*) un "svešajos" jeb ārgrupā (*out-group*). Savas un svešās grupas panākumi un neveiksmes tiek skaidroti atšķirīgi (Hewstone, 1990). Tas sekmē pozitīvu stereotipu veidošanos par savu grupu (savējo favorītisms – *in-group favouritism*) un negatīvu – par svešo grupu. Pētījumos ir konstatēts, ka grupu apstiprinošā kļūda ir raksturīga grupām, kuras veido vairākumu, un ir mazāk izteikta mazākuma grupām.

### Kauzālās atribūcijas process

**Kauzālā atribūcija** ir process, kurā ātras, ierobežota daudzuma informācijas apstrādes rezultātā konkrētai uzvedībai tiek piedēvēti noteikti cēloņi. Šis process tiek pētīts sociālās izziņas psiholoģijas ietvaros. Sociālie psihologi veic vizuālās uzmanības, informācijas meklēšanas, atmiņas un atbildes reakciju kvantitatīvos pētījumus (Smith and Miller, 1983). Šajos pētījumos ir noskaidrots, ka cilvēki vispirms piedēvē otram cilvēkam kādas īpašības vai nodomus un tikai pēc tam spriež par iespējamajiem uzvedības cēloņiem.

### Sociālā izziņa un sociālie spriedumi

Sociālās izziņas psiholoģija (*social cognition*) pēta to, kā cilvēki veido savus priekšstatus par sociālo pasauli, kā cilvēki spriež par sevi un citiem cilvēkiem. Tiek izmantotas kognitīvās psiholoģijas metodes, ar kuru palīdzību pēta sociālās informācijas apstrādes (*social information processing*) procesu un šī procesa ietekmi uz spriedumiem. Informācijas apstrādes procesā centrālo vietu ieņem kategorizācija. Cilvēka spējas apstrādāt informāciju ir ļoti ierobežotas salīdzinājumā ar to informācijas daudzumu, ar kuru cilvēkam nākas saskarties. Lielākā daļa mūsdienu pētnieku pievienojas Seimura Epšteina (Epstein, 1994) pieņēmumam par diviem paralēliem intelektuālo procesu funkcionēšanas veidiem. Viens ir apzinātā loģiskā domāšana, kura balstās uz notiekošā secīgu analīzi. Otrs – neapzinātā, emocionāli intuitīvā realitātes uztvere. Šajā gadījumā informācijas apstrāde notiek zibenīgi, izmantojot dažādas "taisnākā ceļa" (*short-cut*) stratēģijas. Uztveramā informācija tiek pakļauta tādai apstrādei, kas deformē tās uztveri selekcijas un vienkāršošanas veidā. Kategorizācija ir vienkāršošanas līdzeklis. Kategorijas ir intensīvi pētītas pēdējo piecdesmit gadu laikā. Viens no pirmajiem kategoriju pētniekiem bija Džeroms Bruners (Brunner, 1956). Saskaņā ar viņa pieeju

piederību konkrētai kategorijai nosaka nepieciešamās un pietiekamās objekta īpašības. Piemēram, kvadrātu nosaka četras vienāda garuma taisnes, kuras ir savienotas ar taisniem leņķiem. Ja šie nosacījumi tiek ievēroti, nav nozīmes kvadrāta lielumam, krāsai vai izvietojumam. Kategorijas ir skaidri norobežotas cita no citas, un tās ir viegli izdalīt. Objekts vai nu pieder, vai nepieder noteiktai kategorijai. Kategorijas balstās kultūrā un valodā, tās ir patvaļīgi pieņemtas.

Tomēr noskaidrojās, ka šāda pieeja ir pārāk vienkāršota un nespēj izskaidrot daudzas dabā pastāvošās kategorijas, piemēram, "putni" vai "ziedi". Piederība šādām kategorijām ir varbūtīga, tām piederošie objekti var būt mazāk tipiski vai vairāk tipiski – prototipi (Rosch, 1978).

Tāpēc piederība pie konkrētas kategorijas ir jānosaka pēc galvenajām pazīmēm, bet arī sekundārās pazīmes nav jāizslēdz no šīs kategorijas.

80. gados parādījās "eksemplāru" pieeja, saskaņā ar kuru kategoriju nosaka "pēdas" atmiņā (Estes, 1986). Iepazīstoties ar kādu cilvēku, var tikt izdarīts secinājums, ka šis cilvēks ir francūzis, jo atgādina jau iepriekš sastaptos francūžus. Abām pieejām ir raksturīga balstīšanās uz līdzības principa. Ja divi objekti ir līdzīgi, tie pieder vienai kategorijai. E. Smits (Smith, 1988) papildina priekšstatu par kategoriju, līdzās prototipam ieviešot kodola jēdzienu. Piemēram, kategoriju "vecmāmiņa" nosaka tādas īpašības kā "sieviete" un "māte kādam no vecākiem". Tās atbilst kategorijas kodolam, bet prototipam tuvāka būs tāda īpašība kā "vecā", jo tā ir redzamāka. Uz prototipiem lielā mērā balstās tautā izplatītie priekšstati, savveida "naivās" teorijas. B. Malts (Malt, 1990) atzīmē, ka nav svarīgi, vai šādi prototipi un kodoli reāli pastāv, svarīgi ir tas, ka tie palīdz cilvēkam strukturēt pasauli.

Cilvēki visbiežāk tiek iedalīti sociālajās kategorijās atkarībā no dzimuma, tautības, vecuma, nodarbošanās un ticības. Arī sociālajām kategorijām ir kodols un prototips. Sociālie prototipi izpaužas kā stereotipi. "Kopīgas īpašības", runājot par kategorijām, tiek saprastas ļoti plašā nozīmē. Jebkura "naivā" teorija jeb spriedums, kas apvieno dažādus objektus vienā grupā, ir šāda veida "kopīgā īpašība" (Corneille and Leyens, 1994). Kategorijas balstās ne tik daudz uz objektīvo realitāti, cik uz to, kā cilvēki sasaista ārējo līdzību (piemēram, ādas krāsu) ar iekšējo būtību (piemēram, personības īpatnībām).

Kategorijas veidojas, pateicoties shēmām (*schemata*) – sociālās pieredzes vispārinājumiem, kuri nosaka tālāko informācijas filtrēšanu, integrēšanu un organizāciju (Anderson, 1980). Katrā shēmā var būt dažādi vispārinājuma līmeņi, un shēmas ir savstarpēji saistītas pēc līdzības principa. Vienas shēmas aktivizācija var izsaukt citu, līdzīgu shēmu aktivizāciju. S. Fiske un Š. Teilore izdala četrus shēmu tipus (Fiske and Taylor, 1991).



Džeroms Bruners (1915)

*Personu shēmas* ir vispārinātas personības īpašību struktūras jeb personas prototipi, kuri ļauj kategorizēt mijiedarbībā ar citiem cilvēkiem gūto pieredzi (Cantor and Mischel, 1977). Piemēram, "introverts" ir noslēgts, distancēts, dod priekšroku darbam ar lietām, nevis ar cilvēkiem, savukārt "ekstraverts" ir atvērts, sabiedrīks, dod priekšroku darbam ar cilvēkiem, nevis ar lietām. Uztverot cilvēku kā introvertu vai ekstravertu, viņam asociatīvi tiek piedēvētas attiecīgās īpašības.

*Es-shēmas* ir no iepriekšējās pieredzes gūti vispārīgi priekšstati par sevi, kuri organizē un vada ar pašu saistītas informācijas apstrādi, tās ir daļa no Es-koncepcijas (Markus, 1977).

*Lomu shēmas* ir priekšstati par normām un gaidīto uzvedību specifiskās lomu pozīcijās sabiedrībā. Izšķir sasniegtās lomas (piemēram, profesionālās lomas) un attiecinātās lomas (piemēram, dzimums, vecums, etniskā piederība). Attiecināto lomu shēmas ir sociālo stereotipu pamatā.

*Notikumu shēmas* ir kognitīvi scenāriji, kuri apraksta ikdienas aktivitāšu notikumu secīgo organizāciju (Schank and Abelson, 1977). Piemēram, bibliotēkas apmeklējuma shēma ietver sevī lasītāja kartes uzrādīšanu, vajadzīgās informācijas iegūšanu katalogā, pieteikuma aizpildīšanu un iesniegšanu, vajadzīgās literatūras saņemšanu. Līdz ar to frāze "Rita aizgāja uz bibliotēku" cilvēkiem izsaka daudz vairāk, nekā ir pateikts šajos dažos vārdos. Notikumu shēmas ietver priekšstatus par mērķa sasniegšanai nepieciešamajām darbībām un to secību.

## Sociālās izziņas teorijas

Žaks-Filips Lejens un Benuā Dardēns izšķir piecas pieejas sociālās izziņas psiholoģijā, balstoties uz dažādiem priekšstatiem par sociālās izziņas subjektu (Leyens and Dardenne, 1997).

*Konsekventa jeb racionalizējoša persona.* Tā balstās uz pieņēmumu, ka neatbilstība starp dažādiem iespajdiem (*cognitions*) rada nepatīkamu psiholoģisku spriedzi, un, lai no tās atbrīvotos, tiek meklēta atbilstība. Šai neatbilstībai ir vairāki apzīmējumi dažādās teorijās: kognitīvais disbalanss (*cognitive imbalance*, Heider, 1958), asimetrija (Newcomb, 1953), nekongruence (*incongruence*, Osgood and Tannenbaum, 1953), disonanse (Festinger, 1957). Piemēram, smēķētāji zina, ka smēķēšana nodara ļaunumu veselībai. Smēķēšanas pārtraukšana varētu novērst neatbilstību starp ieradumu un zināšanām par tā kaitīgumu. Tomēr biežāk smēķētāji izvēlas citus spriedzes mazināšanas ceļus – pārliecina sevi, ka ne visi smēķētāji saslimst ar vēzi, atceras, ka ir smēķētāji, kuri laimīgi nodzīvo līdz sirmam vecumam, u. tml. Tas pierāda, ka atbilstības meklējumi var būt cieši saistīti ar racionalizāciju – notiekošā skaidrošanu sev pieņemamā veidā.

*Naivais zinātnieks.* Par mūsdienu sociālās izziņas psiholoģijas aizsākumu tiek uzskatīti 1946. gadā publicētie Solomona Aša pētījumi. Viņš mēģināja noskaidrot atbildes uz trim jautājumiem: kā no atsevišķiem informācijas fragmentiem veidojas vienots priekšstats par otra cilvēka personību? Vai

starp daudzajiem informācijas fragmentiem ir tādi, uz kuriem balstās šī vienotā priekšstata veidošanās? Vai šo priekšstatu ietekmē kāda iepriekš saņemtā informācija? Pētījumos Ašs guva apstiprinājumu, ka saskaņā ar geštaltpsiholoģijas likumiem cilvēki spēj veidot konkrētu tēlu no atsevišķu iezīmju uzskaitījuma. Dažas no iezīmēm tiek uztvertas kā centrālās, un ap tām grupējas pārējās. Pirmajai informācijai par cilvēku ir visbūtiskākā nozīme priekšstata veidošanā. Šī parādība tika nosaukta par **prioritātes efektu** (*primacy effect*).

S. Aša pētījumi ļāva izdarīt secinājumu par **implicitās personības teorijas** pastāvēšanu, kas nosaka datu apstrādes procesu (*Fiske and Taylor, 1991*). Spriedumi par otru cilvēku veidojas nekavējoties, "on-line" režīmā, nevis balstās uz atmiņu, kā tika uzskatīts iepriekš. Cilvēki veido priekšstatus par kādu cilvēku informācijas saņemšanas gaitā, nevis gaida kādu izdevīgu brīdi, lai apkopotu saņemto informāciju un izdarītu secinājumus (*Hastie and Park, 1986*).

*Datu apstrādes māceklis.* Ne visi psihologi piekrita Aša izteiktajām atziņām, piemēram, Normens Andersons (*Anderson, 1981*), joprojām uzskatīja, ka fakti ir nozīmīgāki par jebkādām implicitām teorijām. Prioritātes efektu viņš skaidroja kā uzmanības pavājināšanos, pieaugot informācijas apjomam par otru cilvēku. Visa uzmanība sākotnēji tiek vērsta uz pirmo informāciju, pēc tam tā pakāpeniski atslābinās. Tāpēc arī pirmā informācija ir tik nozīmīga iespaida veidošanā par citu cilvēku. Andersons noraidīja arī ideju, ka priekšstata veidošanās noris saskaņā ar kādu vispārīgu shēmu. Viņš uzskatīja, ka atsevišķas personības īpašības tiek izvērtētas pēc to izteiktības pakāpes, pozitīva vai negatīva raksturojuma un pēc tam tiek algebriski summētas. Piemēram, ja Margarita ir uzmanīga (+8), neizskatīga (-2) un atraisīta (+1), summārais iespaids būs +7. Andersons pieņēma, ka, uztverot otru cilvēku, indivīds bezkaislīgi novērtē objektīvos faktus un summē tos.

*Kognitīvais skopulis.* Samērā ilgu laiku psihologi tiecās uzlūkot sociālo percepciju kā problēmu risināšanas procesu. Pētījumi parādīja, ka cilvēki ir visai nesekmīgi šādas problēmas risināšanā, iespējams, tāpēc, ka ir "intelektuāli slinki" (*Nisbett and Ross, 1980*). Sociālie psihologi bieži vien iztēlojas cilvēkus kā kognitīvos skopuļus, kuri galvenokārt paļaujas uz dažādām **heiristikām** – ātriem un ekonomiskiem spriešanas ceļiem, kas parasti ir pietiekami veiksmīgi, bet var novest arī pie nopietnām kļūdām. Kognitīvais slinkums izskaidro arī to, kāpēc cilvēki vispirms tiecas uztvert un apstrādāt to informāciju, kura izceļas pārējās informācijas vidū. Piemēram, cilvēki vairāk pievērš uzmanību sievietes uzvedībai, ja viņa ir vienīgā starp vīriešiem, vai arī vīrietim – starp sievietēm. Šādos un līdzīgos gadījumos unikalitāte kļūst par fonu, kas piesaista galveno uzmanību.

*Motivētais taktiķis jeb sociālais aģents.* Kognitīvā sliņķa metafora sniedz negatīvu tēlu. Tajā pašā laikā, kad Šellija Fiske un Sūzana Teilore ieviesa apzīmējumu "kognitīvais skopulis", parādījās jauna pieeja, kura priekšplānā izvirzīja motivāciju un emocijas. Motivētais taktiķis ir "domātājs, kuram ir pieejamas dažādas kognitīvās stratēģijas, un viņš tās izvēlas, balstoties uz mērķiem, motīviem un vajadzībām" (*Fiske and Taylor, 1991*). Kad cilvēki ir

atkarīgi no citiem vai ir motivēti kādā citā veidā un kad viņiem ir pietiekami daudz laika, viņi apstrādā pieejamo informāciju rūpīgāk un izvēlas tās stratēģijas, kuras vairāk atbilst viņu mērķiem. Š. Fiske un S. Noibergs (*Fiske and Neuberg, 1990*) izstrādāja modeli, kurā tiek apvienota informācijas stereotipizācija un individualizācija. Pirmā reakcija uz citiem cilvēkiem parasti ir kategorizācija un tai atbilstošu stereotipu pielāgošana. Ja cilvēks ir motivēts un viņam ir adekvāti kognitīvie resursi, viņš tieksies individualizēt informāciju, kaut arī tas būtu pretrunā ar sākotnējām kategorizācijām. Lai pretrunīgā informācija iegūtu jēgu, cilvēks var pārskatīt iepriekšējo kategorizāciju un, iespējams, izdalīt jaunas apakškategorijas. Ja šāda pārskatīšana nav iespējama, cilvēki izdara individuālus spriedumus, piedēvējot iekšējas dispozīcijas citiem cilvēkiem. Ž.-F. Lejens un B. Dardēns par piemērotāku uzskata apzīmējumu "sociālais aģents" (*Leyens and Dardenne, 1994*), pamatojot to tādējādi, ka sociālā percepcija ir vairāk darbības nekā intelekta sfēra. Spriedumi par citiem cilvēkiem veidojas sociālās mijiedarbības procesā. Spriežot par citiem cilvēkiem, tiek novērtēta arī sociālā situācija – vai tā ir piemērota, lai izdarītu šādus spriedumus? Situācija var likt cilvēkam arī atteikties no noteiktiem stereotipiem otra cilvēka uztvērē.

## Sociālās informācijas apstrādes kognitīvās stadijas

### Uztvere

Sākotnēji sociālā jeb vides pieeja uztveres pētīšanā attīstījās geštaltpsiholoģijas ietvaros. Tās pamatā bija pieņēmums, ka perceptīvo organizāciju nosaka noteikti organizācijas principi: līdzība, "laba" forma vai kognitīvā atbilstība (*Festinger, 1957; Heider, 1958*). Pretstatā šim sākotnējam akcentam uz iepriekšējo zināšanu ietekmi jauna stimula uztvērē vides pieeja uzsver ārējo vides faktoru lomu uztvērē (*Zebrowitz, McArthur, and Baron, 1983*). Šajā pieejā netika ņemtas vērā ārējā stimula subjektīvas interpretācijas iespējas. Lai gan geštaltpsiholoģiskā un ekoloģiskā pieeja pirmajā brīdī šķiet pretstati, patiesībā tie akcentē viena un tā paša procesa divus dažādus aspektus. Piemēram, emociju uztvērē liela nozīme ir to ārējām izpausmēm (sejas izteiksmei). Taču naidīga sejas izteiksme komēdijā netiks uztverta kā patiesa naida izpausme, tiks ņemts vērā situācijas konteksts (*Leyens and Dardenne, 1997*). Uztveri lielā mērā nosaka uztveramā objekta spilgtums, t. i., cik lielā mērā tas izceļas uz pārējo objektu fona, un uztvērēja personības faktori. Cilvēka uzmanību vairāk piesaista tas, kas atbilst viņa vajadzībām un gaidām. Ar lielākām simpātijām tiek uztverti tie, kuri atbilst pozitīvām gaidām, savukārt, jo lielāka ir vilšanās gaidās, jo vairāk negatīvu īpašību tiek piedēvēts cilvēkam.

## Kategorizācija

Lai gan robeža starp uztveri un kategorizāciju ir nosacīta, uztvere ir vairāk saistīta ar pašu stimulu, bet kategorizācija – ar iepriekšējām zināšanām. Pirms kāda shēma var tikt attiecināta uz sociālo objektu, šim objektam vispirms ir jābūt kategorizētam. Stimuls tiek iekļauts kādā noteiktā kategorijā, un tā uztvere tiek papildināta ar zināšanām par šo kategoriju neatkarīgi no paša stimula.

## Informācijas organizācija atmiņā

Sociālā informācija atmiņā tiek organizēta saistībā ar noteiktiem cilvēkiem. Pētījumi rāda, ka atmiņas par diskusiju ir saistītas ar konkrētu cilvēku uzvedību un izteikumiem, nevis ar apspriestajām tēmām kā tādām (*Sedikides and Ostrom, 1988*). Informācijas organizāciju atmiņā ietekmē informācijas apstrādes procesa mērķi. Eksperimenta dalībniekus iepazīstina ar kāda cilvēka uzvedības aprakstu. Vienai daļai lūdz iegaumēt aprakstīto uzvedību, otrai – aprakstīt par šo cilvēku radušos iespaidu. Vairāk informācijas iegauvēja tie grupas dalībnieki, kuri mēģināja izveidot iespaidu par aprakstīto cilvēku, nevis tie, kuriem tieši tika lūgts iegaumēt. Tas liecina, cik būtiska loma var būt mērķim veidot iespaidu (*Hamilton, Katz, and Leirer, 1980*). Neatbilstoša vai negaidīta informācija tiek iegaumēta labāk nekā tā, kas atbilst kategoriālajām ekspektācijām (*Hastie, 1980*). Piemēram, atmiņā labāk varētu iespiesties tādas ziņas kā “mācītājs aplaupa pensionāri” vai “olimpiskais čempions peldēšanā cieš no ūdens bailēm”.

## Atceršanās

Neatbilstošu īpašību labāku iegaumēšanu nosaka tas, ka šāda veida informācija prasa papildu apstrādi. Taču arī atbilstošu informāciju atcerēties ir vieglāk tāpēc, ka tā nāk no jēgpilnas zināšanu struktūras. Kopumā cilvēki ekspektācijām neatbilstošu informāciju atceras labāk nekā ekspektācijām atbilstošu. Vienlaikus ir vērojama tendence lielāku nozīmi piešķirt tai informācijai, kas atbilst vadošās kategorijas ekspektācijām neatkarīgi no tā, vai izdarītie secinājumi ir pareizi vai ne. Piemēram, cilvēki labāk atcerēsies informāciju par to, ka mūks ir pieķerts zādzībā, un tomēr informācija par mūka pozitīvo uzvedību liksies nozīmīgāka mūka raksturojumā.

Šāda priekšroka informācijai, kura atbilst jau esošajām kategorijām, var izpausties arī negatīvi. Piemēram, vadītājs, kuram ir diskriminējoša attieksme pret sievietēm darbā, var vairākkārt novērot, kā viņas veiksmīgi tiek galā ar darbu pat labāk nekā vīrieši, to labi atcerēties, bet tomēr tas nemainīs viņa diskriminējošo attieksmi. Jau esošā kategorija – gatavība augstāk vērtēt sievietes diskriminējošās īpatnības – būs stiprāka nekā labi iegaumētā informācija, kas ir pretrunā ar šo kategoriju (*Stangor and McMillan, 1992*). Esošā kategorija aktivizējas tajos pašos apstākļos, kādos tā tika apgūta, un šādi

apstākļi nodrošina vieglāku atcerēšanos (*Tulving and Thompson, 1973*). Piemēram, smaga nozieguma aculiecinieks, kurš nozieguma brīdī ir pārdzīvojis šoka stāvokli, bieži vien neko nespēj atcerēties, kamēr kāda cita negaidīta situācija neizsauc līdzīgu šoka stāvokli.

### Slēdzieni

Slēdziens no atcerēšanās atšķiras ar to, ka atcerēšanās ir jau iegūtās informācijas atsaukšana atmiņā, savukārt slēdzieni ir jaunradīta informācija. G. Rīders un M. Brūvers (*Reeder and Brewer, 1979*) pētījumos ir noskaidrojuši lomu sociālo slēdzienu tapšanas shēmu. Piemēram, morālajā sfērā slēdziens par negodīgumu drīzāk tiks atvedināts no negatīvas uzvedības (melošanas) nekā godīgums no patiesības teikšanas. Lai apstiprinātu kādas pozitīvas īpašības esamību, vajag vairāk pierādījumu nekā negatīvas īpašības apstiprināšanai. Uztveres shēmas noteic, ka no godīga cilvēka tiek gaidīta pozitīva vai vismaz neitrāla uzvedība, bet nekādā gadījumā – negatīva rīcība. Savukārt par negodīgu uzskatītam cilvēkam nav jāmelos vai jāblēdās visu laiku, pietiek, ja šis cilvēks kaut vienreiz ir pieķerts melos. Negatīvai informācijai ir lielāka nozīme sociālajos spriedumos nekā pozitīvai tāpēc, ka negatīva uzvedība tiek skaidrota tikai ar negatīvām īpašībām, bet pozitīva uzvedība uztverē var tikt saistīta gan ar pozitīvām, gan neitrālām vai pat negatīvām īpašībām (*Skworonski and Carlston, 1989*). Tomēr pretēja likumsakarība ir vērojama attiecībā uz spējām. Parasti pietiek jau ar vienu veiksmīgu savu spēju pierādījumu, lai turpmākās neveiksmes nemazinātu iespaidu par šo cilvēku kā par spējīgu.

### Spriedumi un lēmumi

Kognitīvā procesa galarezultāti ir spriedumi un lēmumi. Cilvēki reaģē nevis uz sociālo realitāti kā tādu, bet gan uz šīs realitātes subjektīvo interpretāciju – saviem spriedumiem par šo realitāti. Sociālos spriedumus lielā mērā veido spriedumu heuristikas – kognitīvie līdzekļi, kas ļauj individuam maksimāli ekonomiski un īsā laikā izdarīt vairāk vai mazāk ticamus spriedumus. Tomēr šie spriedumi bieži vien var būt neobjektīvi. Ž. Lejenss un B. Dardēns (*Leyens and Dardenne, 1997*) izdala šādas biežāk satopamās heuristikas: *pieejamība (availability)* – tendence vērtēt parādības un notikumus, balstoties uz jau gataviem spriedumiem, kuri ir saglabājušies atmiņā, tie arī pirmie ienāk prātā dodot vērtējumu; *reprezentatīvitate (representativeness)* – tendence uztvert atsevišķus faktus kā izplatītākus, nekā tas patiesībā ir; *pielāgošana (adjustment)* – neobjektīvi veiktu aprēķinu iespajds uz galīgajiem spriedumiem; *psiholoģiskā imitācija (simulation)* – vieglums, ar kādu konkrēts notikums tiek atsaukts atmiņā, liek pārspilēt šī notikuma nozīmīgumu.

Pieejamības heuristika tiek īpaši bieži izmantota gadījumos, kad cilvēka rīcībā nav ticamas statistiskās informācijas. To pirmoreiz detalizētāk aprakstīja amerikāņu psihologi Amoss Tverskis un Daniels Kānemans (*Tversky and*

Kahneman, 1973). Piemēram, slimības ar izteiktiem simptomiem tiek vērtētas kā bieži izplatītas, jo šie simptomi ir labi iespiedušies atmiņā. Pētījumi rāda, ka aviokatastrofu un slepkavību plašs atspoguļojums masu informācijas līdzekļos liek cilvēkiem domāt, ka tie ir biežāki nāves cēloņi nekā sirds un asinsvadu slimības vai pašnāvības. Patiesībā ASV 1980. gadā varbūtība iet bojā ceļu satiksmes negadījumā bija 26 reizes lielāka nekā lidmašīnas katastrofas rezultātā. Pat izdomāti notikumi romānos un filmās, ja tie ir pietiekami spilgti un paliek atmiņā, var ietekmēt vēlākos cilvēka spriedumus.

Nepatiesa sakarība var tikt izmantota arī reprezentativitātes heuristikas gadījumā. Ja par kādu cilvēku saka, ka viņu interesē aviomodeļi, šahs un datori, un lūdz noteikt viņa profesiju – fiziķis vai skolotājs, visdrīzāk tiks secināts, ka šis cilvēks ir fiziķis, lai gan ir ļoti iespējams, ka viņš ir skolotājs. Skolotāju ir daudz vairāk nekā fiziķu, tāpēc šāda varbūtība ir iespējamāka. Tomēr vērtētājam lidmašīnas un datori vairāk asociējas ar fiziku, tā rezultātā arī tiek izdarīts nepareizs spriedums. Šajā gadījumā tiek vērtēta atbilstība noteiktam prototipam un ignorēti pārējie iespējamie varianti. Cilvēki ir vairāk gatavi izmantot savus subjektīvos priekšstatus par tās vai citas parādības varbūtību nekā pārdomāt objektīvās varbūtības iespējas.

Arī pielāgošanas heuristika balstās uz kļūdainiem aprēķiniem, par sākuma punktu pieņemot, piemēram, zemākās izmaksas. Piemēram, cilvēks var rēķināt, cik viņam izmaksās brīvdienas Grieķijā, par atskaites punktu ņemot aviobiļetes cenu un tai pieskaitot pārējos iespējamos izdevumus. Visdrīzāk, ka šāds aprēķins būs kļūdaināks, t. i., paredzamās izmaksas tiks samazinātas, nekā gadījumā, ja šis cilvēks atcerētos kādu paziņu, kurš līdzīgā braucienā ir iztērējis 2000 USD, un parēķinātu, kā viņš varētu ietaupīt, lai summa nebūtu tik liela.

Psiholoģiskās imitācijas heuristika jeb “domāšana pret faktiem” (*counterfactual thinking*) balstās uz iedomātu situāciju, kurā ļoti iespējama negatīva iznākuma vietā cilvēks iztēlojas sev vēlākus pozitīvus rezultātus. Piemēram, vai cilvēks var noslikt, nirstot pēc alkohola lietošanas. Lai gan šis cilvēks var būt dzirdējis par daudziem līdzīgiem nelaimes gadījumiem, viņš tos neattiecinā uz sevi. Rezultātā šāda iztēlošanās var novest pie neattaisnojami riskantas rīcības. Ja cilvēks nokavē autobusu par pāris minūtēm, viņš var spilgti iztēloties, ka būtu varējis pagūt, un jutīsies ļoti sarūgtināts. Ja cilvēks ir nokavējis pusstundu, šāda sarūgtinājuma nebūs, jo grūti iedomāties citu rezultātu kā to, ka autobuss jau sen ir aizgājis.

Vērtējot citu cilvēku uzvedību, tiek izvirzītas sociālās hipotēzes. Tās lielā mērā balstās uz sociālajiem stereotipiem, subjektīvu uzskatu, ka pastāv sakarība starp noteiktām īpašībām un piederību grupai. Ja stereotipa iespaidā šāda sakarība tiek pārspīlēta, ir darīšana ar *iluzoro korelāciju*. Tā darbojas arī priekšnojautu gadījumā. Ja cilvēks tic savām priekšnojautām, viņš noteikti atcerēsies gadījumus, kad šīs priekšnojautas apstiprinājās, bet nepievērsīs uzmanību citiem gadījumiem.

Pašapstiprināšana darbojas ne tikai kā sava Es apstiprināšanas mehānisms (sk. iep.). Hipotētiski pieņēmumi par citiem cilvēkiem kļūst par sociālu

realitāti, jo cilvēki tiecas apstiprināt savas hipotēzes. Tam ir praktiskas sekas darba intervijās – intervētāji nereti uzdod tādus jautājumus, atbildes uz kuriem var tikai apstiprināt jau iepriekš radušos pieņēmumus. Sociālajā psiholoģijā to dēvē arī par *pašapstiprinošo pareģojumu* (*self-fulfilling prophecy*) – tendenci rīkoties un izturēties tā, lai apstiprinātu savas sākotnējās ekspektācijas (*Rosenthal and Jacobson, 1968*). Piemēram, ja jātiekas ar cilvēkiem, kurus uzskatām par bīstamiem un agresīviem, nereti mūsu pašu izturēšanās provocē šos cilvēkus uz šādu uzvedību.

Heistikas palīdz operatīvi orientēties sadzīviskās situācijās, bet bieži vien rada maldīgus priekšstatus vai liek izdarīt kļūdainus secinājumus. Līdzīgi var teikt arī par stereotipiem un aizspriedumiem.

## STEREOTIPI UN AIZSPRIEDUMI

### Stereotipi

Jēdziens "stereotips" psiholoģijā parādījās 1922. gadā, pateicoties amerikāņu politiskajam komentētājam Volteram Lipmanam (*Lippmann, 1922*), kurš ar to apzīmēja masu informācijas līdzekļos izplatītās klišejas. **Stereotips** ir vienkāršots priekšstats par sociālo grupu un tās dalībniekiem (*Hamilton and Sherman, 1994*). Sākotnēji jēdziens tika lietots tikai negatīvā nozīmē kā sinonīms "aizspriedumam". Vēlāk šī jēdziena nozīme paplašinājās un parādījās apzīmējumi "pozitīvs stereotips", "precīzs stereotips". Pēc būtības stereotips ir shēma ar visām tai piemītošajām īpašībām. Stereotipi var būt atklāti izteikti, eksplīcīti un tikai nojaušami – implicīti. Eksplīcītie stereotipi darbojas, ja informācijas apstrāde notiek kontrolēti, apzināti, implicītie – ja šī apstrāde notiek automātiski, neapzināti. Implicītie stereotipi ir biežāk sastopami, jo stereotipizācija parasti notiek neapzināti. Stereotipu izmantošana ir atkarīga no individuālajām īpatnībām. Amerikāņu psihologi Šeris Levi, Stīvens Stresners un Kerols Dveks (*Levy, Stroessner, and Dweck, 1998*) pieņem, ka spriedumos par citiem cilvēki balstās uz nosacītām "teorijām", kuras veidojas atkarībā no iepriekšējo attiecību pieredzes ar noteiktu grupu pārstāvjiem. Vienai daļai cilvēku veidojas priekšstats, ka personības īpašības ir pastāvīgas un nemainās atkarībā no situācijas ("būtības teorija"), citi savukārt ir pārliecināti, ka cilvēka īpašības var mainīties atkarībā no laika un situācijas. Tieši "būtības teorētiķi" visbiežāk veido stereotipus par citiem cilvēkiem, ir pārliecināti par to pareizību un ir gatavi izdarīt tālejošus secinājumus par citiem, balstoties uz minimālu informācijas daudzumu.

Stereotipi atvieglo tiem atbilstošas informācijas uztveri, saglabāšanu atmiņā un izgūšanu no tās. Stereotipi komunikācijā ļauj pievērst uzmanību dažādiem mijiedarbības aspektiem, ne tikai informācijai par otra cilvēka personību. Stereotipi var palīdzēt arī saglabāt augstu pašcieņas līmeni, salīdzinot savu piederības grupu ar citām grupām. Tie būtiski ietekmē cilvēka uzvedību. Stereotipi var kalpot arī sabiedrībā pastāvošās varas hierarhijas attaisnošanai. Vienlaikus stereotipi ir vienkāršoti spriedumi par citiem cilvēkiem un bieži vien noved pie kļūdainiem secinājumiem. Stereotipi ir ļoti daudzveidīgi. Izplatītākie ir dzimuma, etniskie un vecuma stereotipi.

## Dzimuma stereotipi

Vīriešiem tradicionāli tiek piedēvētas lietišķas, uz mērķa sasniegšanu orientētas īpašības: pārliecinātība par sevi, uzņēmība, loģiskums, sāncensība; savukārt tipiskas sievietes īpašības asociējas ar emocionalitāti un gādīgumu: maigums, iejūtīgums, gatavība uzpurēties. Šiem priekšstatiem ir universāls raksturs. Pētījumā, kurā tika aptaujāti simts vīrieši un simts sievietes no katras valsts, kopumā aptverot 30 valstis, tika noskaidrots, ka vīrieši tiek uzskatīti par dominējošiem, patstāvīgiem, agresīviem, demonstratīviem, uzņēmīgiem un izturīgiem, sievietes – par pazemīgām, godbijīgām, izpalīdzīgām, gādīgām un biedriskām (*Williams and Best, 1990*). Tipiskas vīrieša īpatnības parasti tiek uztvertas kā vēlamākas salīdzinājumā ar tipiskām sievietes īpatnībām. Ideālajam Es gan vīriešu, gan arī sieviešu priekšstatos ir vairāk vīrišķīgu īpašību (*Best and Williams, 1994*).

Dzimuma stereotipiem ir liela variabilitāte atkarībā no sociālā konteksta. Īpaši izteikti ir dažādi sieviešu stereotipa apakštīpi. "Mājsaimniece" ir pakļāvīga, atkarīga, pašreizējīga, tīrīga, maiga, nedroša. "Seksīgā sieviete" – atkarīga, flirtējoša, pievilcīga, labi gērbta. "Lietišķā sieviete" ir intelektuāla, pašpārliecināta, ambicioza, strādīga, dominējoša. "Feministe" – neatkarīga, dominējoša, kreisi noskaņota, vīrišķīga un slikti gērbta. Kurš no šiem apakštīpiem tiek izmantots, ir atkarīgs no tā, kādas attiecības tiek veidotas ar sievieti. Kaut arī vīriešu apakštīpi ir mazāk izteikti, tomēr var izdalīt vismaz divus: "biznesmenis" (labi kopts, izglītots, materiālistisks) un "asais" (komunikabls, seksuāls, stilīgs, egoistisks un muskuļains). Tipiska vīrieša tēls ir pa vidu starp šiem apakštīpiem (*Fiske, 1998*).

Dzimuma stereotipi ir preskriptīvi, tie norāda, kādam ir jābūt vīrietim, kādai – sievietei. Vīrietim pirmām kārtām ir jābūt kompetentam, sievietei – patīkamai. Ja cilvēki neatbilst šiem tradicionālajiem stereotipiem, pret viņiem var tikt izrādīta negatīva attieksme.

Cik precīzi ir šie stereotipi? Viens no stereotipa precizitātes kritērijiem ir tā atbilstība kādiem objektīviem rādītājiem (*Ottati and Lee, 1995*). Par šādiem rādītājiem var kalpot pētījumos noteiktās atšķirības starp dzimumiem. Ričards Lipa (*Lippa, 1994*) ir apkopojis dažādos pētījumos konstatētās atšķirības vīriešu un sieviešu sociālajā uzvedībā un spējās.

Sievietes labāk nekā vīrieši uztver ķermeņa valodu, viņas biežāk smaida, un viņām ir izteiktāks vizuālais kontakts nekā vīriešiem. Vīriešiem ir lielāka personiskā telpa, ekspansīvākas ķermeņa kustības un pozas. Vīrieši visumā ir agresīvāki nekā sievietes, bet tikai fiziskā ziņā. Vārdos sievietes var būt daudz agresīvākas nekā vīrieši. Vīrieši ir izpalīdzīgāki nekā sievietes, bet tikai noteiktos apstākļos – ja šai palīdzībai ir liecinieki, kā arī tad, ja palīdzība ir nepieciešama sievietei. Sievietes ir vieglāk ietekmējamās un biežāk maina savu attieksmi. Viņas ir arī atklātākas sarunās, it īpaši sarunās ar citām sievietēm. Sievietes ātrāk piekrīt sarunu biedram, sniedz emocionālu atbalstu, ir draudzīgāk noskaņotas nekā vīrieši. Sievietes ir vairāk orientētas uz attiecībām, vīrieši – uz mērķa sasniegšanu. Sievietes biežāk ir "emocionālās" līderes ar demokrātisku līderības stilu, vīrieši – "lietišķie" līderi ar autokrātisku stilu.

Zināmas atšķirības ir arī intelektuālajās spējās. Pētījumi rāda, ka vīrieši ir sekmīgāki matemātisko un vizuāli telpisko testu izpildīšanā, bet sievietes pārspēj vīriešus verbālajos testos.

Minētās atšķirības starp dzimumiem rāda, ka dzimuma stereotipi kopumā ir samērā precīzi, lai gan jāatzīmē, ka stereotipi pārspilē dzimumatšķirības. Dzimumatšķirībām ir dažādi skaidrojumi. Evolucionārās pieejas pamatlicējs Edvards Vilsons (*Wilson, 1978*) uzskata, ka evolūcijas gaitā sievietēm galvenās ir bijušas rūpes par bērniem, savukārt vīriešiem – medniecība un cīnīšanās. Tādēļ sievietēs dominē ar gādīgumu saistītās īpašības, vīriešos – agresivitāte. Starpkultūru pieejas piekritēji savukārt uzskata, ka atšķirības uzvedībā nosaka kultūras tradīcijas un pieņemtās sociālās dzimumlomas (*Barry, Bacon, and Child, 1957*). Par dzimuma stereotipu relatīvo precizitāti liecina arī auto-stereotipu (kā cilvēki vērtē savu dzimumu) atbilstība izplatītajiem dzimumstereotipiem (*Best and Williams, 1994*). Dzimuma stereotipu relatīvā precizitāte, bez šaubām, nenozīmē, ka būtu kāds objektīvs pamats plaši izplatītajiem dzimumaizspriedumiem, par kuriem būs runa turpmāk.

### **Etniskie stereotipi**

Ikdienā ir plaši nostiprinājies priekšstats, ka katrai nācijai piemīt specifiskas psiholoģiskās īpatnības. Līdz ar to cilvēkiem nemaz nav nepieciešams tikties ar tās vai citas tautības pārstāvi, lai jau būtu savs priekšstats par šīs tautības cilvēku "psiholoģiju". Populāro grāmatu sērija par dažādu nāciju psiholoģiju ("Kas ir zviedri?", "Kas ir angļi?" utt.) sniedz pietiekami plašu ieskatu šādos priekšstatos.

D. Pībodijs (*Peabody, 1985*) piedāvāja studentiem no sešām Eiropas valstīm novērtēt amerikāņu, angļu, franču, vāciešu, itāļu un krievu tipiskākās īpašības. Šim nolūkam tika izmantota speciāla aptaujas lapa ar 32 dažādu īpašību pāriem, piemēram, "skops-dāsns", "egoistisks-altruistisks". Tika konstatēts, ka šiem vērtējumiem ir daudz kopīga, t. i., varēja izdalīt katras nācijas īpatnības, kurām piekrīt visi aptaujātie. Saskaņā ar šī pētījuma rezultātiem amerikāņi bija pašpārliecināti, aktīvi, spontāni, iedomīgi un izšķērdīgi; angļi – pašsavaldīgi, taktiski, mierīgi, izvēlīgi un piesardzīgi; francūži – dzīvespriecīgi, aktīvi, pašpārliecināti, pievilcīgi un augstprātīgi; vācieši – strādīgi, apņēmīgi, pašpārliecināti, neatlaidīgi un aktīvi; itālieši – dzīvespriecīgi, impulsīvi, rosīgi, spontāni un taupīgi; krievi – nopietni, strādīgi, apņēmīgi un piesardzīgi. H. Linsens un R. Hagendorns (*Linssen and Hagendorn, 1994*) savā pētījumā ieguva līdzīgus rezultātus. Viņi apkopoja dažādām nācijām piedēvētās īpatnības četrās pamatīpašībās: prasmīgums, dominēšana, empātija un emocionalitāte. H. Linsens un R. Hagendorns izvīrēja pieņēmumu, ka piedēvētās īpašības var būt balstītas uz kādiem objektīviem sociāli ekonomiskiem un ģeogrāfiskiem faktiem. Piemēram, nācijām ar augstu ekonomiskās attīstības līmeni tiek piedēvēts strādīgums, politiskais spēks saistās ar dominēšanu; savukārt empātija ir atkarīga no zemes lieluma, bet emocionalitāte – no tā, cik tālu dienvidos atrodas zeme.

Spriežot pēc publikācijām, krievu autostereotipus ir pētījuši britu psihologi sadarbībā ar krievu kolēģiem (*Stephan, Ageyev, Stephan et al., 1993; Peabody and Shmelyov, 1996*), bet vismaz līdz 1999. gadam krievu psihologi patstāvīgi etniskos stereotipus nav pētījuši (*Стефаненко, 1999*). Tas šķiet dīvaini, ņemot vērā lielo etnisko problēmu aktualitāti Krievijā.

Pībodijs pētījumos konstatēja arī to, ka nacionālie autostereotipi nav pozitīvāki par heterostereotipiem (īpašības, kuras konkrētai nācijai piedēvē citu nāciju pārstāvji), t. i., netika novērota grupu apstiprinošā kļūda. Šķietamā pretruna ar sociālās identitātes teoriju, saskaņā ar kuru piederības grupa tiek vērtēta augstāk nekā citas grupas, var tikt skaidrota ar to, ka aptaujātie bija studenti, kuriem nacionālā piederība nelikās tik svarīga (*Smith and Bond, 1998*).

Vēlākajos pētījumos noskaidrojās, ka reizēm nacionālais autostereotips var būt arī negatīvs. Piemēram, poļi paši sevi apraksta kā iedzert mīlošus, kašķīgus un nekārtīgus. Vienlaikus viņiem ir izteikta identifikācija ar savu nāciju (*Mlicki and Ellemers, 1996*). Pīters Smits un Maikls Bonds to skaidro atbilstoši sociālās identitātes teorijai. Ja cilvēks pieder relatīvi zema statusa grupai, šinī gadījumā – nācijai, viņš tiecas identificēt sevi kā lielāka, sociāli augstāk vērtēta grupējuma dalībnieku. To apstiprina arī Mlikija un Elemersa iegūtie rezultāti – poļi vairāk tiecas identificēt sevi kā eiropiešus nekā, piemēram, dāņi (*Smith and Bond, 1998*). Iespējams, ka tādējādi var skaidrot arī igauņu vēlmi apzināties sevi drīzāk kā skandināvus nekā baltiešus. Varbūt tas ir psiholoģiskais pamats vēlmei pēc iespējas ātrāk iestāties Eiropas Savienībā.

Ģirts Dimdiņš pētījumā, izmantojot Pībodija metodes modificētu variantu, noskaidroja Latvijā dzīvojošo latviešu un krievu studentu autostereotipus un heterostereotipus (*Dimdins, 1998*). Latvieši uzskata sevi par taupīgiem, pašsavaldīgiem, nopietniem, piesardzīgiem, taktiskiem, praktiskiem, mierīgiem un noslēgtiem. Krievi uztver latviešus kā taupīgus, pašsavaldīgus, piesardzīgus, ideālistiskus, bet arī kā skopus, egoistiskus, emocionāli vēsus, viltīgus, neelastīgus un tādus, kuri maz domā par citiem. Savukārt krievu autostereotips ir šāds: devīgi, dzīvespriecīgi, drosmīgi, izpalīdzīgi, emocionāli silti, atklāti, neatlaidīgi un aktīvi. Latvieši krievus uztver kā devīgus, dzīvespriecīgus, pārliecinātus par sevi, drošus, neatlaidīgus un impulsīvus. Ģirts Dimdiņš secina, ka krieviem Latvijā ir izteiktāka nacionālā identitāte un grupu apstiprinošā kļūda (savas grupas pārvērtēšana un otras grupas nenovērtēšana) nekā latviešiem. Viņš to skaidro tādējādi, ka pašreizējā sociālajā un politiskajā situācijā krieviem nacionālās identitātes jautājums ir svarīgāks nekā latviešiem.

Metodoloģiski atšķirīgā pētījumā līdzīgus rezultātus ieguva Ivars Austers (*Auster, 2001*). Viņš lūdza latviešu un krievu studentiem novērtēt savas un otras (krievu vai latviešu) etniskās grupas galvenās dzīves vērtības, kā arī vienkārši "mūsdienu cilvēka" vērtības. Tādējādi tika noteikti šo etnisko grupu autostereotipi un heterostereotipi, balstoties uz dzīves vērtībām. Latviešu studentu grupa piedēvēja latviešiem tādas vērtības kā dzīves baudīšana, drošība, vara, neatkarība domāšanā un darbībā un panākumi. Krieviem tika

pievēta dzīves baudīšana, vara, neatkarība domāšanā un darbībā, drošība un panākumi. Savukārt krievu studenti uzskatīja, ka krieviem vispār ir svarīgas tādas vērtības kā drošība, neatkarība domāšanā un uzskatos, panākumi, labklājība un labvēlība. Latviešiem tika pievēta dzīves baudīšana, drošība, vara, neatkarība domāšanā un darbībā. Atšķirības vērtību stereotipos šinī gadījumā nav tik būtiskas; studentiem bija atsevišķi jānovērtē arī savas personiskās vērtības: ego-stereotips. Latviešu ego-stereotips daudz vairāk atšķirās no latviešu autostereotipa nekā krievu ego-stereotips no krievu autostereotipa. Citiem vārdiem sakot, krievu studenti lielākā mērā uztver sevi kā krievus nekā latviešu studenti sevi – kā latviešus. Pētījuma autors šis atšķirības skaidro ar to, ka minoritāšu (šinī gadījumā – krievu) grupas dalībnieki vairāk tiecas identificēt sevi ar savu grupu (vairāk izteikta “savējo” jeb iekšgrupas izjūta) nekā majoritātes (latviešu) grupas dalībnieki. Interesanti, ka latviešu studentu ego-stereotipi bija tuvāki priekšstatiem par “mūsdienu” cilvēku nekā priekšstatiem par “tipisku latvieti”.

Smits un Bonds (*Smith and Bond, 1998*) norāda, ka etniskie stereotipi ir samērā precīzi gan pēc heterostereotipu konverģences rādītāja, gan pēc to atbilstības etniskajiem autostereotipiem. Tomēr šie stereotipi var būt pamats arī nopietniem aizspriedumiem.

### Vecuma stereotipi

Vairāk ir pētīts, kā gados jauni cilvēki uztver gados vecākus cilvēkus, bet ne otrādi (*Fiske, 1998*). Tradicionāli veci cilvēki tiek uzskatīti par slimiem, nepievilcīgiem, aseksuāliem, seniliem, nekompetentiem, neefektīviem, lēnīgiem, rigidiem, skopiem, truliem, aizmārīgiem, nabadzīgiem, vientuļiem un konservatīviem. Tomēr šie stereotipi var būt visai pretrunīgi; veci cilvēki var būt gan gudri, gan plānprātīgi, gan nomākti, gan apskaidroti. Šīs pretrunas liek izdalīt atsevišķus apakštīpus: “konservators” (patriotisks, reliģiozs, nostalgisks); “vectētiņš” (gudrs, laipns, laimīgs), “mazpilsētas kaimiņš” (pietīcīgs, kluss, konservatīvs); “grūtsirdīgais” (nomākts, pamests); “invalīds” (nekompetents, plānprātīgs); “zelta vecums” (dēkains, komunikabls, veiksmīgs); “īgņa” (skarbs, žēlabains, aizspriedumains). Vecuma stereotipi pārsvarā ir negatīvi. Sūzana Fiske uzskata, ka tā ir savveida psiholoģiskā aizsardzība pret vecuma tuvošanās draudiem, cenšanās distancēties no tā. Šādi stereotipi gados jauniem stāvoklim sabiedrībā salīdzinājumā ar gados vecākiem cilvēkiem. Novērojumi liecina, ka, paši kļūstot vecāki, cilvēki sāk priest par vecumu pozitīvāk.

Cik precīzi ir vecuma stereotipi? Pensijas vecuma cilvēkiem ir raksturīgas sūdzības par slimīgām izjūtām ķermenī, nereti rodas psihiski traucējumi, izmisums un bezspēcība, kas izpaužas dūsmās, pavājinās redze, dzirde, tauste, pasliktinās atmiņa, kļūst lēnāka domāšana (*Kulbergs, 1998*). Tomēr daudziem gados veciem cilvēkiem saglabājas dzīvesprieks, komunikabilitāte, seksuālās vajadzības, radošās spējas, palēninoties domāšanas tempiem,

saglabājas domāšanas kvalitāte, spēja uztvert jauno. Cilvēka psiholoģiskās īpatnības vecumā ir atkarīgas no viņa veselības, izglītības un materiālā stāvokļa. Valstīs, kur veci cilvēki ir galvenokārt trūcīgi, nesaņem pienācīgu medicīnisko aprūpi, kā tas, piemēram, ir Latvijā, negatīvās psiholoģiskās izpausmes galvenokārt ir dažādu slimību izpausmes rezultāts, nevis tieši vecumam kā tādām raksturīgās īpašības. Nelabvēlīga sociāli ekonomiskā situācija sekmē negatīvu vecuma stereotipu un aizspriedumu veidošanos.

### **Stereotipu izcelsme, uzturēšana un maiņa**

Stereotipi izteiktāk veidojas attiecībā pret citām grupām, nevis attiecībā pret "savējiem". Tas notiek tādēļ, ka cilvēku mijiedarbība piederības grupā notiek individuālajā līmenī, bet ar cilvēkiem ārpus "savējo" grupas – galvenokārt starpgrupu līmenī. Tādēļ "svešo" uztvere *gandrīz* vienmēr ir negatīvāka kā "savējo". Citām grupām piederīgie vienmēr tiek uztverti kā līdzīgāki viens otram nekā "savējie". Īpaši izteikti stereotipi sabiedrībā ir vairākuma grupām pret mazākuma grupām. Bieži vien šie stereotipi ir negatīvi un saistās ar aizspriedumiem un diskrimināciju.

Stereotipi veidojas arī "spilgtuma efekta" (*saliency effect*) ietekmē. Biežāk tiek stereotipizēti cilvēki, kuri kaut kādā veidā izceļas uz apkārtējo fona. Tāpēc visbiežāk stereotipi veidojas saistībā ar ārējām, fiziskām pazīmēm: dzimumu, rases un etnisko piederību, vecumu. Mazāk izteikti ir stereotipi, kas ir saistīti ar ne tik acīmredzamām sociālajām kategorijām: izglītību, profesiju, politisko un reliģisko pārliecību u. tml.

Reiz radušies, stereotipi saglabājas saistībā ar tādu informācijas apstrādi, kura ir tendēta uz esošo priekšstatu saglabāšanu. Cilvēki tiecas pēc informācijas, kura apstiprina esošos stereotipus un ignorē informāciju, kura ir pret-runā ar tiem. Stereotipiem atbilstīgā informācija tiek labāk iegaumēta. Uzvedība, kura apstiprina stereotipu, tiek skaidrota ar iekšējiem faktoriem, stereotipam neatbilstošai uzvedībai tiek piedēvēti ārēji cēloņi. Stereotipi ir balstīti arī uz motivāciju, parasti tie izveidojas kādu nozīmīgu mērķu sasniegšanai, un tāpēc tos ir ļoti grūti mainīt.

Stereotipi ir ļoti noturīgi, un pārmaiņas tajos notiek tikai ilgākā laikā. Tās ir iespējamās, ja cilvēks nonāk tiešā individuālā kontaktā ar stereotipizētās grupas dalībniekiem. Ja šo cilvēku uzvedība acīmredzami neatbilst līdzšinējiem priekšstatiem, tos nākas mainīt. Šādas pārmaiņas var būt gan pakāpeniskas, gan ļoti straujas. Tomēr pārmaiņu iespējas ir ierobežotas. Ja attiecības starp cilvēkiem ir nevienlīdzīgas, tiešie kontakti izraisa stereotipiem atbilstošu uzvedību un tikai apstiprina tos. Bieži vien attiecības ar konkrētu indivīdu tiek uztvertas kā izņēmums, kas tikai apstiprina jau esošo stereotipu. Pozitīvs rezultāts var tikt sasniegts vienīgi ilgstošā mijiedarbībā, cilvēks pamazām pārliecinās, ka stereotipizētā grupa ir daudzveidīgāka, nekā tas šķita iepriekš, stereotips pakāpeniski zaudē savu lietderību un tiek atmests.

Cilvēkiem var izzust arī stereotipa izmantošanas motivācija. Indivīdi var tikt kategorizēti dažādā veidā, piemēram, kā "sieviete", "čigāniete", "skolotāja",

un nepieciešamības gadījumā cilvēks var būt pietiekami elastīgs šo kategoriju izmantošanā atkarībā no konkrētās situācijas. Ja cilvēks apzinās stereotipizācijas nevēlamās sekas, viņš var censties otru uztvert individuāli, izvairīties no pārsteidzīgiem secinājumiem.

## Aizspriedumi

Lai gan apzīmējums "aizspriedums" reizēm tiek lietots kā sinonīms jēdzienam "stereotips", tie būtiski atšķiras. Arī negatīvs stereotips ne vienmēr nozīmē, ka tas ir aizspriedums. Atšķirībā no stereotipiem (priekšstatiem) **aizspriedums** ir negatīva attieksme pret kādu grupu un tai piederīgajiem. Aizspriedums pēc savas būtības ir kādas sociālās grupas negatīvs vērtējums. Aizspriedumi bieži vien ir stereotipu pamatā, nevis otrādi. Aizspriedumi parasti izpaužas diskriminācijā – pret kādu grupu vai atsevišķiem tai piederīgajiem vērsta uzvedībā.

Aizspriedumi var būt saistīti ar citu cilvēku dzimumu, rasi un nacionālo piederību, reliģisko pārliecību, politiskajiem uzskatiem, sociālo un ekonomisko statusu, seksuālo orientāciju.

## Dzimuma aizspriedumi

Cilvēkiem sievietes var patikt labāk nekā vīrieši, bet tas nenozīmē, ka viņas tiek cienītas (Fiske, 1998). Tradicionāli sabiedrībā ir pastāvējusi vīriešu un sieviešu nevienlīdzība. Vēl 19. gs. beigās pastāvēja oficiāli atzīts uzskats, ka sievietēm intelekta līmenis ir zemāks nekā vīriešiem. Tika pat apgalvots, ka, ja sievietes mēģinās domāt un strādāt līdzīgi vīriešiem, viņas zaudēs savas reproduktīvās spējas. Lielākajā daļā valstu sievietēm bija liegta augstākā izglītība, vēlēšanu tiesības, darbs daudzās profesijās. Par vienu un to pašu padarīto darbu sievietes saņēma mazāku atalgojumu nekā vīrieši, šāda prakse daudzviet pastāv arī mūsdienās.

Diskriminējoša uzvedība attiecībā pret konkrētu dzimumu, parasti sievietēm, tiek dēvēta par seksismu (*sexism*). Šāda uzvedība var būt institucionālizēta, t.i., to uztur sabiedrības institūcijas un oficiāli pieņemtās sociālās normas. Visspilgtāk tas izpaužas valstīs, kurās ir spēcīga musulmanisma ietekme, it īpaši tā radikālajā variantā. Vispārzināma ir prasība nēsāt čadru, dažās arābu zemēs sievietēm ir aizliegts vadīt automašīnu u. tml. ASV tikai 1964. gadā tika pieņemts likums, kas aizliedz sieviešu diskrimināciju darbvietās. Mūsdienās daudz plašāk ir izplatīta netiešā diskriminācija. Tā spilgti izpaužas arī Latvijā. Tikai pavisam nesen tika aizliegts presē publicētajos darba piedāvājumos norādīt tikai vienu dzimumu, ja to neprasa pati darba specifikā. Taču joprojām daudzās darbavietās, it īpaši izvēloties cilvēkus vadošiem un atbildīgiem amatiem, pie līdzīgiem nosacījumiem priekšroka tiek dota vīriešiem. Darba interviju laikā kā pašsaprotami sievietēm tiek uzdoti jautājumi par viņu ģimenes stāvokli, bērnu skaitu un vecumu, līdz ar to

mazinot iespējas mazu bērnu mātēm atrast piemērotu darbu. Strādājošo sieviešu īpatsvars ir sevišķi augsts tajās nozarēs, kur darba atalgojums ir viszemākais valstī, – izglītībā, medicīnā, nekvalificēta darba sfērā. Relatīvi maz sieviešu ir Saeimā, Ministru kabinetā, atbildīgos amatos ministrijās. Sievietēm adresētas seksuāla rakstura piezīmes daudzās darbavietās joprojām tiek uzskatītas par dabisku un normālu parādību.

Lielākā daļa sieviešu atzīst, ka sabiedrībā pastāv diskriminācija, taču noliedz, ka viņas pašas būtu kļuvušas par šādas diskriminācijas upuriem (Crosby *et al.*, 1989).

Lai gan dzimuma aizspriedumi ir ļoti spēcīgi, arī tiem laika gaitā ir tendence mazināties, it īpaši demokrātiskās sabiedrībās. Piemēram, ASV 1967. gadā 56% aptaujāto amerikāņu studentu piekrita apgalvojumam, ka precētām sievietēm savā darbībā vajadzētu aprobežoties ar māju un ģimeni, bet jau 1993. gadā tādi uzskati bija vairs tikai 24% (Austin *e. a.*, 1993).

### **Rasu un etniskie aizspriedumi**

Lai gan piederība rasei tiek uztverta kā cilvēka objektīvs raksturojums, rase tomēr lielā mērā ir sociāls konstrukts (Fiske, 1998). Cilvēka ādas krāsai īpaša nozīme tiek piešķirta ASV un daudzās Eiropas valstīs, savukārt Tuvajos Austrumos nozīmīgāka ir cilvēka piederība kādai reliģijai, Latīņamerikā – sociālajai šķirai. Sūzana Fiske atzīmē, ka ASV priekšstati par melnādainajiem vēsturiski ir veidojušies kā priekšstati par nekvalificētiem laukstrādniekiem, tagad tie palīdz baltajiem saglabāt *status quo*. Ņemot vērā sociālo aktualitāti, rasu aizspriedumu pētījumi galvenokārt ir veikti ASV. Tradicionāli ASV bija izveidojies priekšstats par nēģeriem kā mānīcīgiem, slinkiem, neizglītotiem, naiviem, neuzticamiem un netīriem. Arī pašu nēģeru autostereotips pārsvarā bija negatīvs. Līdz 1964. gadam ASV oficiāli pastāvēja rasu segregācija, princips: "Vienlīdzīgi, bet atdalīti". Pastāvēja atsevišķas skolas baltajiem un melnajiem bērniem, atsevišķas vietas sabiedriskajā transportā, atsevišķi soliņi parkos. Arī pēc segregācijas atcelšanas vēl ilgu laiku pastāvēja ASV melnādaino iedzīvotāju diskriminācija. Situācija sāka būtiski mainīties kopš 20. gs. 70. gadiem. Sociālās normas prasa politikorektumu – nievājošas atieksmes neizrādīšanu pret citu rasu, tautību vai minoritāšu pārstāvjiem.

Tas nenozīmē, ka rasisms ir izzudis, tas tikai izpaužas citādā veidā. Dž. Džounss (Jones, 1972) izšķir trīs rasisma veidus: individuālo, institucionālo un kultūras.

Individuālais rasisms ir klasiskā rasisma forma – savas rases pārkuma sludināšana pār citām rasēm. Nacionālsociālisms Vācijā 20.–40. gados, kukluksklans ASV ir tipiski šī rasisma piemēri. Demokrātiskās sabiedrībās šāda veida rasisms ir aizliegts ar likumu, tomēr arī mūsdienās nākas saskarties ar tā recidīviem.

Institucionālais rasisms ir sabiedrības institūtu diskriminējoša politika un prakse attiecībā pret kādu rasi. Piemēri – rasu segregācija ASV un Dienvidāfrikas Republikā vēl nesenā pagātnē. Ja cilvēks strādā šādā sabiedrības

institūcijā, viņam ir jāveic diskriminējošas darbības neatkarīgi no paša personiskajiem uzskatiem.

Kultūras rasisms ir pārliecība, ka vienas rases kultūras mantojums ir bagātāks par citas rases kultūras mantojumu.

Austrālijas psihologi Marta Augustinosa un Ians Volkers (*Augustinos and Walker, 1995*) atzīmē institucionālā un kultūras rasisma piemērus Austrālijā. Bankas regulāri atsakās aborigēniem izsniegt aizdevumus, aizbildinoties, ka aborigēni neatbilst noteiktām prasībām. Daudzās Austrālijas skolās nemāca aborigēnu vēsturi Austrālijas vēstures ietvaros, jo tas neiekļaujoties tradicionālajā angloaustrāliešu izglītības sistēmā. Līdzīgus piemērus var atrast arī Latvijā, gan attiecībā uz citām tautībām. Masu informācijas līdzekļos ir atspoguļoti gadījumi, kad atsevišķas firmas ir atteikušās pārdot preces uz līzinga čigāniem. Padomju laikā Latvijas vēsture skolās tikpat kā netika mācīta.

Mūsdienās daudz biežāk ir sastopamas netiešās rasisma un diskriminācijas izpausmes, kuras paši cilvēki bieži vien neapzinās, uzskatot sevi par politkorektiem. Birta Dunkana (*Duncan, 1976*) veiktajā eksperimentā Kalifornijas Universitātes studenti noskatījās videoierakstu, kurā bija redzams, ka viens vīrietis pagrūž otru. Ja grūdējs bija baltais, viņa uzvedība tika vērtēta kā draudzīga pajokošanās, ja tas bija melnais, 73% studentu apgalvoja, ka tā ir "vardarbība". 80% "bezaizspriedumaino" balto ASV saglabā rasu aizspriedumus slēptā veidā. Daudziem baltajiem amerikāņiem, kuri uzskata sevi par rasu līdztiesības piekritējiem, ir pretrunīgas jūtas pret melnajiem. No vienas puses, viņu pozitīvo attieksmi nosaka humānisma, sociālā taisnīguma un vienlīdzības vērtības. No otras puses, negatīva attieksme balstās uz tradicionālajām amerikāņu vērtībām, kas saistītas ar protestantisma ētiku: individuālismu, paļaušanos pašam uz sevi, strādīgumu, tiekšanos uz personiskajiem sasniegumiem un disciplinētību. Tiek uzskatīts, ka melnādainie Amerikas iedzīvotāji ignorē šīs vērtības. Šāda attieksme tiek dēvēta par "simbolisko" rasismu (*Kinder and Sears, 1981*). Lai gan daži autori, piemēram, Deivids Majjerss (*Майерс, 1997*), šādas izpausmes uzskata par pieņemamākām salīdzinājumā ar "vecmodīgo" rasismu, citi pētnieki brīdina, ka, slēpts aiz izsmalcinātības un egalitārisma maskas, simboliskais rasisms ir vēl viltīgāks un dziļāks nekā atklātais rasisms (*Augustinos and Walker, 1998*).

Etniskajiem aizspriedumiem ir liela līdzība ar rasu aizspriedumiem. Etniskās problēmas īpaši aktuālas ir Eiropā; tāpēc etnisko aizspriedumu pētījumi galvenokārt ir eiropiešu sociālo psihologu uzmanības centrā. Etnisko aizspriedumu problēma īpaši nozīmīga ir arī Latvijai.

Spilgtākā etnisko aizspriedumu izpausme ir etnocentrisms – savas etniskās grupas izcelšana (favoritisms) un noraidoša attieksme pret citām etniskajām grupām (*Levine and Campbell, 1972*). Harijs Triandiss (*Triandis, 1994*) ir sistematizējis etnocentriskos uzskatus šādā veidā:

1) viss notiekošais mūsu kultūrā ir "dabisks" un "pareizs", viss, kas notiek citās kultūrās, ir "pretdabisks" un "nepareizs";

2) visas mūsu grupas tradīcijas un ieražas ir spēcīgas visur;  
3) mēs nešaubīgi pieņemam, ka mūsu grupas normas, lomas un vērtības ir pareizas;

4) mēs esam pārliecināti, ka ir dabiski palīdzēt savējiem, uzskatīt, ka mūsu grupa ir pārāka par citām grupām, būt lepniem par savu grupu un neuzticēties, būt naidīgi noskaņotiem pret citām grupām.

Etnocentrismam ir arī pozitīvi aspekti. Seimurs Fešbahs (*Feshbach, 1987*), pētot politiskās attieksmes ar faktoru analīzes metodēm, konstatēja izteiktas atšķirības starp nacionālismu un patriotismu. Nacionālismu raksturo šķeltnieciska, šovīnistiska orientācija attiecībā pret citām etniskajām grupām. Patriotisms ir atzinīga attieksme pret savu grupu, tas palīdz uzturēt grupas kopības izjūtu, sekmē tās dzīvotspēju. Šīs atšķirības noteikti būtu jāņem vērā Latvijā. Rietumeiropā, kā arī citur pasaulē nacionālisms tiek uztverts nevis kā patriotiskas jūtas vai nacionālā pašapziņa, bet gan kā savas nācijas pārākuma sludināšana, šovīnisms. Ja to neņem vērā, var rasties ļoti nepatīkami pārpratumi.

Citu tautību cilvēku uztveri lielā mērā nosaka šo tautību cilvēkiem piedēvētās vērtības un tas, cik lielā mērā šīs piedēvētās vērtības atbilst pašu tradīcijām un vērtībām. Ja citas tautības cilvēku vērtības tiek atzītas par nepieņemamām, veidojas negatīva attieksme pret šo tautību (*Esses, Haddock, and Zanna 1993*).

Etnisko problēmu nopietnību Latvijā parāda, piemēram, tas, cik atšķirīgi notikumus Latvijā un ārpus tās atspoguļo un interpretē latviešu un krievu masu informācijas līdzekļi. Lielākā daļa no tiem tomēr cenšas turēties politikorektuma robežās, turpretī aina krasi mainās gadījumos, kad uzskatu paudēji ir anonīmi. Interneta portālu komentāru lappusēs regulāri ir lasāmi to vai citu tautību klaji aizskaroši izteikumi, pat aicinājumi nekavējoties sākt fiziski iznīcināt citas tautības pārstāvjus. Interneta portālos latviešu valodā visbiežāk ir lasāmi klaji šovīnistiski izteikumi, kas vērsti pret krieviem, ebrejiem un čigāņiem, savukārt krievu valodā rakstošie tādā pašā veidā galvenokārt vērsas pret latviešiem, amerikāņiem, angļiem, vāciešiem u. c. "kapitālistiem", kā arī ebrejiem un čigāņiem. Lai arī šādu, demokrātiskai sabiedrībai klaji nepieņemamu uzskatu paušana ir raksturīga tikai kādai noteiktai iedzīvotāju daļai, tā diemžēl ir ļoti simptomātiska.

Etniskā diskriminācija bija plaši izplatīta bijušajā PSRS un ne tikai Staļina valdīšanas laikā, kad tika "sodītas" un izsūtītas veselas tautas. Arī vēlāk šīm tautām: vāciešiem, Krimas tatāriem u.c. bija aizliegts apmesties uz dzīvi iepriekšējās dzīvesvietās. Ebreji augstskolās nedrīkstēja būt vairāk kā 3% no studentu kopskaita, kas nozīmēja to, ka tika ierobežota ebreju tautības studentu uzņemšana. Padomju laikā piekopto masveida rusifikācijas politiku var uzskatīt par galēju etnocentrisma izpausmi.

Atklāta etniskā diskriminācija Latvijā nepastāv, to nevar teikt par slēpto. Dažās darbavietās priekšroka tiek dota latviešiem, citās labprātāk pieņem darbā krievvalodīgos.

## Vecuma aizspriedumi

Kā jau iepriekš tika minēts, sabiedrībā pārsvarā ir izplatīti negatīvi gados vecu cilvēku stereotipi. To sekas ir atklāta vai slēpta vecāku cilvēku diskriminācija. Vēl nesenā pagātnē darba piedāvājumos tieši tika norādīti vecuma ierobežojumi. Visbiežāk darbā tika aicināti ne vecāki par 30 vai – izņēmuma kārtā – ne vecāki par 40 gadiem. Šādas prasības būtu attaisnojamas vienīgi tad, ja to prasa darba specifika, piemēram, darbs modeļu aģentūrā u. tml. Ja organizācija meklē nevis jau gatavus speciālistus, bet gan cilvēkus, kuru apmācīšanās tiks ieguldīti ievērojami līdzekļi, arī tad vecuma ierobežojumi ir saprotami. Taču vēl pirms neilga laika Latvijas presē varēja lasīt darba piedāvājumus, kuros tika meklēti cilvēki atbildīgam vadošam darbam, kas nebūtu vecāki par 30 gadiem. Attīstītāko valstu prakse liecina, ka tikai pēc 40–45 gadu sasniegšanas cilvēki spēj veiksmīgi tikt galā ar augstāko vadītāju pienākumiem. Ja pirms desmit gadiem vēl varēja attaisnoties ar to, ka vecākus cilvēkus ir “saboļajusi” darba pieredze padomju laikā, tad tas vairs neizklausās pārlicinoši tagad.

Dzimuma, rasu un etniskie, vecuma aizspriedumi ir nozīmīgākie, bet nebūt ne vienīgie. Aizspriedumi var būt saistīti ar reliģiskajiem, politiskajiem uzskatiem, materiālo stāvokli, seksuālo orientāciju, slimībām, invaliditāti. Diemžēl pagaidām vēl nav pētījumu par šo aizspriedumu izplatību un dziļumu Latvijā, bet ir pietiekami daudz faktu, kas liecina par šīs problēmas nopietnību. Vai var iekļauties 21. gadsimta Eiropā, līdz nesot 19. gadsimta aizspriedumus?

## Aizspriedumu cēloņi un to mazināšana

Aizspriedumu cēloņi var būt meklējami vairākos līmeņos: individuālajā, starppersonu, starppgrupu un sabiedrības līmenī (*Augoustinos and Walker, 1995; Fiske, 1998*).

Individuālajā līmenī nozīmīgi faktori ir cilvēka personība, vērtību sistēma un reliģiskie uzskati, intelekts un izglītība. Sākotnēji aizspriedumi tika saistīti ar noteiktu personības tipu. Jau 1938. gadā pazīstamais vācu psihologs Erihs Jenšs (*Jaensch*), tolaik dedzīgs nacisma piekritējs, izdalīja divus personības tipus: S tipu un J tipu. S tipam ir raksturīgs liberālisms uzskatos, tolerance, vērsšanās pret nāvessodu un miesas sodiem vispār. J tipa cilvēki izceļas ar savu stingrību, izlēmību, uzskatu nemainību. Šo tipu Jenšs vērtēja pozitīvi kā stipro ārieša tipu pretstatā vājajam S tipam. Vēlāk pie līdzīgu tipu pastāvēšanas fakta nonāca arī pazīstamais sociologs Teodors Adorno, tikai to vērtējums bija pilnīgi pretējs Jenša vērtējumam (*Augoustinos and Walker, 1995*).

Pēc Otrā pasaules kara grupa Bērklījas Universitātes sociologu Teodora Adorno vadībā mēģināja noskaidrot fašismu veicinošos psiholoģiskos faktorus. Pētījuma rezultātā tapa “autoritārās personības” portrets (*Adorno et al., 1950*). Par autoritārās personības galvenajām iezīmēm tika atzītas varas pielūgsmē un gatavība bez ierunām pakļauties autoritātēm; uzskats, ka

jebkuras domstarpības ir jārisina no spēka pozīcijām, galēja neiecietība pret citādi domājošiem; naida pret inteligenci, citām etniskām grupām, seksuālajām minoritātēm; vājāko nicināšana; agresivitāte pret "svešajiem"; stereotipa, šabloniska domāšana; introspekcijas trūkums; māpcticība.

Autoritārām personībām ir spilgti izteikti visi iepriekš minētie aizspriedumi. Pētnieki konstatēja visai plašu autoritārās personības iezīmju izplatību amerikāņu sabiedrībā, kas, pēc viņu domām, liecina par nacisma parādīšanās iespējām arī mūsdienu liberāli demokrātiskajās sabiedrībās. Autoritārisma tendences pastiprinās ekonomisko krīžu un strauju sociālo pārmaiņu gadījumos. Adorno un viņa kolēģi skaidroja autoritārās personības veidošanos no psihoanalīzes pozīcijām. Pēc viņu domām, tā ir īpašas audzināšanas rezultāts. Vecāki, it īpaši tēvs, audzina bērnu dzelzainas paklausības garā, stingri sodot par katru mazāko novirzi no viņu prasībām. Saskaņā ar psihoanalīzes koncepciju bērna "dabiskā" agresivitāte pret vecākiem tādējādi tiek apspiesta un neapzināti virzīta uz citiem, pieejamākiem mērķiem, piemēram, "svešajiem", tiem, kuri neiekļaujas vispārpieņemtajos priekšstatos un normās.

Neraugoties uz Adorno pētījuma kritiku gan no metodoloģiskā, gan teorētiskā viedokļa, autoritārās personības koncepcija guva plašu izplatību arī skaidrojumā, kāpēc vieni cilvēki ir aizspriedumaināki par citiem. Rietumu demokrātiskajās autoritārisma tendences tiek saistītas ar galēji labējiem politiskajiem uzskatiem, bet tikpat spēcīgi tās var izpausties arī politiskā spektra kreisajā daļā. Piemēram, autoritārisma pētījumi Krievijā parādīja, ka šāds personības tips ir raksturīgs cilvēkiem, kuri cīnās par marksistiski ļeņiniskās ideoloģijas atgriešanos, PSRS atjaunošanu un ir naidīgi noskaņoti pret demokrātiskām reformām (*McFarland, Ageyev, and Abalkina-Paap, 1992*).

Latvijā autoritārisma pētījumi līdz šim nav veikti, taču var izdarīt dažus pieņēmumus, balstoties uz Ēriha Fromma koncepciju. Ē. Fromms autoritāro iezīmju veidošanos un nostiprināšanos personībā saistīja ar sabiedrības "sociālo raksturu" – sabiedrības vairākumam tipiskā rakstura struktūras kodolu (*Fromm, 1941*). Katrai konkrētai sabiedrībai ir savs sociālais raksturs. Autoritārām un totalitārām sabiedrībām tipiskais raksturs ir autoritārais, kas veicina autoritāru personību veidošanos. Ja ņem vērā, ka kopš 1934. gada Latvijā pastāvēja autoritārs režīms, bet no 1940. līdz pat 1990. gadam – dažādi totalitārie režīmi, sekojot Fromma viedoklim, jāatzīst, ka lielākā daļa pašreiz Latvijā dzīvojošo ir uzauguši sabiedrībā ar autoritāru sociālo raksturu. Netiešs apstiprinājums autoritāro personības iezīmju izplatībai ir gūts psiholoģiskā treniņa grupu dalībnieku uzvedības novērojumos (*Reņģe, 1992*). Psiholoģiskā treniņa vadīšanas pieredze vairāk nekā trīsdesmit vadītāju grupās ļāva izdarīt dažus secinājumus.

Grupu dalībnieki vārdos atbalstīja demokrātiskas problēmu risināšanas metodes, bet viņu uzvedība bieži vien liecināja par pretējo. Ja grupā atradās kāds dalībnieks ar augstāku sociālo statusu, pārējie bija gatavi bez īpašām iebildēm uzreiz sekot viņa norādījumiem. Autoritāšu kritika tādā gadījumā nav pieļaujama, tas grupas dalībniekiem draud ar atstumšanu no pārējo puses. Ļoti raksturīga nekritiska pakļaušanās vairākuma viedoklim. Kopīgi

pieņemot lēmumu, apspriežot kādu problēmu, arī tie dalībnieki, kuri atraduši optimālo risinājumu, ir gatavi pievienoties vairākuma viedoklim pat tad, ja tas ir acīmredzami aplams. Nodarbību dalībnieki cenšas neizcelties uz apkārtējo fona ar savām idejām un uzvedību, baidoties iemantot "divaiņu" statusu, cenšas sekot, lai teiktais pārāk neatšķirtos no tā, ko saka pārējie. Problēmu un strīdīgu jautājumu risināšanā priekšroka tiek dota autoritārām metodēm. Spilgti izpaužas aizspriedumi, it īpaši pret sievietēm (kā darbiniecēm organizācijā). Šie novērojumi attiecas uz 80. gadu beigām, 90. gadu sākumu. Pēdējos gados šādai uzvedībai psiholoģiskā treniņa grupās ir tendence mazināties. Psiholoģiskais treniņš, neapšaubāmi, ir mākslīgi radīta situācija, kurā gūtos novērojumus nevajadzētu vispārināt. Tomēr sabiedriskās domas aptaujas, kuras parāda izteiktu vēlmi pēc spēcīga līdera – "saimnieka", liek domāt, ka iepriekš novērotajai uzvedībai tomēr nav nejaušs raksturs.

Cilvēka aizspriedumi ir atkarīgi arī no viņa vērtību sistēmas. Pazīstamais vērtību pētnieks M. Rokičs (*Rokeach, 1960*) pirmais pievērsa uzmanību tam, ka savstarpēja naidīguma pamatā var būt uztvertās atšķirības vērtībās. Jau iepriekš tika minēts, ka reālās vai iedomātās atšķirības vērtību sistēmās (protestantiskā ētika un attieksme pret melnādainajiem) var būt aizspriedumu cēlonis. Pētījumi, kas ir veikti Latvijā, parāda, ka nav būtisku atšķirību starp latviešu un Latvijā dzīvojošo krievu vērtībām (*Austers, 2001; Dimdins, 1998*), tā kā šis faktors nevarētu būt cēlonis latviešu un krievu savstarpējiem aizspriedumiem, kuri tomēr pastāv. Aizspriedumi var būt atkarīgi arī no vērtību satura. L. Sagivs un S. Švarcs (*Sagiv and Schwartz, 1995*) ir pētījuši gatavību sociālajiem kontaktiem ar "svešajiem" Izraēlā. Viņi konstatēja, ka ebrejiem šāda gatavība ir saistīta ar vispārējām un uz savu attīstību vērstām vērtībām, bet negatīva attieksme pret šādiem kontaktiem bija tiem ebrejiem, kuriem dominējošās vērtības bija tradīcijas, drošība un konformitāte. Arābu vidū lielāka gatavība kontaktiem ar ebrejiem bija saistīta ar sasniegumiem kā vērtību. Tikai tālākie starpkultūru pētījumi šajā jomā parādīs, vai minēto vērtību ietekmei uz aizspriedumiem ir universāls raksturs (*Smith and Bond, 1998*).

Daudzi pētījumi ir veltīti reliģisko uzskatu saistībai ar aizspriedumiem, kura, izrādās, nav tik vienkārša. Kristietības princips "Mīli savu tuvāko kā sevi pašu" aicina būt iecietīgiem pret citiem cilvēkiem, bet, tajā pašā laikā tieši reliģioziem cilvēkiem ir raksturīgi vislielākie aizspriedumi. To apstiprina pētījumi gan ASV (*Batson and Ventis, 1998*), gan Eiropā (*Eisinga, Felling, and Peters, 1990*). K. Betsons un V. Ventiss norāda uz dažādiem reliģiozitātes veidiem un to atšķirīgo saistību ar aizspriedumiem. Vieniem cilvēkiem ir raksturīga iekšēja reliģiozitāte, viņi uztver reliģiju kā iekšēju nepieciešamību, savas identitātes centrālo daļu. Citiem reliģija ir līdzeklis kādu mērķu sasniegšanai: izpatikt vecākiem, veidot sociālos un biznesa kontaktus, apliecināt, ka viņi ir cienjami sabiedrības pilsoņi, tātad reliģiozitāte ir ārēja. Vēl citiem reliģiozitāte izpaužas kā eksistenciāli dzīves jēgas meklējumi. Iekšēji reliģiozi cilvēki ir mazāk aizspriedumaini nekā ārēji reliģiozi cilvēki. Arī daudzi protestantu un katoļu mācītāji vairāk atbalsta kustību par pilsoņu tiesībām nekā cilvēki, kuri neuzskata sevi par reliģioziem (*Fisher, 1968*).

Turpmākie pētījumi parādīja, ka, lai gan iekšēji reliģiozi cilvēki pauž mazāk aizspriedumu, atbildot uz aptauju jautājumiem, reālajā uzvedībā viņi var būt ne mazāk aizspriedumaini kā cilvēki ar ārēju reliģiozitāti, sevišķi tad, ja šos aizspriedumus (piemēram, pret homoseksuālistiem) stiprina viņu reliģiskā pārliecība (*McFarland, 1989*). Tikai tie, kuri reliģijā meklēja dzīves jēgu, bija brīvi no aizspriedumiem gan vārdos, gan darbos.

Aizspriedumi ir vairāk izplatīti cilvēkiem ar zemu intelekta un izglītības līmeni, lai gan mēdz būt izņēmumi.

Starppersonu līmenī aizspriedumi ir atkarīgi no cilvēku savstarpējās uztveres īpatnībām. Jau Gordons Olports norādīja, ka aizspriedumi ir saistīti ar kļūdainiem un neelastīgiem vispārinājumiem otra cilvēka uztverē (*Allport, 1954*). Kognitīvā pieeja sociālajā psiholoģijā turpināja attīstīt Olporta idejas, skaidrojot aizspriedumu izcelsmi ar kategorizācijas procesiem. D. Hamiltons un T. Troljērs (*Hamilton and Trolier, 1986*) apraksta iluzorās korelācijas fenomenu. Ja nejauši sakrīt divas retāk satopamas lietas – kādas minoritātes pārstāvis un nepieņemama uzvedība, tas uzreiz pievērš īpašu uzmanību un liek pārspīlēt to gadījumu biežumu, kad šīs minoritātes pārstāvji uzvedas nepieņemamā veidā. Rezultātā pret šo minoritāti veidojas aizspriedums. Kā piemēru var minēt mūsu sabiedrībā bieži diskutēto tēmu par čigānu kriminalitāti. Jāpiekrīt čigānu sabiedriskajiem darbiniekiem, kuri norāda, ka policijas ziņojumos gandrīz vienmēr tiek norādīta tautība, ja aizturētais ir bijis čigāns, bet daudz retāk, ja tas ir bijis kādas citas tautības pārstāvis.

Ja attieksme pret kādu grupu ir negatīva, saņemtā interpretācija par šīs grupas dalībniekiem arī tiks attiecīgi interpretēta, tādējādi nostiprinot aizspriedumu. Arī no atmiņas tiks izgūta tieši tā informācija, kura pastiprina jau esošo negatīvo iespaidu.

Aizspriedumi spēj radīt pašapstiprinošus paredzējumus (*selffulfilling prophecies*). Cilvēks izturas pret otru atbilstoši savām negatīvajām ekspektācijām. Savukārt otrs cilvēks uz šādu izturēšanos bieži vien reaģē tā, ka tas apstiprina sākotnējās gaidas. Piemēram, skolotāja var uzskatīt dažus skolēnus par nespējīgiem. Viņas izturēšanās pret šiem skolēniem var provocēt nevēlēšanos mācīties, tādējādi it kā apstiprinot skolotājas sākotnējo negatīvo vērtējumu.

Kopumā aizspriedumu veidošanā starppersonību līmenī darbojas tie paši mehānismi, kas rada stereotipus, tikai pastiprinātā veidā un ar izteikti negatīvu ievirzi.

Lielākā daļa psihologu ir vienisprātis, ka indivīda sociālo uztveri un uzvedību nedrīkst analizēt atrauti no viņa piederības grupas, tāpēc īpaša nozīme ir aizspriedumu veidošanās mehānismiem starpgrupu līmenī.

Viens no aizspriedumu rašanās cēloņiem starpgrupu mijiedarbības līmenī ir sāncensība. Pirmais to eksperimentāli pierādīja Muzafers Šerifs savā klasiskajā pētījumā Ņūheivenas zēnu vasaras nometnē (*Sherif and Sherif, 1953*). Zēni pēc nejaušas izvēles principa tika sadalīti divās grupās un dzīvoja atsevišķi. Pamazām katrā no šīm grupām radās savi līderi, izveidojās noteikta attiecību struktūra un grupas normas. Pēc tam kad bija izveidojušās divas

stabilas grupas, pētnieki organizēja dažāda veida sacensības starp tām (virves vilkšana, futbols utt.). Uzvarētāja grupa saņēma dažādas balvas. Pamazām starp abām grupām sāka pieaugt naidīgums, kas saglabājās arī tad, kad spēles jau bija beigušās. Pētniekiem nācās iejaukties, lai novērstu fizisku vardarbību. Tā tika parādīts, ka nejaušs dalījums grupās rada spēcīgu identifikāciju ar savu grupu, sāncensība grupu starpā rada aizspriedumus un vardarbību.

Tālākie pētījumi pierādīja šīs likumsakarības pastāvēšanu arī dabiski izveidojušās grupās. A. Hastorfs un D. Kantrils (*Hastorf and Cantril, 1954*) savā pētījumā izmantoja futbola maču starp Prinstonas un Dartmutas universitāšu studentu komandām, kurš bija izcēlies ar īpašu emocionalitāti un naidīgumu. Dartmutas komanda izpelnījās trīs reizes vairāk sodu nekā Prinstonas komanda. Uzvaru šajā mačā un sezonā kopumā guva Prinstonas komanda. Abu komandu līdzjutējiem vēlāk šis mačs tika demonstrēts filmā. Skatītājus lūdza komentēt spēlē pieļautos noteikumu pārkāpumus un to nopietnību. Dartmutas līdzjutēji atzina spēli par asu, bet godīgu, uzskatot, ka abas komandas ir pieļāvušas līdzīgu pārkāpumu skaitu. Savukārt prinstonieši bija pārliecināti, ka Dartmutas komandas spēle ir bijusi izcili rupja un tās spēlētāji ir divreiz vairāk pārkāpuši noteikumus nekā Prinstonas spēlētāji.

Vēlāk britu psihologs Dž. Hanteris kopā ar līdzstrādniekiem atkārtoja līdzīgu pētījumu, tikai šoreiz daudz dramatiskāku notikumu sakarā (*Hunter, Stringer, and Watson, 1991*). Viņi izmantoja televīzijas ziņu materiālus par katoļu un protestantu vardarbību Ziemeļīrijā. Vienā epizodē bija redzams protestantu uzbrukums katoļu bērnu ceremonijai, otrā – katoļu uzbrukums automašīnai ar angļu kareivjiem. Neitrāli novērotāji – spāņu un vācu apmaiņas studenti – novērtēja šīs epizodes kā vienlīdz vardarbīgas. Pēc tam šie videoklipi tika demonstrēti Olsteras Universitātes katoļu un protestantu studentiem, lūdzot viņus novērtēt notiekošo un mēģināt izskaidrot uzbrucēju rīcības cēloņus. Kā varēja sagaidīt, katoļi skaidroja uzbrucēju – katoļu – uzvedību ar situācijas nepieciešamību, bet protestantu rīcību – ar ļaunprātīgiem nolūkiem. Protestanti, protams, saskatīja katoļu vardarbībā iekšējus nodomus, savukārt protestantu vardarbību – kā situācijas nosacītu.

Starpgrupu attiecībās aizspriedumus rada “savējo” favorītisms (*in-group favouritism*). Tas savukārt ir saistīts ar vēlēšanos uzskatīt savu piederības grupu pārāku par citām paša pašcieņas celšanai. Grupas favorītismu un no tā izrietošos aizspriedumus skaidro Tedžfela sociālās identitātes teorija (sk. otro nodaļu). Saskaņā ar šo teoriju, jo vairāk cilvēki identificē sevi ar “savējo” grupu, jo drīzāk rodas aizspriedumi pret “svešajiem”. Pētījumi rāda, ka, jo zemāks ir kādas grupas pašcieņas līmenis, jo vairāk šādas grupas dalībnieki cenšas noniecināt citas grupas (*Meindl and Lerner, 1985*). Tas kļūst nepieciešams, lai saglabātu savu sociālo identitāti. Līdzīgu aizspriedumu skaidrojumu sniedz arī Dž. Ternera sociālās kategorizācijas teorija (sk. otro nodaļu), tikai tajā aizspriedumi tiek skaidroti ne tik daudz ar motivācijas faktoriem (pozitīvas identitātes saglabāšana), kā ar kognitīvajiem faktoriem – negatīvu “svešo” grupas kategorizāciju.

Mūsdienās aizspriedumu veidošanās tiek skatīta plašākā sociālā kontekstā. Īpaši raksturīgi tas ir sociālajai psiholoģijai Eiropā. Aizspriedumus nosaka cilvēku sociāli ekonomiskais statuss, sociāli ekonomiskā situācija un sabiedrībā valdošā ideoloģija.

Kanādas psihologs Melvins Lerneris (*Lerner, 1980*) ir aprakstījis fenomenu, kuru viņš nodēvēja par "ticību taisnīgai pasaulei" (*belief in just world*). Šīs ticības pamatā ir pārliecība, ka lielākā daļa cilvēku ir paši vainojami savās nelaimēs. Jau no bērnības tiek iemācīts, ka labais vienmēr tiek apbalvots, bet sliktais – sodīts. Tātad tie, kuri gūst panākumus dzīvē, ir to pelnījuši, tāpat kā dzīves neveiksminieki ir saņēmuši pēc nopelniem – sava slinkuma un aprobežotības dēļ. Līdz ar to cilvēki kļūst vienaldzīgi pret sociālo netaisnīgumu, jo nesaskata tajā netaisnīgumu. "Ticība taisnīgai pasaulei" ir sabiedrības privilēģēto šķiru pārstāvju aizspriedumu pret trūcīgajiem pamatā. Faktiski tā ir jau minētās galvenās atribūcijas kļūdas izpausme – nabadzības skaidrošana ar pašu cilvēku negatīvajām īpašībām, neņemot vērā sociālos apstākļus, kuri spiež šos cilvēkus būt nabagiem.

Augustinosa un Volkera norāda, ka negatīva attieksme pret noteiktām etniskām grupām patiesībā balstās uz šo cilvēku ekonomisko situāciju sabiedrībā (*Augoustinos and Walker, 1995*). I. Bonasičs (*Bonacich, 1973*) piedāvā "starpnieku minoritāšu" (*middleman minorities*) teoriju. Pie šīs minoritātes pieder baņķieri, tirgotāji, augļotāji. Šo amatu pārstāvji bieži vien tiek raksturoti kā mantkārīgi, viltīgi, skopi u. tml. Vienlaikus šīs īpašības tiek aizspriedumaini piedēvētas tautībām, kuru pārstāvji ir pamatā nodarbināti šajās sfērās. Tomēr dažādos reģionos pie "starpnieku minoritātēm" pieder atšķirīgu tautību cilvēki: ebreji, skoti, ķīnieši, grieķi. Tātad bieži vien aizspriedumus pret cilvēku patiesībā nosaka nevis viņa rase vai tautība, bet gan sociāli ekonomiskais statuss. Uzskatāmu piemēru šajā sakarā min arī Lī Ross un Ričards Nisbets (*Ross and Nisbett, 1991*). Raksturojums: stulbi, slinki, agresīvi, ar noslieci uz vandalismu, kurš ir minēts ASV 1840. gadā, attiecas nevis uz nēģeriem, bet gan uz īriem. Pat pagājušā gadsimta 30. gados daudzos darba piedāvājumos ir bijis lasāms: "Īrus lūdz netraucēt". Ross un Nisbets norāda, ka šādu attieksmi noteica nevis etniskie vai reliģiozie aizspriedumi, bet gan toreizējā īru imigrantu galējā nabadzība. Mūsdienās īru ekonomiskā situācija ASV ir krasi mainījusies salīdzinājumā ar toreizējo un daudzi ievērojami amerikāņi lepojas ar savu īru izcelsmi.

Aizspriedumi tiek uzskatīti arī par agresīvas attieksmes paveidu, kura rodas grupai nozīmīgu vajadzību frustrācijas rezultātā. Tā kā šīs frustrācijas cēloņi bieži vien ir neskaidri vai arī tā nāk no spēkiem (piemēram, no valsts), kuri var stingri sodīt jebkuras pret tiem tieši vērstas agresivitātes izpausmes, šī agresija tiek novirzīta uz vājākiem mērķiem – minoritātēm, "autsaideriem". Lai gan minoritāte parasti tiek saprasta kā skaitliski mazākā grupa, daudzi psihologi par minoritāti uzskata grupu ar zemāku ekonomisko un sociālo statusu. Frustrācijai bieži vien ir ekonomisks raksturs – darba vietu trūkums, finanšu ierobežojumi, peļņas iespējas utt.

Aizspriedumus nosaka arī sabiedrībā valdošā ideoloģija. Reizēm tā var būt oficiāla, kā, piemēram, nacistiskajā Vācijā vai aparteīda periodā Dienvidāfrikas Republikā. Šādā gadījumā diskriminējoši uzvesties ir spiesti arī tie, kuri iekšēji nepiekrīt šiem aizspriedumiem, pretējā gadījumā viņi tiktu bargi sodīti. Tomass Petigrū (*Petigrew, 1958*) runā par "balto tirāniju pret baltajiem" aparteīda un segregācijas apstākļos. Oficiālās normas prasa turēties pie aizspriedumainajiem uzskatiem; pret to pārkāpējiem tiek vērstas sociālās sankcijas. Ideoloģija ne vienmēr ir jāsaprot tikai kā politisko uzskatu sistēma. Sociālajā psiholoģijā šis termins bieži vien tiek lietots sabiedrībā valdošo vērtību, uzskatu un attieksmju apzīmēšanai kopumā. Arī šādā nozīmē ideoloģija var būt virzīta uz noteiktu aizspriedumu saglabāšanu, lai gan tie nav oficiāli deklarēti. Aizspriedumi paši var kļūt par sociālo normu, un tie kļūst par sociālās pakļaušanās izpausmi. Līdz ar to cilvēki, kuri ir vairāk gatavi pakļauties vairākuma viedoklim, demonstrē izteiktākus aizspriedumus. Ja cilvēki nepiekrīt, ka visi čigāni ir krāpnieki un zagļi, krievi – komunisti, ebreji – viltnieki, homoseksuālisti – izvirtuļi, viņiem sabiedrībā ar šādiem "normatīviem" priekšstatiem bieži vien nākas to atklāti neizrādīt, lai neizraisītu apkārtējo nosodījumu.

Kādas ir aizspriedumu mazināšanas un novēršanas iespējas? Atbrīvošanās no aizspriedumiem ir ļoti grūts uzdevums, to saknes bieži vien ir meklējamas jau agrā bērnībā, tos uztur un nostiprina cilvēka informācijas uztveres un apstrādes atsevišķi mehānismi, reizēm arī rakstītas vai nerakstītas sabiedrībā pieņemtās normas.

Kā jau tika minēts, individuāli, tieši kontakti ar kādas grupas locekļiem var mazināt aizspriedumus pret šo grupu vai pat novest pie pilnīgas to izzušanas. Tomēr tas nenotiek vienmēr. Reizēm šādi kontakti nemaina aizspriedumus vai pat pastiprina tos. Kā piemēru var minēt krievu plūsmu ieviešanu latviešu skolās 60. gadu vidū. Cerētās tuvināšanās vietā bija vērojamas savstarpēja naidīguma izpausmes vai – labākajā gadījumā – savstarpēja ignorēšana. Mūsdienās vērojami izteikti aizspriedumi skolās, kurās mācās bērni, kuri nāk no dažādiem sociālajiem slāņiem. Jau G. Olports (*Allport, 1954*) atzīmēja, ka savstarpējie kontakti tikai tad var veicināt aizspriedumu izzušanu, ja tie balstās uz savstarpēju vienlīdzību. Svarīga ir arī sadarbība kopēju mērķu sasniegšanā. Desmit gadus pēc sava pirmā starpgrupu attiecību pētījuma M. Šerifs organizēja jaunu eksperimentu (*Sherif, 1966*). Zēni vasaras nometnē atkal tika sadalīti divās grupās. Atkārtotās mākslīga savstarpējā naidīguma radīšana ar sāncensības palīdzību. Taču šoreiz pētnieku galvenais mērķis bija pārbaudīt, vai vienlīdzīgs statuss, sadarbība kāda īpaši nozīmīga, kopēja mērķa sasniegšanā, spēj mazināt starpgrupu konfliktu un novērst šo naidīgumu. Mākslīgi tika radītas "ārkārtas" situācijas, kuras varēja novērst tikai kopīgiem spēkiem. Zēniem vajadzēja atrast ūdensvada plīsumu, jo nometne bija palikusi bez ūdens, automašīna, ar kuru zēni devās uz kādu interesantu pasākumu, iestīga dubļos un kopīgiem spēkiem vajadzēja to izstumt Utt. Rezultātā sākotnējo naidīgumu nomainīja draudzīgums. Vēlākie pētījumi parādīja, ka ir svarīgi, lai šie kontakti būtu vairāk personiski, nevis gadījuma

rakstura, lai mijiedarbībai starp grupām būtu sadarbības, nevis sāncensības raksturs, lai šī sadarbība būtu pietiekami efektīva (*Amir, 1969*).

Savstarpējos kontaktos ir svarīgi, cik patīkami ir šie kontakti un vai citas grupas pārstāvis tiek uztverts kā šīs grupas prototips. Ja šis cilvēks tiek uztverts kā atšķirīgs no pārējiem savas grupas locekļiem, aizspriedumi pret grupu kopumā saglabājas (*Wilder, 1984*).

Aizspriedumus var ietekmēt ne tikai tiešie kontakti, bet arī to vai citu grupu atspoguļojums masu informācijas līdzekļos, kinofilmās, literatūrā. Piemēram, amerikāņu filmās parasti cenšas sabalansēt balto un melno īpatsvaru starp pozitīvajiem un negatīvajiem personāžiem.

Aizspriedumus ietekmē informācija. Negatīva informācija par kādu grupu veicina aizspriedumu nostiprināšanos pret šo grupu. Diemžēl negatīva informācija tiek uztverta ātrāk un atstāj lielāku iespaidu nekā pozitīva (*Fiske, 1980*). Negodīgs cilvēks reizēm var rīkoties godīgi, bet tas nemainīs šī cilvēka vērtējumu. Toties iepriekš par godīgu cilvēku uzskatīta negodīga rīcība uzreiz mainīs spriedumus par viņu. Ja cilvēks ir motivēts labāk saprast kādu grupu, viņš var pārvarēt negatīvās informācijas nevēlamo iespaidu.

Aizspriedumi pret kādu grupu bieži vien noved pie agresīvas uzvedības, kas vērsta pret šīs grupas dalībniekiem. Arī agresivitāti var mēģināt mazināt ar tiem pašiem līdzekļiem kā aizspriedumus.

## AGRESIJA

### Agresijas jēdziens

**Agresija** ir uzvedība ar nolūku nodarīt citam kaitējumu, ciešanas. Lai gan biežāk agresija ir vērsta pret dzīvām būtnēm, tā var tikt virzīta arī pret lietām, piemēram, vandalisms. Ja cilvēkam ir nosliece uz šādu uzvedību, tad saka, ka viņam piemīt agresivitāte kā psiholoģiska īpašība. Lai gan agresija un agresivitāte ir arī ikdienā plaši lietoti jēdzieni, ne vienmēr to lietošana ir skaidra.

Vai par agresiju var dēvēt zobārsta darbības, lai gan reizēm tās sagādā pacientam ciešanas un zobārsts to apzinās? Par agresīvu psiholoģiskajā nozīmē ir grūti dēvēt arī dzīvnieku uzvedību, jo tas nozīmētu piedēvēt dzīvniekiem pārdomātu darbību.

Sociālajā psiholoģijā tradicionāli izšķir divus agresijas pamatveidus – naidīgo jeb afektīvo un instrumentālo (*Baron, 1977; Feshbach, 1970*). **Naidīgās agresijas** mērķis ir sagādāt ciešanas citam cilvēkam vai pat viņu nogalināt. Tā var būt, piemēram, vardarbība ģimenē, huligānisms, sadistiska uzvedība, slepkavība atriebības dēļ u. tml. Tā rodas spēcīga afekta un dusmu ietekmē. **Instrumentālās agresijas** gadījumā agresors tiecas sasniegt kādu noteiktu mērķi uz agresijas upura rēķina, un tā nav saistīta ar spēcīgām emocijām. Tas var būt uzbrukums laupīšanas nolūkā vai, piemēram, pasūtījuma slepkavība.

Agresijas iedalījums instrumentālajā un naidīgajā atbilst Ēriha Fromma priekšstatiem par labdabīgo un ļaundabīgo agresiju (*Fromm, 1973*). Labdabīgā agresija ir neatlaidīga tiekšanās panākt savus mērķus, cenšoties pārvarēt visus iespējamus šķēršļus. Tā var būt gan aizsardzības agresija, kad tiek aizsargātas kādas vitāli svarīgas intereses, gan instrumentālā agresija, kad agresija ir līdzeklis kādu noteiktu mērķu sasniegšanā. Ļaundabīgā agresija Fromma izpratnē ir pašmērķīga tiekšanās nodarīt citam ciešanas vai iznīcināt viņu.

Agresija var izpausties arī simboliskā veidā – apmelojot kādu cilvēku, aizvainojot izsakoties par viņu, bojājot vai iznīcinot viņa īpašumu (*Moyer, 1987*). Savukārt pati simboliskā agresija var būt gan instrumentāla, gan naidīga.

Sociālpsiholoģiskajos pētījumos galvenā uzmanība tiek pievērsta tieši naidīgajai agresijai.

## Agresijas teorijas

### Instinktu teorijas

Instinktu teorijas ir senākās no agresijas teorijām. Pirmais tādu izvirzīja Zigmunds Freids, pieņemot, ka agresivitāte ir viena no cilvēka neapzinātajām pamatdziņām. Vēlāk Freids izvirzīja ideju par nāves instinktu – Tanatosu, virzību uz nāvi un tendenci atgriezties neorganiskā stāvoklī (*Freud, 1921*). Ar to saistītā enerģija pastāvīgi tiek vērsta uz āru, lai izsargātos no indivīda pašiznīcināšanās. Freids uzskatīja, ka agresīva uzvedība atbrīvo cilvēku no šīs enerģijas radītās spriedzes. Šis uzskats kļuva par pamatu katarses idejai – iespējai atbrīvoties no agresīvajām tendencēm, “izlādējot” enerģiju nede-struktīvā veidā: iztēlē, sarkasmā un ironijā, sporta spēlēs utt. Katarses iespējas kļuva par daudzu pētījumu priekšmetu, un katarses ideja kā agresīvas uzvedības novēršanas paņēmieni ir populāra arī mūsdienās. Pēc savas “izlādēšanās” agresijas enerģija atkal turpina uzkrāties, un tāpēc, pēc Freida domām, agresija ir neizbēgama parādība.

Ē. Fromms oponentē Freidam, uzskatot, ka cilvēks pēc savas būtības nav agresīvs. Pēc Fromma domām, instinktīvs pamats ir tikai t. s. labdabīgajai agresijai, savukārt ļaundabīgās agresijas izcelsme ir sociāla (*Fromm, 1973*).

Atzīt to, ka cilvēka agresijai kaut daļēji ir arī instinktīvi cēloņi, Frommu mudināja atklājumi etoloģijā – zinātnē, kas pēta dzīvnieku instinktīvo uzvedību. Etoloģijas pamatlicējs, austriešu zinātnieks Konrāds Lorencs (*Lorenz, 1966*) dzīvnieku uzvedības pētījumos iegūtos faktus attiecināja arī uz cilvēkiem, secinot, ka cilvēku, tāpat kā dzīvnieku uzvedību lielā mērā nosaka iedzimti agresīvie instinkti. Agresija saskaņā ar etoloģisko pieeju palielina dzīvo būtņu iespējas izdzīvot evolūcijas gaitā. Tāpēc agresivitāte primāri ir vērsta nevis uz pašiznīcināšanu, bet gan uz pielāgošanos izdzīvošanai. Lorencs, tāpat kā Freids, bija pārliecināts par agresijas neizbēgamību.

Gan Freida, gan Lorenca agresijas teorijas tiek kritizētas par “apburto loku” agresīvas uzvedības skaidrojumā: kāpēc cilvēki ir agresīvi? Tāpēc, ka viņiem ir agresijas instinkti. Kā var zināt, ka cilvēkiem ir šādi instinkti? Tāpēc, ka viņi ir agresīvi.

Mūsdienu sociobioloģijas un evolucionārās sociālās psiholoģijas teorijās tiek atzīts, ka agresija kā bioloģiski nosacīts process pastāv vairāk kā iespējama, nevis kā neizbēgama uzvedība (*Montagu, 1976; Wilson, 1975*). Tā parādās tikai noteiktās situācijās: cīņā par resursiem (pārtiku, teritoriju, mātītēm), mazuļu aizsargāšanā un citās vitāli svarīgās situācijās. Pastāvīgi agresīva uzvedība var kļūt bīstama no izdzīvošanas viedokļa: spēku zudums, pastāvīgi ievainojumi vai bojāeja. Agresija no evolūcijas viedokļa drīzāk izpaužas kā sāncensība, nevis kā tieksme nogalināt, it īpaši, savējo vidū.

### Frustrācijas teorijas

1939. gadā pētnieku grupa Džona Dolarda vadībā publicēja darbu “Frustrācija un agresija”, kurš uz ilgiem gadiem kļuva par teorētisko pamatu agresijas pētījumiem sociālajā psiholoģijā (*Dollard, Doob, Miller, Mowrer, and*

Sears, 1939). Šie autori noraidīja priekšstatus par nāves instinktu vai iedzimtiem agresivitātes instinktiem kā agresīvas uzvedības skaidrojumu. Agresija tika skaidrota kā reakcija uz frustrāciju – šķēršļiem mērķu sasniegšanā. Tā ne vienmēr ir vērsta pret pašu frustrācijas cēloni, piemēram, ja tas ir fiziski spēcīgs vai sociāli ietekmīgs cilvēks, agresija var tikt virzīta pret kādu vājāku cilvēku. Šajā skaidrojumā teorijas autori izmanto Freida priekšstatus par "aizvietošanu" kā psiholoģiskās aizsardzības mehānismu.

Pēc teorijas parādīšanās tā tika kritizēta, norādot, ka frustrācija ne vienmēr izsauc agresiju. Reakcija uz frustrāciju var būt arī skumjas, apātija, noslēgšanās sevī utt. Gan Freida agresīvo dziņu teorija, gan Dolarda un Millera frustrācijas teorija nespēja izskaidrot arī lielās atšķirības agresijas izpausmēs dažādās kultūrās. Tāpēc vēlāk teorija tika papildināta ar pieņēmumu, ka frustrācija rada gatavību agresijai, bet tās parādīšanās ir atkarīga no papildu apstākļiem (*Miller et al., 1941*). Agresiju izraisošo apstākļu pētīšana kļuva par Leonarda Berkovica darba mērķi.

L. Berkovics izvirzīja pieņēmumu, ka agresīvu uzvedību nosaka divi faktori – frustrācijas radītais emocionālais uzbudinājums, dusmas un situācijas stimuli, kuri mudina darboties agresīvi (*Berkowitz, 1964*). Lai apstiprinātu šo pieņēmumu, Berkovics ar saviem kolēģiem veica virkni eksperimentu. Šo pētījumu rezultātā tika atklāts t. s. "ieroča efekts" (*Berkowitz and Le Page, 1967*) – ieroča fiziska klātbūtne provocē agresivitāti aizkaltinātā cilvēkā, it īpaši, ja tas ir šaujamerocis. Tālākie pētījumi pierādīja, ka agresiju stimulējošs efekts var būt arī nažiem (*Fischer, Kelm and Rose, 1969*) un pat rotaļu ieročiem, ja ar tiem spēlējas bērni (*Turner and Goldsmith, 1976*).

"Ieroča efektu" apstiprina ne tikai eksperimenti, bet arī pati dzīve. ASV, kur šaujameroci ir samērā brīvi pieejami, ar tiem tiek nogalināti 10 000 cilvēku gadā, Lielbritānijā, kur šaujamerocu pārdošana ir aizliegta, gadā par to upuriem kļūst desmit cilvēki (*Mañepc, 1997*). Cik cilvēku gadā tiek nošauti Latvijā? Vai šādu noziegumu skaits ir pieaudzis pēc ieroču tirdzniecības legalizēšanas 1993. gadā? Diemžēl pagaidām nav šādu datu par Latviju pat statistikas apkopojumu līmenī. Atliek vienīgi sekot kriminālchronikai, kura liecina, ka gandrīz katru nedēļu kāds iet bojā šaujamerocu lietošanas rezultātā. Valstis, kur "ieroča efekts" tiek uztverts nopietni, piemēram, Zviedrijā, ir aizliegta pat rotaļu ieroču tirdzniecība.

Vēlākie pētījumi parādīja, ka "ieroča efekts" pats par sevi arī ir atkarīgs no vairākiem faktoriem, galvenokārt no cilvēka dzīves pieredzes, kas gūta socializācijas gaitā. Tas mudināja pētniekus pievērsties sociālās iemācīšanās nozīmei agresivitātes veidošanās procesā.

### **Sociālās iemācīšanās teorijas**

Alberts Bandura, sociāli kognitīvās personības teorijas pamatlicējs, izvirzīja hipotēzi, ka agresīva uzvedība tiek apgūta modelēšanas rezultātā, novērojot citu cilvēku – modeļu – uzvedību (*Bandura, 1973*). Šīs hipotēzes aizsākumi meklējami jau 60. gadu sākumā veiktajos eksperimentos (*Bandura, Ross and Ross, 1961, 1963*). Bērniem tika dota iespēja vērot pieaugušo apiešanos

ar rotaļlietām. Vieni bērni saskārās ar sev neierastu, negaidītu pieaugušo uzvedību. Telpā, kurā atradās liela piepūšamā lelle, straujā solī ienāca audzinātāja, skaļi klagājot sāka dauzīt lelli ar lielu gumijas āmuru un spārdīt to kājām. Kontroles grupā citi bērni varēja vērot, kā audzinātāja kopā ar viņiem mierīgi spēlējās ar rotaļlietām. Pēc tam bērniem abās grupās bija iespēja spēlēties ar tām pašām rotaļlietām. Izrādījās, ka viņu izturēšanās bija atkarīga no iepriekšējās pieredzes. Vienā grupā bērni šad un tad ķērās pie āmura un kliegdami ņēmās dauzīt lelli, otrā – mierīgi rotaļājās. Novērotās uzvedības iespaids parādījās arī tad, ja šī uzvedība tika rādīta videoierakstā, un neatkarīgi no tā, vai agresīvā persona rīkojās nopietni vai drīzāk bija komisks personāžs. Šie fakti psihologiem lika pievērsties pētījumiem par televīzijas ietekmi uz agresīvas uzvedības veidošanos. Tie tiks aplūkoti turpmāk.

Atdarināšanas ietekmi uz agresīvas uzvedības veidošanos apstiprina arī pētījumi par vardarbību ģimenēs. Vecāki, bieži vien paši to neapzinoties, ieaudzina bērnos uzskatu, ka jebkura problēma ir risināma vardarbības ceļā. Vismaz trešā daļa bērnu, kuri ir cietuši no vardarbības pašu ģimenē, izaug ar izteiktu noslieci uz vardarbīgu uzvedību (*Kaufman and Zigler, 1987*). Turpmāko agresivitāti ietekmē ne tikai vardarbība ģimenē, bet arī bērna ignorēšana un novārtā pamešana ģimenē. Longitudinālie pētījumi rāda, ka šādos apstākļos izauguši cilvēki ir ap 13% no vardarbīgiem likumpārkāpējiem, salīdzinājumam: normālos apstākļos augušie – 8% (*Widom, 1992*). Tāpat negatīvu iespaidu uz uzvedību atstāj vecāku šķiršanās, it īpaši, ja tā ir saistīta ar asu un ilgstošu konfliktu starp dzīvesbiedriem. Dānijā veiktos pētījumos (*Mednick, Baker, and Carothers, 1990*) konstatēts, ka 65% vardarbīgu no-



Bērni apgūst agresīvu uzvedību, atdarinot pieaugušos.  
A. Banduras eksperiments (*Bandura, 1963*)

ziedznieku nāk no šādām ģimenēm un tikai 28% no ģimenēm, kurās vecāki ir dzīvojuši kopā.

Agresijas pētījumi no sociālās iemācīšanas viedokļa ļāva optimistiskāk raudzīties uz iespējamo agresivitātes kontroli. Ja to nosaka tikai iedzimtas dziņas, tad to būtu gandrīz neiespējami iespaidot, bet, ja tā ir lielā mērā atkarīga arī no sociālajiem faktoriem, tad paveras plašākas agresijas sociālās kontroles perspektīvas.

## Agresiju veicinošie faktori

### *Bioloģiskie faktori*

Vieni cilvēki ir agresīvāki par citiem. Šo atšķirību nosaka ne tikai sociālie, bet arī bioloģiskie faktori. Pētījumi rāda, ka agresivitāte ir tikpat stabila īpašība kā intelekta līmenis (*Olweus, 1979*). Jau novērojot astoņu gadu vecu bērnu uzvedību, var ticami prognozēt izteikti agresīvu uzvedību 22 gadu vecumā. Pašas agresijas izpausmes var būt atšķirīgas. Piemēram, ja astoņu gadu vecumā bērns regulāri sit savus rotaļu biedrus, pieaugušā agresija var izpausties arī citā veidā – nemitīgi apvainojot savu dzīvesbiedri.

Agresivitātes līmenis var būt ģenētiski nosacīts. Grupa angļu psihologu Dž. Raštona vadībā, pētot pieaugušu vienas olšūnas dvīņu pārus, konstatēja, ka identisko dvīņu agresivitātes līmenis ir ļoti līdzīgs (*Rushton et al., 1986*). Statistiskā analīze liecināja, ka iedzimtības faktori nosaka agresivitāti apmēram 50% apmērā.

Agresivitāte ir atkarīga no cilvēka fizioloģiskajām īpatnībām. Par agresīvu uzvedību ir atbildīgas galvas smadzeņu garozas struktūras deniņu apvidū un limbiskā sistēma garozas iekšējā daļā. Klīniskie pētījumi liecina, ka bojājumi šajos apvidos (audzēji, infekcijas sekas, dzimšanas vai iegūtās traumas) var veicināt agresiju un kriminālu uzvedību (*Brennan, Mednick, and Kandel, 1991*). 1966. gadā kāds amerikānis nošāva savu sievu un māti, pēc tam uzkāpa uz augstceltnes jumta un nogalināja vēl 14 cilvēkus. Slepkavu nošāva policisti. Līķa sekcijā tika konstatēts ļaundabīgs audzējs valrieksta lielumā galvas smadzeņu deniņu daļā (*Sweet, Ervin, and Mark, 1969*).

Agresivitātes līmeni var ietekmēt cilvēka ķermeņa bioķīmiskie faktori. Dzimumatšķirības agresivitātē var būt skaidrojamas ar atšķirīgu vīrišķā dzimumhormona testosterona līmeni asinīs. Vairāki pētnieki (*Dabbs, 1992; Olweus, 1986*) pieņem, ka šis hormons ir tieši saistīts ar agresivitāti. Ap 90% slepkavu ir tieši vīrieši. Agresivitātes atkarība no testosterona līmeņa ir vērojama arī viena dzimuma pārstāvju vidū. Norvēģu psihologs Dans Olveuss konstatēja, ka pusaudžu testosterona līmenim ir tieša saistība ar viņu fizisko un verbālo agresivitāti. Preparāti, kas samazina testosterona līmeni, nomāc arī agresīvās tendences. Pēc 25 gadu vecuma sasniegšanas testosterona līmenis asinīs vīriešiem pazeminās un līdz ar to samazinās ar vardarbību saistīto noziegumu skaits attiecīga vecuma vīriešu vidū (*Dabbs, 1992*). Noziedzības

līmeņa pazemināšanos ASV pēdējos gados daži pētnieki saista ar sabiedrības pakāpenisku novecošanos (Brehm, 1998). Visagresīvākie ir jaunieši vecumā no 12 līdz 24 gadiem. Hormonu, bez šaubām, nevar uzskatīt par agresijas cēloni, bet tas veicina noslieci uz agresīvu uzvedību noteiktās situācijās. Pēdējo gadu pētījumi neirozinātnē (*neuroscience*) norāda uz vēl kādas bioķīmiski aktīvas vielas – serotonīna lomu agresīvā uzvedībā. Izrādās, ka serotonīns kavē agresivitātes impulsus. Ar gadiem tā līmenis asinīs paugstinās un agresivitāte kļūst vājāka (Brehm, 1998).

Gandrīz puse ar vardarbību saistīto noziegumu tiek veikti alkohola iespaidā. ASV statistika liecina, ka 65 gadījumos no simta slepkava vai tā upuris ir bijuši alkohola reibumā (Bushman and Cooper, 1990). Gan eksperimenti, gan dzīves realitāte pierāda, ka alkohols ir ļoti nozīmīgs agresiju veicinošs faktors. Pētījumi rāda, ka agresivitātes izpausmes ir atkarīgas arī no alkoholisko dzērienu veida – stiprie alkoholiskie dzērieni veicina agresīvu uzvedību lielākā mērā nekā alus, bez šaubām, jāņem vērā arī izdzertā daudzums (Murdoch and Pihl, 1988).

### Vides faktori

Cilvēka agresivitāti var ietekmēt apkārtējā fiziskā vide. Negatīvu uzbudinājumu cilvēkos rada karstums. Par to liecina daudzi pētījumi (Anderson, 1989; Baron and Richardson, 1994). Tajos tika izmantoti gan eksperimenti, gan statistikas dati no arhīviem. Izrādījās, ka vardarbīgu noziegumu skaits jūtami pieaug vasaras karstākajos mēnešos un mazinās, iestājoties vēsākam laikam. Rasu nemieri ASV pilsētās ir notikuši īpaši karstās vasarās. Interesanti būtu uzzināt, vai vardarbīgo noziegumu skaits ir pieaudzis arī Latvijā 1999. un 2001. gada īpaši karstajos jūlija mēnešos. Nav gan izslēgts, ka vardarbību tieši vasaras mēnešos veicina arī citi apstākļi, piemēram, tas, ka vasarās cilvēki parasti pavada vairāk laika ārpus mājas. Katrā ziņā arī eksperimenti ar kontrolējamām temperatūras svārstībām telpās liecina par to, ka karstums padara cilvēkus vieglāk aizkaitināmus.

Fiziskas sāpes rada agresiju gan dzīvniekiem, gan cilvēkiem. Saprotašu iemeslu dēļ eksperimentāli pētījumi par sāpju saistību ar agresiju ir veikti ar dzīvniekiem. R. Hačinsons (Hutchinson, 1983) ir konstatējis, ka sāpju izraisītā uzvedība var būt gan glābšanās bēgot, gan uzbrukums. Viens no retajiem eksperimentiem ar cilvēkiem bija šāds. Eksperimenta dalībniekiem tika paskaidrots, ka tiks pētīta traucējošu apstākļu ietekme uz darba izpildījumu. Viņiem bija iespēja radīt stipru troksni telpā, kurā strādāja kāda sieviete. Eksperimenta laikā tā dalībniekiem rokas bija jātur traukā ar ūdeni, kurš bija vai nu mēreni silts, vai ledaini auksts. Noskaidrojās, ka dalībnieki, kuri turēja rokas traukā ar auksto ūdeni, centās traucēt "darbinieci" biežāk un stiprāk nekā tie, kuru rokas bija remdenajā ūdenī (Berkowitz, Cochran, and Embree, 1981).

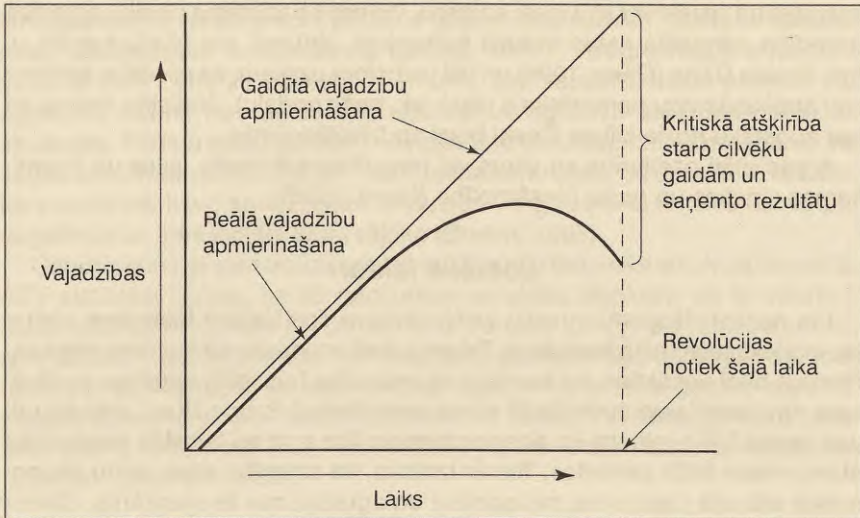
Jau pētījumos ar dzīvniekiem atklājās, ka sāpes padara dzīvniekus īpaši agresīvus, ja tie kopā atrodas šaurā telpā, no kurienes nespēj izkļūt. Pūlī un

saspiestībā cilvēki var kļūt īpaši agresīvi. Visiem ir pazīstama cilvēku agresīvā uzvedība pārpildītā sabiedriskajā transportā, drūzmā pie biļešu kasēm u. tml. Rasels Džins (*Geen, 1996*) un citi psihologi uzskata, ka cilvēkus sanikno citu atrašanās viņu personiskajā telpā (sk. trešo nodaļu). Statistika liecina arī par augstāku noziedzības līmeni bieži apdzīvotās vietās.

Agresivitāti pastiprina arī stiprs vai nepatīkams troksnis, asas un nepatīkamas smakas un gaisa piesārņotība (*Geen, 1996*).

### **Sociālie faktori**

Pie nozīmīgākajiem agresiju veicinošajiem sociālajiem faktoriem pieder jau iepriekš pieminētā frustrācija. Tai var būt ekonomisks vai politisks raksturs. Pirmajā brīdī var likties, ka frustrācijas iedarbība būs īpaši spēcīga, ja cilvēkam nav iespējams nodrošināt savas pamatvajadzības, uzturu, mājokli utt. Jau iepriekš tika minēts, ka aizspriedumi un līdz ar to arī agresija pastiprinās ekonomisko krīžu periodos. Tomēr izrādās, ka sakarība starp sliktu ekonomisko stāvokli (bezdarbs, nabadzība) un agresiju nav tik vienkārša. Cilvēki pārtikušās valstīs var izjust lielāku frustrāciju un stresu nekā ekonomiski atpalikušās zemēs dzīvojošie. Amerikāņu politologs Džeimss Deiviss (*Davies, 1972*), pētot sociālās revolūcijas vēstures gaitā, nonāca pie secinājuma, ka revolūcijas visbiežāk notiek tad, ja ilgākam ekonomiskās un sociālās labklājības un attīstības periodam seko straujš kritums. Tas nozīmē, ka sociālā frustrācija īpaši asi tiek izjauta tad, kad gaidītās apstākļu uzlabošanās vietā notiek krasa šo apstākļu pasliktināšanās. Aivo un Rozalaina Feirabendī (*Feierabend and Feierabend, 1972*) izpētīja sakarību starp politisko nestabilitāti (streiki, dumpji, nemieri) un ekonomisko stāvokli (zems nacionālais ienākums, pārtikas trūkums, nepietiekama medicīniskā palīdzība utt.) 84 valstīs. Izrādījās, ka vislielākā politiskā nestabilitāte ir tajās trūcīgajās zemēs, kurās cilvēkiem ir bijusi iespēja iepazīt augsti attīstīto valstu dzīves standartus. Tāpat frustrāciju rada nevis absolūtais nabadzības līmenis, bet gan cerētās nākotnes un realitātes nesakritība. Ja cilvēki dzīvo absolūtā nabadzībā un apspiestībā ar pārliecību, ka visur citur pasaulē cilvēki dzīvo tāpat, viņi neizjūt frustrāciju un neizrāda agresivitāti. Šķiet, ka tā var skaidrot situāciju komunistiskajā Ziemeļkorejā, kur miljoniem cilvēku, mirstot bada nāvē, turpina paklausīgi slavēt savu "dižo vadoni". Amerikāņu psihologs Ričards Lipa (*Lippa, 1994*), rakstot par bijušā padomju bloka valstīm, norāda, ka tās ir saskārušās ar katastrofālu ekonomisko situāciju laikā, kad komunisma sabrukšana radīja tik daudz cerību par labklājību tuvākajā nākotnē. Teikto var pilnībā attiecināt uz 90. gadu Latviju. Liela daļa cilvēku bija pārliecināti, ka neatkarības atgūšana gandrīz automātiski nozīmē pāriešanu uz Rietumu valstīm atbilstošu dzīves līmeni. Ja Dž. Deivisa pieņēmums ir pareizs, šādai situācijai vajadzētu izsaukt krasu sociālās vardarbības pastiprināšanos. 1994. gadā R. Lipa atzīmēja, ka to, vai tas notiks bijušajās padomju bloka valstīs, parādīs tuvākā nākotne. Šodien mēs paši varam izdarīt secinājumus.



Vardarbīgu sociālo revolūciju teorija. (Pēc Davies, 1972)

Frustrāciju un tai sekojošu agresiju var radīt arī t. s. "relatīvā deprivācija" (Williams, 1975; Wood, 1989). Cilvēki novērtē savu stāvokli sliktāk, salīdzinot to ar citu cilvēku stāvokli. Tā Streičijs Adamss atzīmē, ka strādājošie vērtē savu atalgojumu salīdzinājumā ar citu darbinieku atalgojumu (Adams, 1965). Paaugstinoties labklājībai, aug arī pretenziju līmenis, un rezultātā cilvēki vienalga ir neapmierināti, cilvēki aizmirst to, kāda bija dzīve vēl nesenā pagātnē. Mūsdienā Latvijā tikai retais vairs piemin kādreizējos tukšos veikalu plauktus, katastrofālu kvalitatīvu preču trūkumu, talonus pirmās nepieciešamības preču iegādei, toties bieži dzirdamas sūdzības par darba algu neatbilstību "Eiropas līmenim".

Vienkāršā eksperimentā tika parādīts, ka objektīvāk novērtējot savu dzīves situāciju, cilvēki var izjust lielāku dzīves prieku. Eksperimenta dalībniekiem piecas reizes pēc kārtas vajadzēja pabeigt teikumu: "Es priecājos, ka nesmu...". Izrādījās, ka viņi izjuta lielāku apmierinātību ar dzīvi nekā tie eksperimenta dalībnieki, kuriem vajadzēja pabeigt frāzi: "Es gribētu būt..." (Crocer and Gallo, 1985).

Starpkultūru pētījumos noskaidrojas kultūras vērtību un tradīciju loma vardarbīgā uzvedībā. Kultūrās, kurās ir pieņemts starppersonu konfliktus risināt vardarbīgā veidā, ir augstāks noziedzības līmenis nekā citās kultūrās. Pie šāda secinājuma ir nonācis Ričards Nisbets (Nisbett, 1993), salīdzinot noziedzības līmeni ASV dienvidu un ziemeļu štatu balto iedzīvotāju vidū.

Cilvēka raksturs un uzvedība lielā mērā ir atkarīgi no audzināšanas ģimenē. Tas pilnībā attiecas arī uz agresivitāti un tās izpausmēm. A. Bandura uzsver instrumentālo nosacījuma refleksu izveidošanās (*instrumental conditioning*) nozīmi agresīvas uzvedības veidošanā (Bandura, 1973). Ja bērni iemācās ar

agresīvas uzvedības palīdzību panākt savu – atgūt savas rotaļlietas, atņemt citiem saldumus, mantas, naudu, iegūt apkārtējo atzinību –, šīs uzvedības formas nostiprinās. Bērns ir apguvis patiesību, ka agresija ir vērtīgs instruments savu mērķu sasniegšanā. Jau iepriekš tika pieminēta arī iemācīšanās, atdarinot citus, it īpaši pieaugušos. Vardarbība ģimenē ir tik izplatīta un nozīmīga, ka tā ir jāaplūko detalizētāk.

Daži statistikas dati – diemžēl atkal tikai par ASV, jo Latvijā šādu apkopojumu nav. Viena trešā daļa nogalināto sieviešu ir savu vīru vai mīļāko upuri. Viens miljons bērnu ir vardarbības upuri ģimenēs, 150 000 no tiem – seksuālās vardarbības upuri. Vecāki gadā vidēji nogalina ap 2000 savu bērnu (*Brehm, 1998*). Salīdzinot kopējo iedzīvotāju skaitu ASV (ap 250 miljoni) un Latvijā (ap 2,4 miljoni), situāciju Latvijā ļoti aptuveni var vērtēt, izdalot minētos skaitļus ar 100. ASV veiktās aptaujas liecina, ka 20% vecāku savus bērnus regulāri per ar siksnu, rīkstēm vai nūjām, 3% savus bērnus sit ar dūrēm, spārda kājām, kož tiem. Vairāk nekā 30% amerikāņu sit savus dzīvesbiedrus, 4% ģimeņu dzīvesbiedri ir uzbrukuši viens otram ar nazi vai šaujameroci (*Lippa, 1994*).

Kā jau tika minēts, pret bērnu vērsta vardarbība ģimenē bieži vien veicina agresivitātes nostiprināšanos šajā bērņā. Amerikāņu psihologi ir veikuši 2000 precētu pāru aptauju, lai noskaidrotu faktoros, kuri nosaka vardarbību ģimenē (*Straus, Gelles, and Steinmetz, 1980*). Vardarbība biežāk vērojama trūcīgās ģimenēs (vīrs vai sieva vai nu ir bezdarbnieki, vai arī pelna ļoti maz) ar samērā lielu (vairāk par diviem) bērnu skaitu. Šādās ģimenēs regulāri tiek lietots alkohols. Parasti vīrs vai sieva paši ir tikuši bērnībā fiziski sodīti ģimenēs, kurās viņi ir auguši: vai nu tēvs ir sitis māti, vai arī otrādi. Lai gan ekonomiskajiem faktoriem ir liela nozīme, tomēr nav iespējams izskaidrot vardarbību ģimenēs tikai ar tiem, jo šī vardarbība ir vērojama visos sociālajos slāņos. Vardarbība ģimenē ir atkarīga arī no ģimenes locekļu individuālajām īpatnībām: zema pašvērtējuma, emocionālās impulsivitātes, neadekvātuma izjūtas (*Hershhorn and Rosenbaum, 1985*). Lieki piebilst, ka uzbrucēji biežāk ir vīrieši un upuru lomā parasti ir sievietes.

Masu informācijas līdzekļi, apzināti vai neapzināti, lielā mērā veicina agresivitāti, it īpaši bērnos, pusaudžos, jauniešos. Sevišķi liels iespaids ir televīzijai. Deivids Maijerss norāda, ka televīzijas parādīšanās vienmēr un visur ir bijusi saistīta ar slepkavību skaita pieaugumu (*Майерс, 1997*). Kanādā un ASV pēc televīzijas parādīšanās slepkavību skaits ir divkārtšojies. Tas pats ir noticis arī Dienvidāfrikā, kur televīzija parādījās tikai 1975. gadā. Turklāt tajos reģionos, kuros televīzija ieviesās salīdzinoši vēlāk, arī slepkavību skaits sāka pieaugt vēlāk. Eksperimentālie pētījumi ir izslēguši iespēju, ka šo sakarību starp televīzijas izplatīšanos un vardarbības pieaugšanu varētu būt ietekmējuši kādi blakus faktori. Ņemot vērā televīzijā redzamās vardarbības ciešo saistību ar vardarbību dzīvē, kā arī to, ka Latvijā šis jautājums tiek daudz diskutēts, tas ir jāaplūko detalizētāk. Līdzās televīzijai ietekme ir arī kinofilmām un datorspēlēm, visam, kur tiešā veidā ir novērojama vardarbība. Tāpēc novērojamo vardarbību var izdalīt kā atsevišķu agresiju veicinošo faktoru grupu.

## Novērojamā vardarbība

Psiholoģiskais pamatojums novērojamās vardarbības ietekmei uz agresīvu uzvedību ir Alberta Banduras sociālās iemācīšanās teorija. Ja cilvēks, it sevišķi bērns, bieži redz citu cilvēku agresīvu uzvedību, vienalga, vai tā ir reāla vai "virtuāla", tā "iemāca" cilvēkam uzvesties līdzīgā veidā. D. Maijers norāda uz 200 ieslodzīto aptaujas rezultātiem – 90% aptaujāto atzina, ka televīzijas programmas par noziedzību var iemācīt jaunus kriminālos "trikus", 40% apgalvoja, ka ir mēģinājuši izdarīt televīzijā redzētos noziegumus. Reizēm šī vēlēšanās atdarināt redzēto var rasties uzreiz. Pat noziegumu atspoguļojums ziņu raidījumos var mudināt dažus individuus mēģināt izdarīt to pašu. Savu skolasbiedru slepkavas piemērs diemžēl stimulē kādu citu rīkoties tāpat. Arī pašnāvības (tās jāuzskata par īpašu agresijas veidu – autoagresiju) atspoguļojums televīzijā un presē, it īpaši, ja tā tiek parādīta romantiskā gaismā, nereti mudina kādu izdarīt to pašu (*Phillips and Carstensen, 1990*). Vardarbība televīzijā pamazām radina cilvēkus palikt nejutīgiem pret vardarbību reālajā dzīvē. Cilvēki sāk to uztvert kā dabisku un neatņemamu dzīves sastāvdaļu, bet vardarbīgu uzvedību – kā nepatīkamu, bet tomēr normu. Cilvēki paši paliek vienaldzīgāki pret savu agresīvo rīcību, pārspilē agresīvās tendences citos. Redzētais televīzijā var radīt cilvēkam ļoti sagrozītu priekšstatu par pasauli, kurā viņš dzīvo. Piemēram, seriālos par policiju policisti šauj vienā laidā. Patiesībā, piemēram, Čikāgas policists, pildot savus dienesta pienākumus, vidēji izšauj vienu reizi 27 gados (*Radecki, 1989*). Džordža Gerbnera un viņa kolēģu pētījumi rāda, ka cilvēki, kuri skatās TV vismaz četras stundas dienā, stipri pārspilē vardarbības līmeni apkārtējā sociālajā vidē (*Gerbner, Gross, Signorielli, and Morgan, 1980*). Tas nebūt nenozīmē, ka tāpēc būtu jāaizliedz TV ziņas ar vardarbības ainām vai kriminālhronikas. Ļoti svarīgi ir tas, kā šie notikumi tiek pasniegti skatītājam, kādi komentāri tos pavada un galu galā – kāds ir šis skatītājs.

Īpaši nozīmīga ir televīzijas raidījumu ietekme uz bērniem. Bērni vēl tiešāk nekā pieaugušie uztver televīzijā rādīto kā tīru patiesību un ir daudz vieglāk ietekmējami. Zēni vairāk ietekmējas no TV redzamās vardarbības nekā meitenes (*Huesmann et al., 1984*). Dati par ASV liecina, ka bērni pie televizora pavada ne mazāk kā četras stundas dienā. Šis skaitlis ir vēl lielāks mazturīgās ģimenēs, jo nav līdzekļu citām izklaidēm vai lietderīgākai laika pavadīšanai. Ar vardarbības epizodēm īpaši pārsātinātas ir tieši bērniem domātās animācijas filmas. Pēc Dž. Gerbnera atzinuma, tipiskā TV rādītā animācijas filmā ir redzams brutālas vardarbības akts vismaz reizi katrās trijās minūtēs. Bērni daudz skatās arī pieaugušajiem paredzētās filmas un seriālus. Brīdinājuma zīmes (vardarbība, erotika) TV programmās rada "aizliegtā augļa" efektu – tikai pastiprina bērnu interesi par šiem raidījumiem. No šī viedokļa ir saprotamas sabiedrībā skanošās prasības aizliegt vardarbības un erotikas demonstrēšanu televīzijā. Psiholoģiskie pētījumi tomēr liecina, ka televīzijas skatīšanās saistība ar vardarbību nav tik vienkārša, kā to bieži vien ir pieņemts uzskatīt.

Daudzi pētījumi pierāda, ka pēc vardarbīgu TV raidījumu skatīšanās bērnu spēles un uzvedība kļūst agresīvāka, viņi vairāk tiecas risināt domstarpības agresīvā veidā (*Liebert and Baron, 1972; Steuer, Applefield, and Smith, 1971; Wood, Wong, and Cachere, 1991*). Liela daļa šo pētījumu parāda, ka vardarbīgi raidījumi atstāj iespaidu uz bērnu uzvedību tūlīt pēc to noskatīšanās, taču nebija īsti skaidrs, kādas sekas ir pastāvīgai vardarbības vērošanai televīzijā ilgākā laika periodā. To palīdzēja noskaidrot longitudinālie pētījumi. Piemēram, Leonards Erons kopā ar kolēģiem pārbaudīja izlases grupu astoņu gadu vecumā un šo pašu grupu astoņpadsmit gadu vecumā (*Eron, Huesmann, Lefowitz, and Walder, 1972*). Viņi konstatēja, ka pastāv pozitīva korelācija starp relatīvi augstu agresivitāti 18 gadu vecumā un vardarbīgu filmu skatīšanās biežumu 8 gadu vecumā. Vēlāk atklājās, ka šāda sakarība pastāv arī 30 gadu vecumā (*Eron and Huesmann, 1984*).

Vai televīzijas ietekme uz agresīvu uzvedību ir tik vienkārša? Plaši pazīstams ir Rosa Parkija un Žaka Laijensa vadībā Beļģijā veiktais pētījums par kinofilmu ietekmi uz pusaudžiem (*Parke, Berkowitz, Leyens, West, and Sebastian, 1977*). Zēniem, kuri dzīvoja atsevišķās kotedžās, nedēļas laikā bija iespēja katru vakaru skatīties kinofilmas: vienā kotedžā – ar vardarbīgu saturu, otrā – ar neitrālu. Tika novērotas un fiksētas agresivitātes izpausmes uzvedībā (dūru vicināšana, draudu izteikšana, kaušanās u. tml.). Šie novērojumi tika veikti gan nedēļu pirms filmu demonstrēšanas, gan filmu demonstrēšanas laikā. Tas ļāva salīdzināt “fona” agresijas līmeni ar tā pārmaiņām filmu iespaidā. Tika konstatēts, ka vardarbīgās filmas nozīmīgi pastiprināja fiziskās agresijas izpausmes tiem pusaudžiem, kuri jau pirms tam bija uzvedušies agresīvāk. Šis pētījums parādīja, ka vardarbīgo filmu ietekme uz pusaudžiem ir atšķirīga. Nelabvēlīgai televīzijas ietekmei vieglāk pakļaujas bērni un pusaudži ar relatīvi zemu intelekta līmeni. Šī saistība gan var būt arī apgriezta – cilvēki ar zemu intelekta un izglītības līmeni vairāk laika pavada, skatoties televīziju, tātad arī vardarbīgus raidījumus un filmas (*Eron and Huesmann, 1986*). Citos pētījumos tika secināts, ka svarīgs ir arī veids, kādā tiek parādīta agresija televīzijas raidījumos un kinofilmās. Šādu pētījumu rezultātā Dž. Komstoks un H. Peiks (*Comstock and Paik, 1991*) nonāca pie konkrētiem secinājumiem. Vardarbība televīzijā pastiprina agresīvās tendences skatītājos šādos gadījumos:

- 1) agresija tiek rādīta kā efektīvs līdzeklis savu mērķu sasniegšanai un netiek sodīta;

- 2) agresija tiek rādīta kā “normatīva”, netiek rādītas tās sekas – upura sāpes un ciešanas, tai ir attaisnojums, piemēram, ja agresori ir “labie puisi”;

- 3) agresija tiek rādīta ļoti reālistiski, turklāt tā, lai skatītājs viegli varētu iejusties agresora lomā;

- 4) skatītājs atrodas emocionāli uzbudinātā stāvoklī, kas mazina viņa kritisko attieksmi pret redzamo.

Līdzīgs iespaids kā agresīviem televīzijas raidījumiem un kinofilmām ir arī daudzām datorspēlēm, kurās galvenais mērķis ir “virtuālā pretinieka” iznīcināšana. Spēlētājos var nostiprināties pārliecība, ka galvenais līdzeklis

panākumu sasniegšanā ir pēc iespējas ātrāka pretinieka likvidēšana, turklāt tas ir izdarāms ļoti vienkārši – īstajā brīdī nospiežot taustiņu. Pēdējās ziņas par datorspēļu ietekmi ir vēl satraucošākas. Japāņu psihologs Riata Kavasi ir izpētījis, ka datorspēles kavē smadzeņu attīstību un veicina bērnu agresivitāti. Ir konstatēts, ka datorspēles stimulē tikai tās smadzeņu daļas, kas saistās ar redzi un kustību, bet attīstība apstājas par agresijas kontroli atbildīgajās smadzeņu daļās. Tātad agresiju bērnos izsauc ne tikai datorspēlēs redzētā vardarbība, bet arī zināmu smadzeņu daļu attīstības atpalicība (*Diena*, 23. 08. 2001., pēc laikraksta *Observer*).

Ikdienā, runājot par pornogrāfiju, tā vairāk tiek kritizēta no ētiskiem apsvērumiem. Tās loma vardarbības veicināšanā nav tik acīmredzama. Taču pētījumi liecina, ka pornogrāfija ir cieši saistīta ar agresivitāti, it īpaši, ja tā ataino seksuālas darbības ar agresivitātes izpausmēm. Jebkurš spēcīgs uzbudinājums, arī seksuālais, var mudināt uz agresīvu uzvedību. Ja pornogrāfiskā materiālā ir redzamas vardarbības ainas, nosacījuma refleksa veidošanās rezultātā seksuālie stimuli sāk saistīties ar agresīvu rīcību – un otrādi (*Malamuth, 1984*). Vardarbīga pornogrāfija īpaši veicina vīriešu seksuālo agresiju pret sievietēm. Tā maina arī attieksmi pret izvarošanu, liekot uzskatīt, ka sievietes pretojas tikai izliekoties. Šāda uzskatu maiņa ir pierādīta eksperimentāli (*Malamuth and Check, 1981*). Neils Malamuts un Džeimss Čeks demonstrēja divām studentu – vīriešu grupām filmas: viena grupa redzēja neitrāla satura filmas, otra – filmas, kurās vīrieši ar spēku ieguva sievietes. Pēc nedēļas abas grupas aizpildīja īpašas aptaujas lapas. Tie vīrieši, kuri bija skatījušies seksuāli vardarbīgas filmas, izrādīja iecietīgāku attieksmi pret izvarošanu un uzskatīja, ka sievietēm tā patiesībā sagādā baudu. Teiktais attiecas ne tikai uz filmām, bet arī uz pornogrāfiskiem žurnāliem un pornogrāfiju internetā.

### **Sociālo normu ietekme uz agresiju**

Viena no sociālajām normām, kuras tiek ieaudzinātas jau agrā bērnībā, ir savstarpīgums jeb “dots pret dotu”. Īpaši zēniem tiek mācīts prast sevi aizstāvēt un atmaksāt pāridarītājam. Šis princips atspoguļojas arī prasībā pēc nāvessoda saglabāšanas. Ja kāds ir nogalinājis citu cilvēku, viņš ir pelnījis nāvi. Savstarpīguma normas realizācija dzīvē ir atkarīga no tā, kā tiek vērtēta cita cilvēka uzvedība, vai nu tai ir kāds attaisnojums, vai arī cilvēkam ir pilnībā jāuzņemas personiska atbildība par savu rīcību un, ja tā ir nosodāma, šis sods arī jāsaņem. Agresija pret vainīgo ir attaisnojama un pieņemama. Tātad agresija pret otru cilvēku lielā mērā var būt atkarīga no tā, kā tiek skaidrota šī cilvēka rīcība (*Brown and Tedeschi, 1976*).

Latvijā vardarbība tiek uztverta kā “normāla”, neizbēgama parādība ieslodzījuma vietās, internātos un skolās, armijā un citur. Šādi priekšstati tieši vai netieši veicina dažādas agresijas izpausmes sabiedrībā.

Liels iespaids ir grupas normām; cilvēki grupā mēdz būt daudz agresīvāki nekā individuāli. Sekojot Lebona un Tarda pūļa psiholoģijas tradīcijām, šī

paaugstinātā agresivitāte grupā tiek skaidrota ar cilvēka deindividuāciju – sevis apzināšanās mazināšanos. Pavājinās cilvēka kontrole pār savu rīcību un tās iespējamajām sekām, uzvedība kļūst impulsīva un var izpausties vandalismā un huligānismā. Šīs izpausmes veicina anonimitāte, atbildības zudums, izjūta, ka šāda uzvedība atbilst pārējo grupas dalībnieku uzvedībai (Zimbardo, 1969).

Deindividuācijas pieeja uzsvēr sabiedrisko normu ignorēšanu pūlī. Savukārt citi pētnieki uzskata, ka pūlī izveidojas savas, “ekstrēmās” uzvedības normas (Turner and Killian, 1972) un noteiktās situācijās cilvēki ir gatavi tām pakļauties. Grupā cilvēki iedrošina cits citu un atrod attaisnojumu savai agresīvajai uzvedībai (Mummendey and Otten, 1993). Tipisks piemērs ir demonstrantu ielu cīņās ar policistiem. Bet līdzīga uzvedība ir vērojama arī pusaudžu bandās, kā arī skolās – sistemātiska ņirgāšanās par vājākajiem un neaizsargātākajiem klasesbiedriem (“mobbing”, Lagerspetz et al., 1982).

## Agresivitātes mazināšana

Kā redzams, ir ļoti daudz agresivitāti veicinošu faktoru. Vai ir tikpat daudz iespēju mazināt agresivitāti vai pat pilnīgi novērst agresīvu uzvedību?

Izplatītākā ideja par agresīvas antisociālas uzvedības mazināšanu nāk no psihoanalīzes un saistās ar priekšstatu par katarsi – atbrīvošanos no agresīvās enerģijas, “izlādējot” to sociāli pieņemamā veidā, to, ko ikdienā dēvē par “tvaika izlaišanu”. Tiek uzskatīts, ka aktīva fiziska darbība atbrīvo no agresiju raisošās emocionālās spriedzes, to kā stresa “noņemšanas” līdzekli rekomendē arī daudzi psihoterapeiti. Plaši izplatīts ir priekšstats, ka pusaudžu nodarbošanās ar sportu mazina viņu agresivitāti. Savā plašam lasītāju lokam adresētajā grāmatā Silva Omārova iesaka “negatīvo emociju muskulāro noreagēšanu” – šķīvju un avīžu plēšanu, spilvena mīcīšanu u. tml. (Omārova, 1996).

Sociālpsiholoģiskie pētījumi neapstiprina ne katarses efektu, ne “muskulāro noreagēšanu”. Piemēram, E. Patersons (Patterson, 1974) ir konstatējis, ka futbola komandu spēlētāji pēc futbola sezonas beigām ir agresīvāki nekā sezonai sākoties. Tātad futbola spēlēšana nevis mazina agresivitāti, bet gan pastiprina to. Laboratorijas pētījumi parāda, ka gumijas lelles dauzīšana nebūt nemazina agresīvo attieksmi pret pāridarītāju. Negatīvo emociju “izlādēšana” vārdos jeb vienkārši izlamāšanās pastiprina, nevis mazina paša cilvēka naidīgumu (Straus, 1975). Arī indivīda tieša agresija pret cilvēku, kurš ir izraisījis dusmas, ne tikai nemazina šī indivīda turpmāko agresivitāti, bet – gluži otrādi – pastiprina to (Berkowitz and Geen, 1966; Geen, Stonner and Shope, 1975).

Agresijas demonstrācija televīzijā arī nereti tiek attaisnota ar katarses efektu, šinī gadījumā – ar vizuālo katarsi. Tiek pieņemts, ka, vērojot agresīvas ainas, cilvēki atbrīvojas no agresīvajām jūtām savā iztēlē un tādējādi mazinās reālas agresīvas uzvedības iespējas. Kā rekomendē S. Omārova, lai atbrīvotos

no dusmām pret kādu cilvēku, iztēlē vajag šo cilvēku "pakārt aiz ļaunās mēles, sadedzināt sārtā, piekaut līdz zilumiem" (*Omārova, 1996, 102. lpp.*). Pētījumi pierāda, ka agresīvas fantāzijas tikai pastiprina agresivitāti (*Ebbesen, Duncan, and Konecni, 1975*).

Saskaņā ar citu izplatītu priekšstatu agresivitāti mazina sodīšana. Arī šinī gadījumā pētījumi to neapstiprina. Sodīšana labākajā gadījumā mazina agresīvo uzvedību tikai uz laiku; kad bailes no soda ir pārgājušas un iespējamā sodītāja nav klāt, agresīvā uzvedība turpinās (*Skinner, 1938*). Kopumā sods efektīvāk ierobežo instrumentālo, nevis naidīgo agresiju. Ja arī sodīšana apspiež agresīvo uzvedību, tā nepiedāvā citus, pieņemamākus uzvedības veidus un tāpēc ir uzskatāma tikai par daļēju risinājumu (*Lippa, 1994*).

Pats sods pēc savas būtības bieži vien ir agresīva rīcība pret otru cilvēku un kā tāda var radīt atbildes agresiju. Pats sodītājs var kalpot par uzvedības modeli sodāmajam, kā tas bieži vien ir vērojams ģimenēs, – bērnu fiziska sodīšana pastiprina vardarbības tieskmes šajos bērnos ("agresijas apburtais loks").

Ja sods reizēm tomēr nebūtu pietiekami efektīvs agresijas mazināšanas līdzeklis, diez vai tas būtu tik plaši izplatīts. Roberts Barons (*Baron, 1983*), viens no pazīstamākajiem agresijas pētniekiem, ir formulējis trīs efektīvas sodīšanas priekšnosacījumus:

- 1) sodam ir jābūt pietiekami nozīmīgam no sodāmā viedokļa;
- 2) nepieņemamā uzvedība ir jāsoda pēc iespējas ātrāk;
- 3) sodāmajam ir jājūt, ka viņa agresīvā uzvedība neizbēgami tiks sodīta.

Šo priekšnosacījumu ievērošanas gadījumā sodīšana var būt pietiekami efektīvs līdzeklis agresijas mazināšanai. Diemžēl šādi gadījumi nav tik bieži.

Ja tradicionālie agresivitātes mazināšanas veidi patiesībā izrādās neefektīvi vai ir efektīvi tikai atsevišķos gadījumos, kādas ir alternatīvas?

Vienu no šādām iespējām piedāvā sociālās iemācīšanās pieeja. Ja cilvēki iemācās būt agresīvi, vērojot agresīvu uzvedību, tikpat labi viņi var apgūt arī konstruktīvus problēmu risināšanas paņēmienus, ja viņiem tiek piedāvāts šādas uzvedības modelis (*Baron, 1971; Donnerstein and Donnerstein, 1976*). Pozitīvi piemēri var kalpot par sava veida "cenzūru" agresīvai uzvedībai. Svarīga ir arī nosodoša attieksme pret agresiju sabiedrībā. Dans Olveuss (*Olweus, 1991*) pierādīja vardarbības sociālās nosodīšanas efektivitāti, realizējot programmu vardarbības apkarošanai Norvēģijas skolās. Informācijas bukleti par vardarbību skolās tika izsūtīti visiem skolotājiem, kā arī vardarbīgo un cietušo skolēnu vecākiem. Visā Norvēģijā skolēniem bija iespēja noskatīties arī speciālas videofilmas par vardarbību skolās. Divu gadu laikā pēc programmas uzsākšanas vardarbība Norvēģijas skolās samazinājās par 50%. Diemžēl līdzīgām programmām ne vienmēr ir iespēja nodrošināt nepieciešamo atbalstu sabiedrībā. Latvijā vardarbību skolās par sava veida normu uzskata pat vadoši izglītības darbinieki. Liepājas izglītības pārvaldes priekšniece, vērsoties pret novērošanas videokameru uzstādīšanu skolās, atzīmē: "Katrā mācību iestādē ir bijuši vai būs vardarbības gadījumi." (*Diena, 08. 09. 2001.*)

Iespējas mazināt agresivitāti piedāvā arī kognitīvā pieeja. Tajā uzsvars tiek likts uz sava veida "pretpotēm" pret agresijas stimuliem apkārtējā sociālajā vidē, it īpaši televīzijā. L. Hjušmans kopā ar saviem kolēģiem (*Huesmann et al., 1983*) mēģināja mazināt vardarbīgo televīzijas raidījumu ietekmi uz bērniem, viņš lūdza pirmās un trešās klases skolēnus uzrakstīt nelielus sacerējumus, piemēram, par šādām tēmām: "Kā televīzija atšķiras no īstās dzīves?", "Kāpēc nav labi atdarināt kaušanos televīzijā?", "Kāpēc bērniem nevajadzētu pārāk daudz skatīties televīziju?". Izrādījās, ka šis mazais uzdevums būtiski mainīja bērnu attieksmi pret agresiju un jūtami mazināja viņu agresivitātes līmeni, šis efekts bija saglabājies arī pēc diviem gadiem. Pētījums kalpoja par pamatu turpmākajām rekomendācijām vecākiem: ja viņi ir nolēmuši ļaut saviem bērniem skatīties vardarbīgas pārraides, tās ir jāskatās kopā, un bērniem ir jāskaidro, kas šajās pārraidēs ir neīsts, ka šķietami rotaļīgā vardarbība televīzijā dzīvē ir brutāla un nežēlīga.

Agresijas mazināšana ir grūts, bet ne bezcerīgs uzdevums. Agresija bieži vien parādās tur, kur pietrūkst tuvības starp cilvēkiem.

## TUVĪBA

Tuvas attiecības (draudzība, mīlestība) ilgi bija ārpus sociālpsiholoģisko pētījumu loka, jo tika uzskatīts, ka tās ir gandrīz neiespējami pētīt ar zinātniskām metodēm; tās tika atstātas galvenokārt dzejnieku un rakstnieku ziņā. Pirmie pētnieciskie mēģinājumi bija veltīti samērā virspusējām tuvu attiecību izpausmēm, psihologi mēģināja noskaidrot, kāpēc cilvēki viens otram iepatīkas. Daļēji šis jautājums jau tika aplūkots šīs grāmatas trešajā nodaļā.

### Pievilcība

#### *Afiliācija*

Ja cilvēks vēlas ar kādu būt kopā, tas vēl nenozīmē, ka šis otrs cilvēks ir viņam pievilcīgs. Šādu vēlmi būt ar kādu kopā sociālajā psiholoģijā apzīmē ar jēdzienu "afiliācija" (*affiliation*). Afiliāciju tomēr var uzskatīt par pievilcības pirmsākumu. Eksperimentālos pētījumus par afilāciju draudu situācijā uzsāka Stenlijs Šahters (*Schachter, 1959*) 50. gadu beigās. Viņš mēģināja atbildēt uz jautājumu, vai trauksme rada afilāciju. Eksperimenta dalībniecēm, studentēm, tika paskaidrots, ka tiks pētīta elektriskās strāvas triecienu ietekme uz cilvēku. Pusei dalībnieču tika teikts, ka šie triecieni nebūs sāpīgi, otrai – ka tie būs ļoti sāpīgi. Dalībniecēm abās grupās laikā, kad viņas gaidīja eksperimenta sākšanos, lūdza aizpildīt aptaujas lapas, piedāvājot tās aizpildīt vai nu vienatnē, vai sēžot istabā kopā ar pārējām dalībniecēm. Sava izvēle bija jānorāda anketā. Šī izvēle bija eksperimenta mainīgais lielums. Nekādi triecieni ar elektrisko strāvu patiesībā nebija paredzēti.

Šahtera eksperimentā tika pierādīts, ka uztraukti cilvēki patiešām vairāk vēlas būt kopā ar citiem nekā mierīgi cilvēki. Turpmākajos eksperimentos viņš parādīja arī to, ka cilvēkiem nav vienalga, ar ko viņi ir kopā, bet šajā gadījumā nav runa par pievilcību, bet gan līdzību izjūtās. Iepriekšējā eksperimenta procedūrā tika veikta tikai viena būtiska izmaiņa – uztraukto dalībnieču grupa tika sadalīta divās apakšgrupās. Vienām tika piedāvāts gaidīt ar citām sāpīgā eksperimenta dalībniecēm, citām – ar studentēm, kuras gaida uz tikšanos ar profesoru. Satrauktās studentes piekrita gaidīt kopā tikai ar citām sāpīgā eksperimenta dalībniecēm.

Šo eksperimentu rezultāti tiek skaidroti no Leona Festingera (*Festinger, 1954*) sociālās salīdzināšanas teorijas viedokļa. Cilvēki cenšas salīdzināt sevi, šinī gadījumā – savas izjūtas, ar sev līdzīgiem. Vēlākos pētījumos gan

noskaidroja, ka tas ne vienmēr ir tā. Salīdzināšanas objektu izvēle var būt atkarīga no motivācijas. Ja cilvēks vēlās labāk saprast savas jūtas, viņš izvēlēties cilvēkus, kuri ir tādā pašā nelabvēlīgā situācijā kā viņš. Ja cilvēks grib justies pārāks, viņš dos priekšroku tiem, kuri atrodas sliktākā situācijā par viņu, un visbeidzot, ja ir nepieciešams iedrošinājums, atbalsts, būs vēlēšanās būt kopā ar tiem, kuri ir tikuši galā ar paredzamajām grūtībām (*Taylor and Lobel, 1989*).

S. Fokss (*Fox, 1980*) veica aptauju ar nolūku noskaidrot, kādās situācijās cilvēki vēlas būt kopā ar citiem cilvēkiem. Izrādījās, ka vēlēšanās būt kopā ar citiem ir vai nu ļoti patīkamās situācijās (labā noskaņā, veicot patīkamu darbu, nodarbojoties ar sportu), vai arī ļoti nepatīkamās situācijās (baiļu un satraukuma stāvoklī, bīstamās situācijās). K. Hils (*Hill, 1987*) pieņem, ka pastāv četri galvenie afiliācijas motīvi: atbrīvošanās no neskaidrības, salīdzinot savu stāvokli ar citu cilvēku stāvokļiem; gūt patīkamas izjūtas no kontakta ar citiem; izpelnīties atzinību un uzmanību; saņemt emocionālu atbalstu.

Afiliācijai ir trīs galvenie skaidrojumi. Viens no tiem jau tika minēts sakarā ar Šahtera eksperimentiem – sociālā salīdzināšana. H. Džerards (*Gerard, 1963*) eksperimentāli pierādīja, ka afiliācija var būt saistīta arī ar vēlēšanos mazināt trauksmi. Šinī eksperimentā dalībnieku rokām tika piestiprināti viltus "elektrodi", kuri it kā uzrādīja "emocionalitātes indeksu". Šī "indeksa" rādītāji dalībniekiem bija redzami. Vienai dalībnieku grupai tie bija stabili, otrai – "lēkājoshi". Saņemot tādu pašu instrukciju kā Šahtera eksperimentā, nestabilo rādītāju īpašnieki vairāk gribēja būt kopā ar tiem, kuriem bija stabili emocionalitātes rādītāji, t. i., meklēja iedrošinājumu. F. Šeivers un M. Klinerts (*Shaver and Klinnert, 1982*) afiliāciju saista ar vajadzību pēc informācijas. Tāpat kā mazi bērni jaunās situācijās meklē palīdzību pie vecākiem, arī pieaugušie draudīgās situācijās tiecas pēc kāda zinošāka cilvēka, kurš varētu sniegt draudu pārvarēšanai nepieciešamo informāciju. To uzskatāmi parāda novērojumi dabiskā vidē (*Kulik and Mahler, 1989*). Pacienti slimnīcā nakti pirms operācijas labprātāk pavadīja kopā ar tiem, kuri jau bija šo operāciju pārciešuši, nekā ar tiem, kuri arī gaidīja uz šo operāciju.

Lielākā daļa pētnieku atzīst, ka afiliācija var būt saistīta ar visiem iepriekšminētajiem motīviem, tie nav savstarpēji izslēdzoši.

### **Fiziskie apstākļi**

Kā jau tika minēts trešajā nodaļā, sākotnējais priekšstats par otru cilvēku, arī simpātijas, lielā mērā ir atkarīgs no šī cilvēka ārienes, viņa fiziskās pievilcības. Lai gan priekšstati par pievilcību variējas dažādās kultūrās, noteicošais ir cilvēka līdzināšanās "prototipam" – kā ārēji pievilcīgi tiek uztverti cilvēki ar simetrisku seju un ķermeņa uzbūvi (*Berscheid and Reis, 1998*). R. Tornhils un S. Ganegštats (*Thornhill and Ganegstad, 1994*) piedāvāja pētījuma dalībniekiem novērtēt dažādu Holivudas kinozvaigžņu fotogrāfijas. Daļa no šīm fotogrāfijām bija īstas, daļa – mākslīgi izveidotas ar datora palīdzību tā, lai

abas sejas puses attēlā būtu absolūti simetriskas. Vērtētāji deva priekšroku mākslīgi veidotajām, simetriskajām fotogrāfijām.

Evolucionārās psiholoģijas pārstāvji pieņem, ka pievilcīgs ārējais izskats saistās ar veselīgumu un līdz ar to – spēju reproducēt veselīgus pēcnācējus (*Grammer and Thorndill, 1994*).

Lai starp cilvēkiem veidotos attiecības, viņiem ir jābūt kādai saskarei citam ar citu. Tāpēc pirmais faktors, kas ietekmē attiecību veidošanos, ir kontakta iespējas. Vislielākā nozīme ir otra cilvēka fiziskajai klātbūtnei: lai veidotos attiecības, cilvēkiem ir nepieciešama satikšanās. Fiziskais tuvums jeb proksimitāte ir nozīmīga attiecību tuvībā. Savā klasiskajā pētījumā Leons Festingers, Stenlijs Šahters un Kurts Beks (*Festinger, Schachter, and Back, 1950*) analizēja draudzīgu attiecību veidošanos studentu ģimeņu vidū, kuras ir apmetušās studentu ģimeņu kopmītņu tipa dzīvojamās ēkās. Pirms ievākšanās šajos dzīvokļos ģimenes nepazīna cita citu. Vēlākā aptauja, kurā bija jānosauca tuvākie draugi/draudzenes, liecināja, ka divas trešdaļas šo draugu/draudzeņu dzīvo vienā mājā, turklāt parasti vienā stāvā. Vēlākajos pētījumos noskaidrojās, ka attiecībās var būt nozīme pat dažu metru attālumam. Studenti kopmītnēs vairāk draudzējās ar tiem, kuri dzīvoja aiz blakus durvīm, nekā ar tiem, kuri dzīvoja vienas durvis tālāk (*Priest and Sawyer, 1967*).

Tuvums ļauj cilvēkiem biežāk apmainīties ar uzmanības apliecinājumiem, veidot priekšstatu citam par citu, atrast kopīgas iezīmes. Jāatzīmē, ka tuvuma faktors ir nozīmīgāks tad, ja cilvēki ir līdzīgi vecuma, profesijas vai kādā citā ziņā. Katrs no savas personiskās pieredzes var atcerēties gadījumus, kad tuvums, gluži otrādi, pastiprina nepatiku pret kādiem cilvēkiem. To apstiprina arī pētījumi. Tie var būt kaimiņi, kuri naktīs trokšņo, kaitinoši uzvedas u. tml. (*Ebbesen et al., 1976*).

Mūsdienās gan aizvien biežāki ir gadījumi, kad tuvas attiecības sākas ar saraksti internetā, bet vēl nav pētījumu, cik noturīgas ir šādas attiecības, kas notiek tad, ja cilvēki beidzot satiekas.

Attiecību veidošanā ir svarīgi, lai otrs cilvēks bieži atrastos redzes laukā, būtu pazīstams. Liela loma ir pakāpeniskai pierašanai pie cita cilvēka. Pētījumi rāda, ka cilvēki dod priekšroku stimuliem, kuri viņiem ir labāk pazīstami (*Bornstein, 1989; Zajonc, 1968*). Tas skar arī starppersonu attiecības. Eksperimenta dalībniekiem tika demonstrētas dažādu cilvēku fotogrāfijas. Izrādījās, ka viņiem labāk patīk tie cilvēki, kuru fotogrāfijas viņi bija redzējuši biežāk. R. Zaijenss šo likumsakarību nodēvēja par "ekspozīcijas efektu" (*exposure effect*). Citā eksperimentā dalībnieki piedalījās degustācijā un, mainoties vietām, viņiem iznāca sēdēt blakus ar vienu un to pašu cilvēku dažādu reižu skaitu. Rezultātā tie, kuri bija biežāk sēdējuši blakus kādam noteiktam cilvēkam, atzina viņu par pievilcīgāku. M. Segals (*Segal, 1974*) savā eksperimentā parādīja, ka alfabēta kārtībā auditorijā sasēdinātie policijas akadēmijas kadeti par saviem labākajiem draugiem nosauca tos, kuri viņiem bija tuvāki pēc alfabēta. Proksimitāte un ekspozīcijas efekts parasti darbojas kopā (cilvēki biežāk redz tos cilvēkus, kuri atrodas viņiem tuvāk) un pastiprina viens otru, tādējādi veidojot noturīgas attiecības.

## Līdzības faktors

Cilvēkiem labāk patīk tie, kuri viņiem kaut kādā ziņā ir līdzīgi (vecums, sociālekonomiskais statuss, izglītības līmenis, politiskie un reliģiskie uzskati, intereses, vērtību sistēma, personības iezīmes, intelekta līmenis, kā arī fiziskās īpatnības, piemēram, ārējā pievilcība un augums). Par to liecina liels skaits pētījumu (*Burgess and Wallin, 1943; Buss, 1985; Feingold, 1988; Laumann, 1969; Schafer and Keith, 1990; Vandenberg, 1972*). Tomēr šie pētījumi galvenokārt parāda, ka līdzībai ir pozitīva korelācija ar pievilcību ikdienas dzīvē, bet vēl nepierāda, ka šī līdzība ir pievilcības cēlonis. Pirmais, kurš to mēģināja pierādīt, bija izcilais amerikāņu psihologs Teodors Ņūkoms (*Newcomb, 1961*). Viņš piedāvāja 17 Mičiganas Universitātes studentiem mēbelētas istabas pansijā par brīvu, ja viņi piekritīs piedalīties 13 nedēļu ilgā draudzības veidošanās eksperimentā. Eksperimenta dalībnieki sākotnēji nebija savstarpēji pazīstami; tas Ņūkomam ļāva izsekot draudzības veidošanās gaitai un noteikt, kādi faktori to ietekmē. Rezultāti liecināja, ka galvenā nozīme attiecību veidošanā ir attieksmju un vērtību līdzībai. Piemēram, izveidojās viena studentu grupa, kurus vienoja liberāli politiskie uzskati un interese par mākslu, savukārt citu grupu veidoja politiski konservatīvi inženierzinātņu studenti. Ņūkoms, variējot savu pētījumu, pārbaudīja arī proksimitātes ietekmi uz attiecībām, kontrastējot to ar līdzības faktoru. Viņš dažās istabās kopā iemitināja pilnīgi atšķirīgus studentus, piemēram, humanitāro zinātņu pirmkursnieku, kuru interesēja klasiskā mūzika, un jau armijā dienējušu pēdējā kursa biznesa administrācijas studentu. Neraugoties uz samērā lielajām atšķirībām, viņi kļuva labi draugi. Tātad, ja cilvēki atrodas pietiekami ciešā kontaktā, viņi var savstarpēji iepatīties, kaut arī ir ļoti atšķirīgi.

Īpaša nozīme ir līdzībai attieksmēs. Plaši pazīstama ir Dona Birna (*Byrne, 1971*) izvirzītā "pievilcības paradigma" (*attraction paradigm*). Pievilcība ir tieši atkarīga no līdzīgo attieksmju proporcijas (līdzīgo attieksmju skaits, dalīts ar kopējo attieksmju skaitu). Šis "pievilcības likums" tika noteikts, piedāvājot cilvēkiem pāros aizpildīt attiecību aptaujas lapu. Pēc tam katru dalībnieku iepazīstināja ar otra dalībnieka atbildēm, kuras patiesībā bija sagrozītas tā, lai cilvēkiem liktos, ka viņu attieksmes ir līdzīgas vai arī – ka tās ir ļoti atšķirīgas.

Pievilcības paradigma tika apstiprināta daudzos eksperimentos. Piemēram, brīvprātīgajiem – vīriešiem vajadzēja pavadīt kopā desmit dienas nomaļā izolētā vietā (kaut kas līdzīgs "izdzīvošanas" šoviem mūsdienu TV). Pirms eksperimenta sākuma viņiem bija jāaizpilda anketa, pēc kuras tika vērtētas 44 dažādas attieksmes (pret klasisko mūziku, sportu, sociālo aprūpi, karu, stingru disciplīnu, šķiršanos utt.). Tuvojoties eksperimenta beigām, katram no viņiem vajadzēja nosaukt trīs dalībniekus, ar kuriem viņi gribētu turpināt dzīvot kopā, un trīs dalībniekus, kuriem labāk vajadzētu doties projām. Palikšanai izvēlētie pēc savām attieksmēm bija tuvāki nekā tie, kuri tika noraidīti (*Griffit and Veitch, 1974*). Vēlāk tika konstatēts, ka pievilcību pirmām kārtām nosaka līdzība indivīdam visnozīmīgākajās attieksmēs.

Ilgāku laiku, it īpaši socioloģijā (*Winch, 1958*), pastāvēja uzskats, ka ciešas attiecības veidojas cilvēkiem, kas savstarpēji papildina viens otru (komplementaritātes princips). Šāds viedoklis ir bieži satopams arī ikdienas domāšanā. Tomēr pētījumi liecina par pretējo – galvenā nozīme ir līdzībai.

Kāpēc līdzība, it īpaši attieksmēs, nosaka pievilcību? Pastāv dažādi skaidrojumi. Sev līdzīgie ļauj cilvēkiem pārbaudīt un apstiprināt savu Es-konceptiju un pasaules uzskatu. Svarīga ir arī pozitīva atgriezeniskā saikne. Cilvēki dalās savos iespaidos un uzskatos ar citiem, un viņiem ir lielākas izredzes saņemt pozitīvu apstiprinājumu no sev līdzīgiem, nevis cilvēkiem ar atšķirīgiem uzskatiem un attieksmēm. Līdzīgiem cilvēkiem ir vairāk kopīgu interešu un kopīgas laika pavadīšanas iespēju (*Reis, 1996*).

## Draudzība

Afiliācija, labvēlīgi fiziskie apstākļi, līdzība ir nepieciešami, bet ne pietiekami faktori draudzības veidošanai. Svarīgi, lai pievilcība būtu abpusēja, cilvēkiem vairāk patīk tie, kuriem patīk viņi. Elena Beršaida (*Berscheid, 1969*) savā eksperimentā parādīja, ka studentiem labāk patīk tie studiju biedri, kuri, viņus raksturojot pēc astoņām īpašībām, ir nosaukuši tikai pozitīvās īpašības, nekā tie, kuri ir atzīmējuši kaut vienu negatīvu īpašību.

Tomēr pats būtiskākais draudzībā ir brīvprātīga savstarpējā atkarība (*Hays, 1988*). Cilvēki, kuri draudzējas, ir gatavi saskaņot savu uzvedību ar otra cilvēka uzvedību un vairāk vai mazāk ņemt vērā otras puses intereses. Šādās attiecībās pastāv savas normas un likumi (*Argyle and Henderson, 1985*). Svarīgākie no tiem ir gatavība palīdzēt vajadzīgajā brīdī, otra personiskās dzīves respektēšana, konfidencialitāte, savstarpēja uzticēšanās, otra aizstāšana viņa prombūtnes laikā, izvairīšanās no drauga/draudzenes publiskas kritizēšanas. Draudzība izjūk vai nu šo likumu pārkāpšanas gadījumā, vai arī tad, ja kāds kļūst greizsirdīgs uz otra attiecībām ar citiem vai arī sāk tās asi kritizēt.

Pastāv būtiska atšķirība starp vīriešu draudzību un sievietes draudzību. Sievietes draudzībā vairāk meklē iespēju runāt par intīmi personiskām lietām, izpaust savas jūtas un problēmas. Vīriešiem svarīgāka ir interešu kopība, kopēja brīvā laika pavadīšana (*Sherrod, 1989*). Pētījumi rāda, ka šīm atšķirībām ir drīzāk evolucionārs nekā sociāls raksturs (*de Waal, 1983*). Vīrieši mazāk runā par intīmiem jautājumiem nevis tāpēc, ka neprastu to darīt, bet gan tāpēc, ka dod priekšroku citiem kopējā laika pavadīšanas veidiem. No evolucionārās psiholoģijas viedokļa, atšķirības vīriešu un sievietes draudzībā ir skaidrojamas ar to, ka evolūcijas gaitā vīrieši ir bijuši mednieki un cīnītāji, viņu savstarpējām attiecībām vienmēr ir vairāk bijis lietišķs raksturs. Sievietes savstarpējās attiecības vienmēr ir noteikušas kopējās rūpes par bērnu audzināšanu.

Draudzības raksturs mainās arī atkarībā no vecuma. Bērni trīs līdz septiņu gadu vecumā draugus/draudzenes vairāk uztver kā rotaļu biedrus, attiecībām ir raksturīgs egocentrisms. Tikai sešu–divpadsmit gadu vecumā bērni sāk saprast draudzību kā savstarpēju sadarbību. Taču vēlāk par svarīgāko

klūst intīma dalīšanās pārdzīvotajā, kura vēlīnajos pusaudža gados pāraug autonomā savstarpējā atkarībā, autonomā tādā nozīmē, ka pusaudži draudzībā vairāk sāk rēķināties arī ar otra interesēm un patstāvību (KOH, 1987). Vēlīnajos pusaudža gados un agrīnajā jaunībā draudzībai ir īpaša loma pašizziņā. Draugs/draudzene klūst par sava veida "alter ego", kura vērtējumi un viedokļi ļauj paraudzīties uz sevi no malas.

Cilvēkam klūstot vecākam, draudzības intensitāte un psiholoģiskā intimitāte mazinās, nav vairs tik izteikta vajadzība pēc drauga/draudzenes kā sava psiholoģiskā "spoguļa". Mīlestība pamazām novirza draudzību otrajā plānā, attiecības klūst lietišķākas, galveno vietu tajās ieņem kopīga brīvā laika pavadīšana, dažādu pasākumu apmeklēšana. Veidojoties ģimeniskajām attiecībām, parādās draudzība starp ģimenēm. Ar iepriekšējiem draugiem/draudzenēm bieži vien saglabājas tikai jaunības gadu kopējās atmiņas. Pieaugušo vidē ir raksturīga arī draudzība starp pretēja dzimuma pārstāvjiem, starp cilvēkiem ar jūtamu atšķirību vecumā. Vecumdienās cilvēki tiecas vairāk laika pavadīt vienatnē un vientulību kopumā izjūt mazāk nekā gados jauni cilvēki.

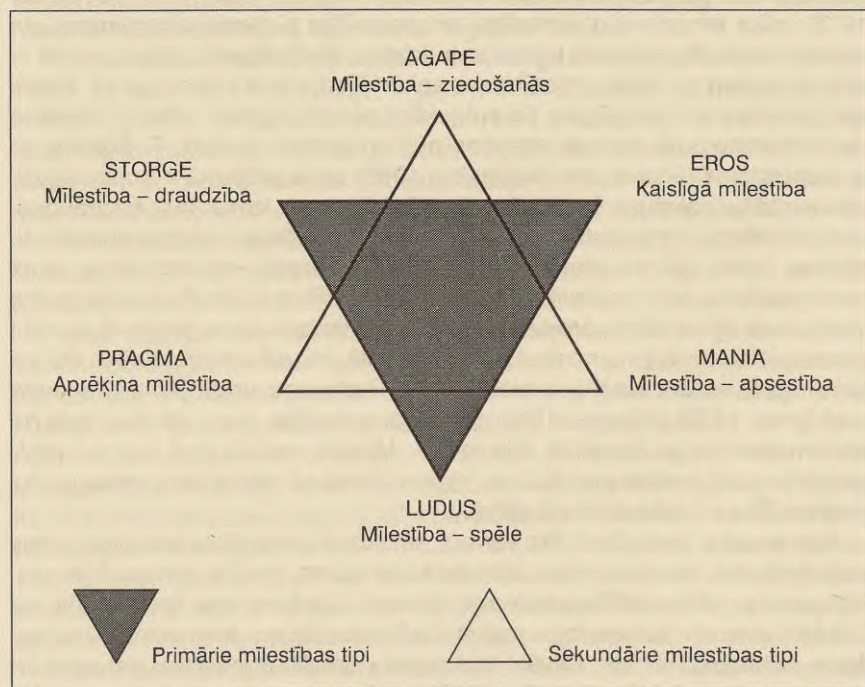
Draudzības trūkums izpaužas kā vientulība. ASV 26% aptaujāto ir atzinuši, ka viņi jūtas vientuļi vismaz dažas pēdējās nedēļas (Perlman, 1996). Vientulība ir sarežģīts emocionāls stāvoklis, kuru rada ass sociālo attiecību trūkums gan to skaita, gan rakstura ziņā (Peplau and Perlman, 1982). R. Veiss (Weiss, 1973) izšķir emocionālo vientulību (emocionālās pieķeršanās trūkums) un sociālo vientulību (sociālo kontaktu trūkums). Vientulības izjūta ir saistīta ar atšķirību starp to, kādas attiecības ar apkārtējiem cilvēks vēlas, un to, kādas tās patiesībā ir. Vientulība ir tīri subjektīvs pārdzīvojums – cilvēks vienatnē var nebūt vientuļš, bet var atrasties pūlī un justies vientuļš. F. Šeivers un K. Rubinsteins (Shaver and Rubinstein, 1980) savā pētījumā ir konstatējuši, ka vientulību raksturo četri galvenie pārdzīvojumi: izmisuma, bezcerības, bezpalīdzības un pamestības izjūta; nomāktība, iekšēja tukšuma un atsvešinātības izjūta, žēlums pret sevi; garlaicotība, nespēja koncentrēties; sevis noniecināšana, sava nepievilcīguma un nepilnvērtības izjūta. Pusaudža gados vientulības izjūtai vēl ir pārejošs raksturs, turpretī brieduma gados tā var kļūt par nopietnu problēmu ne tikai psiholoģiskajā, bet arī veselības ziņā. Psiholoģiskajā literatūrā plaši tiek pieminēts L. Berkmana un S. Sima (Berkman and Syme, 1979) pētījums. 1965. gadā viņi aptaujāja grupu cilvēku, daļa no kuriem deviņus gadus vēlāk bija miruši. Mirušie sociālā ziņā bija dzīvojuši samērā izolēti, nebija precējušies, viņiem tikpat kā nebija labu draugu, viņi nepiedalījās arī sabiedriskajā dzīvē.

Kas nosaka vientulību? Tās var būt noteiktas personības īpašības: zems pašvērtējums, trauksmainība, pārlieks kautrīgums, sociālo iemaņu trūkums, introversija, pārliecinātības trūkums, eksterņālais kontroles līmenis. Tie var būt ārēji iemesli – dzīvesvietas maiņa, darba zaudējums, tuvu attiecību saraušana, dzīvesbiedra nāve. Cilvēki, kuri savas vientulības iemeslus galvenokārt saskata paši sevī, izjūt vientulību dziļāk nekā tie, kuri tos redz ārējos apstākļos. Attiecību saraušanas gadījumā vientulību smagāk pārdzīvo "pamestais" nekā šīs saraušanas iniciators.

## Mīlestība

Lai gan ir grūti iedomāties, kā varētu definēt mīlestību, tomēr sociālpsihologi ir mēģinājuši to darīt. Mīlestība ir daudzveidīgs pārdzīvojums un attiecību pieredze ar psiholoģiskiem, fizioloģiskiem un uzvedības komponentiem (*Hatfield and Rapson, 1993*). Vienkāršotā veidā tiek izšķirta kaislīgā (*passionate*) mīlestība un draudzīgā (*companionate*) mīlestība. Pirmā ir spēcīga emocionāla uzbudinājuma stāvoklis, psiholoģiska pārņemtība ar otru cilvēku, otrā ir vairāk balstīta uz uzticēšanos, pieķeršanos, cieņu un tuvību (*Reis, 1996*). Roberts Sternbergs (*Sternberg, 1986*) ir izdalījis trīs mīlestības dimensijas: intimitāti (vai partneri var būt atklāti un uzticēties viens otram), kaisli (partnera seksuālā pievilcība) un uzticību (vai partneri ir gatavi saglabāt attiecības). Šie trīs mīlestības elementi attiecībās var pastāvēt dažādās kombinācijās. Piemēram, ja attiecībās dominē intimitāte un uzticība, tā būs mīlestība – draudzība, ja tikai kaisle, – visdrīzāk tā būs tikai īslaicīga aizraušanās. Tālākie pētījumi parādīja, ka, pieaugot intimitātei, vienmēr pieaug arī kaisle (*Baumeister and Bratslavsky, 1999*).

Balstoties uz sociologa Džona Alana Lī (*Lee, 1973*) pētījumiem, amerikāņu psihologi Klaidis Hendriks un Sūzana Hendrika (*Hendrick and Hendrick,*



Mīlestības tipi.  
(Pēc *Hendrick and Hendrick, 1986*)

1986) ir izdalījuši sešus mīlestības tipus. Trīs no tiem ir primāri, trīs – sekundāri. Primārie mīlestības tipi ir *eros* (kaislīgā, erotiskā mīlestība), *ludus* (mīlestība – spēle, bez īpašas uzticības) un *storge* (mīlestība – draudzība). Sekundārie tipi: *pragma* (praktiskā mīlestība, balstīta uz aprēķinu), *mania* (mīlestība – apsēstība) un *agape* (altruistiska mīlestība – ziedošanās). Tālākajos pētījumos tika konstatēts, ka pastāv saistība starp apmierinātību ar attiecībām un mīlestības tipu. Gan vīriešiem, gan sievietēm bija vairāk izteikta apmierinātība ar erotisko mīlestību, sievietēm arī ar mīlestību – draudzību, bet neapmierinātība ar mīlestību – spēli (Hendrick, Hendrick, and Adler, 1988).

Uz atšķirīgiem kritērijiem balstītu mīlestības tipu klasifikāciju piedāvā Ērihs Fromms (Fromm, 1956). Fromms par savas tipoloģijas pamatu ņem mīlestības objektus – uz ko ir vērsta šī mīlestība. Fromma izpratnē mīlestībā galvenais nav attiecības ar kādu konkrētu cilvēku, bet gan paša indivīda spēja mīlēt. Mīlestība ir īpaša rakstura orientācija, kas nosaka cilvēka saistību ar pasauli kopumā. Fromms izšķir brālīgo mīlestību, mātes mīlestību, erotisko mīlestību, mīlestību pret sevi un mīlestību pret Dievu.

Brālīgā mīlestība ir mīlestība pret savu tuvāko, mīlestība pret cilvēkiem vispār. Mātes mīlestību Fromms uzskata par beznosacījuma mīlestību atšķirībā no tēva mīlestības, kura ir saistīta ar noteiktām prasībām pret bērnu. Māte mīl bērnu vienkārši tāpēc, ka tas ir viņas bērns, savukārt bērns kā pašsaprotamu pieņem to, ka viņu mīl tikai tāpēc, ka viņš ir. Cik tas ir dabiski bērībā, tik pieaugušam vīrietim mātes mīlestības gaidīšana no mīļotās sievietes jau var sagādāt problēmas. Erotisko mīlestību Fromms saprot kā alkas pēc pilnīgas saplūšanas, vienotības ar kādu cilvēku, bet atzīmē, ka šādām jūtām ir samērā ātri pārejošs raksturs. To apstiprina arī mūsdienu sociālpsiholoģiskie pētījumi. Fromms atzīmē, ka mīlēt kādu nenozīmē vienkārši pārdzīvot spēcīgas jūtas, patiesā mīlestība ietver sevi rūpes par otru cilvēku, cieņu pret viņu, atbildību otra cilvēka priekšā un otra cilvēka izpratni. Ja cilvēks nespēj mīlēt citus cilvēkus, viņš nespēj mīlēt arī pats sevi, līdz ar to var teikt, ka egoisti patiesībā sevi nemīl. Dieva mīlestība Fromma izpratnē ir sevis un Dieva vienotības pārdzīvojums. Lai gan Fromma spriedumi par mīlestību ļauj radīt dziļāku priekšstatu par tās daudzveidīgajām izpausmēm, tie ir balstīti nevis uz kādiem konkrētiem zinātniskiem pētījumiem, bet gan uz paša autora dzīves pieredzi un novērojumiem psihoanalītiskajā praksē.

Sociālpsiholoģisko pētījumu fokusā ir divi mīlestības pamattipi – kaislīgā un draudzīgā mīlestība.

Kaislīgā mīlestība ir spēcīgas emocijas, afektīvs uzbudinājuma stāvoklis. Balstoties uz kognitīvo emociju teoriju, Elena Beršaida un Viljams Volsters



Ērihs Fromms

(*Berscheid and Walster, 1971*) izvirzīja pieņēmumu, ka, lai pārdzīvotu kaislīgu mīlestību, cilvēkam ir jāizjūt fizioloģisks uzbudinājums un jāuztver tas kā mīlestība. To apstiprina gan ikdienas dzīves pieredze, gan pētījumi. Jaunieši ļoti labprāt apmeklē pasākumus, kuri rada fizioloģisku uzbudinājumu, – atrakciju parkus, rokmūzikas koncertus, sporta pasākumus, arī piedzīvojumu un šausmu filmas. Šis uzbudinājums var būt ne tikai pozitīvs, bet arī negatīvs. Sievietes, kuras ir saņēmušas triecienu savam pašvērtējumam, ir atsaucīgākas pret draudzīgu svešinieku, kurš izrāda par viņām interesi, nekā tās, kuru pašvērtējums ir ticis paaugstināts. Donalds Datona un Artūra Ārona organizētajā eksperimentā simpātiska sieviete (eksperimentatoru palīdzē) uzrunāja studentus – vīriešus pēc tam, kad tie bija šķērsojuši upi, pārejot augstu, ļodzīgu piekaru tiltu, vai arī pēc zemu un drošu tiltu pāriešanas. Šī sieviete stādījās priekšā kā pētniece – psiholoģe. Pēc tam viņa lūdza studentus sacērēt un izstāstīt kādu stāstiņu psiholoģiskajam pētījumam. Katram studentam sieviete iedeva savu tālruņa numuru, paskaidrojot, ka ir iespējams painteresēties par pētījuma rezultātiem. “Nedrošā tilta” vīriešu stāstiņos bija vairāk seksuāla rakstura fantāziju nekā “drošā tilta” vīriešu stāstiņos, viņi arī vairāk zvanīja pa iedoto telefonu (*Dutton and Aron, 1974*). Tāpat negatīvs fizioloģiskais uzbudinājums bija radījis erotiskas simpātijas. Ir pierādīts, ka šāds uzbudinājums var būt arī neitrāls. Vīrieši, kuri izpildīja divas minūtes ilgu fizisku vingrinājumu, uztvēra videoklipā redzamo sievieti kā pievilcīgāku nekā tie, kuri vingrinājās tikai 15 sekundes.

Kaislīgā mīlestība vidēji ilgst no dažiem mēnešiem līdz pāris gadiem. Pēc kopā pavadītiem diviem gadiem dzīvesbiedri atzīmē, ka viņu mīlestības jūtas ir mazinājušās uz pusi salīdzinājumā ar to laiku, kad viņi bija jaunlaulātie (*Huston and Chorost, 1994*), pēc četriem laulībā pavadītiem gadiem ir vislielākais šķiršanās gadījumu skaits (*Fisher, 1994*).

Beidzoties romantiskajai, kaislīgajai mīlestībai, attiecības vai nu izjūk, vai arī pāriet mīlestībā – draudzībā. Šis apzīmējums pieder amerikāņu psihologam Ilainam Hatfildam (*Hatfield, 1988*). Attiecībās pirmajā vietā sāk izvirzīties līdzības faktori, it īpaši – līdzība vērtībās. Paradoksālā veidā var notikt tas, par ko rakstīja jau Ē. Fromms (*Fromm, 1956*), – aprēķina laulības var izrādīties noturīgākas nekā tās, kuras bija balstītas uz romantisko mīlestību. Pētījums Indijā, kur aprēķina laulības ir tradīcija, parādīja, ka pēc piecu gadu kopdzīves tie, kuri bija apprecējušies mīlestības dēļ, atzīmēja, ka šīs jūtas ir gandrīz zudušas, savukārt cilvēki, kuri bija precējušies aprēķina dēļ, runāja par mīlestības jūtu pastiprināšanos (*Gupta and Singh, 1982*). Vērtējot šī pētījuma rezultātus, tomēr jāņem vērā, ka kolektīvisma tradīcijas Indijā ir ļoti atšķirīgas no individuālisma tradīcijām Eiropā un Ziemeļamerikā.

No evolucionārās psiholoģijas viedokļa kaislīgās mīlestības pāreja mīlestībā – draudzībā tiek skaidrota ar nepieciešamību nodrošināt pēcnācēju izdzīvošanu. Bērni dzimst galvenokārt kaislīgās mīlestības rezultātā. Lai vecāki vairāk uzmanības pievērstu saviem bērniem, viņu savstarpējās jūtas pavājinās (*Kenrick and Trost, 1987*). Šo pieņēmumu apstiprina arī fakts, ka pēc divdesmit gadu kopdzīves, kad bērni jau ir izauguši, vērojama tendence mīlestības jūtām starp dzīvesbiedriem pastiprināties (*Hatfield and Sprecher, 1986*).

## Tuvības teorijas

### *Sociālās iemācīšanās teorijas*

Savstarpējā pievilcība var tikt skaidrota ar klasiskā nosacījuma refleksa izveidošanos. Alberts Lots un Berenika Lota atzīmē, ka sociālā uzvedība izraisa labvēlīgas jūtas pret tiem cilvēkiem, ar kuriem asociējas kaut kas patīkams. To, vai cilvēks patīk vai ne, nosaka ar viņu saistīti pozitīvi vai negatīvi iespaidi (*Lott and Lott, 1974*). Eksperimenta dalībniekus lūdza izteikt savu vērtējumu par nepazīstamiem cilvēkiem; vērtējums bija vairāk pozitīvs, ja eksperiments noritēja patīkamās, komfortablās telpās, bet vairāk negatīvs – nolaistās un smacīgās telpās (*Griffit, 1970*). Nosacījuma refleksis palīdz izskaidrot proksimitātes, fiziskās pievilcības un līdzības ietekmi uz tuvu attiecību veidošanos. Šie faktori palielina pozitīvas stimulācijas varbūtību. Ja cilvēks pastāvīgi atrodas līdzās, ir lielākas iespējas, ka radīsies kopēja pozitīva pieredze. Interesu līdzība gandrīz vienmēr izraisa pozitīvas emocijas, tāpat arī izskatīga cilvēka klātbūtne. Vērtību sakritība netieši apstiprina savu vērtību pareizību (*Byrne, 1971*). Lai attiecības būtu noturīgas, tās visu laiku ir jāsaista ar patīkamām lietām un pārdzīvojumiem. Deivids Maijerss (*Майерс, 1997*) apkopo dažādos, uz sociālās iemācīšanās teoriju balstītajos pētījumos iegūtos secinājumus šādi:

- 1) pateicoties tuvumam, nepieciešams mazāk pūļu un laika, lai gūtu pozitīvu stimulāciju draudzīgas attieksmes veidā;
- 2) izskatīgi cilvēki tiek uztverti kā apveltīti arī ar daudzām citām pozitīvām īpašībām, un atrasties kopā ar viņiem nozīmē pozitīvi izcelties citu acīs;
- 3) uzskatu līdzība var likt cilvēkam domāt, ka viņš patīk citam cilvēkam, īpaši sāk patīkt tie cilvēki, kurus ir izdevies padarīt par saviem domubiedriem.

### *Sociālās apmaiņas un taisnīguma teorijas*

Šīs teorijas ir sava veida turpinājums sociālās iemācīšanās teorijām. Īpaši populāra ir Džordža Homansa (*Homans, 1974*) pieeja. Viņš uzskata par iespējamu lietot ekonomisko terminoloģiju (ienākumi, izdevumi, peļņa), aprakstot cilvēciskās attiecības. Piemēram, mīlestībā sekss un intimitāte būs "ienākumi", strīdi un partnera kaitinoša uzvedība būs "izdevumi", savukārt "peļņa" ir redzama, atņemot "izdevumus" no "ienākumiem".

Apmaiņas teorijas pieņem, ka cilvēki dod priekšroku "ienesīgākām" attiecībām, un attiecību noturīgums atkarīgs no tā, vai abu pušu "peļņa" būs apmēram vienāda. Džons Tibo un Džordžs Kellijs (*Thibaut and Kelley, 1959*) attīstīja ideju par apmaiņas principu sociālajās attiecībās, pieņemot, ka izmaksas un izdevumi attiecībās tiek vērtēti nevis paši par sevi, bet gan salīdzinājumā ar kādu noteiktu līmeni. Šo līmeni nosaka sociālās normas un paša cilvēka ekspektācijas. Tiek ņemtas vērā arī alternatīvas, tātad salīdzināšana notiek, ņemot vērā sociālo kontekstu. Ja ir alternatīva, tad esošo attiecību "ienesīgums" tiek salīdzināts ar citu iespējamo attiecību "ienesīgumu".

Personas A "peļņa" ("ienākumi" – "izdevumi")	=	Personas B "peļņa" ("ienākumi" – "izdevumi")
Personas B "ieguldījumi"		Personas A "ieguldījumi"

Taisnīguma princips savstarpējās attiecībās.

Ja cilvēkam šādas alternatīvas nav, tad viņš ir spiests samierināties ar to, kas ir, kaut arī esošās attiecības viņu nebūt neapmierina.

Ilgstošās attiecībās apmaiņas princips netiek uztverts burtiski, gluži otrādi, tas, ka netiek vērtēts abpusējais izdevīgums, tiek uzskatīts par draudzības kritēriju. Princips "tu man, es tev" savstarpēji labvēlīgi noskaņo cilvēkus tikai formālās attiecībās, patiesa draudzība nozīmē šāda principa izžušanu. Tomēr tas vēl neliecina par to, ka apmaiņa nepastāv, cilvēkiem ir svarīgi, lai attiecības būtu vienlīdzīgas, taisnīgas.

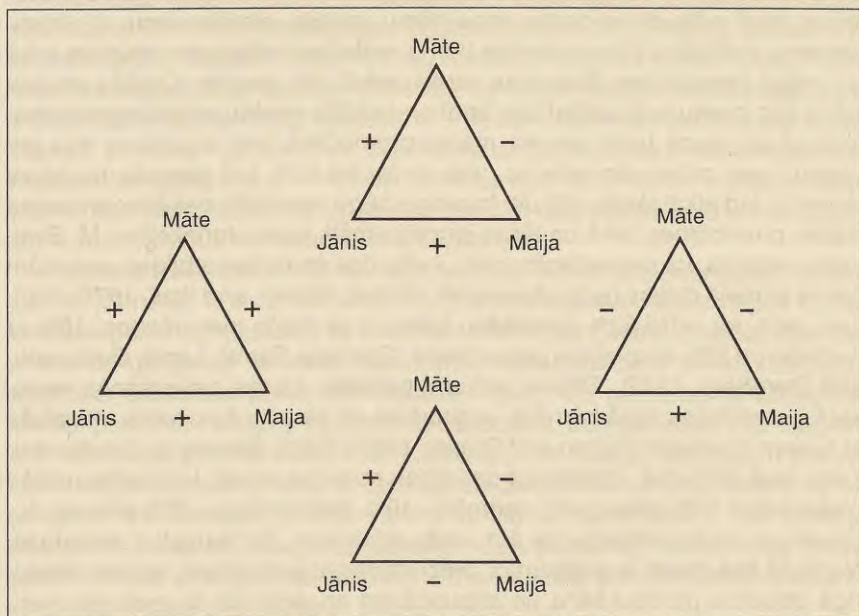
Taisnīguma teorijas ņem vērā abpusējo ieguldījumu attiecībās (Adams, 1963; Walster, Walster and Berscheid, 1978). Ieguldījumi attiecībās atšķiras no izdevumiem un ienākumiem ar to, ka tos nevar vienkārši atcelt vai ignorēt. Ieguldījumiem galvenokārt ir materiāls raksturs, piemēram, par dzīvesbiedru kopīgiem līdzekļiem celtā māja, bet tie var būt arī attiecību veidošanā un uzturēšanā ieguldītās pūles un laiks (Rusbult, 1983). Taisnīguma princips nozīmē to, ka katrs no partneriem gūst no attiecībām "peļņu", atbilstošu veiktajiem "ieguldījumiem". Tāpat kā biznesā tiek gaidīta atdeve no ieguldītā kapitāla, arī tuvās attiecībās tiek gaidīta "atdeve" proporcionāli "ieguldījumiem" (naudai, laikam, pūlēm, arī fiziskajai pievilcībai). Saskaņā ar taisnīguma teoriju, ja kāds no partneriem sāk just, ka vairs nenotiek "godīga dalīšanās" atbilstoši katra ieguldījumam, attiecību tālāka pastāvēšana ir apdraudēta. Arī taisnīguma teorijas ļauj skaidrot līdzības faktora nozīmi tuvās attiecībās. Cilvēkiem ar apmēram līdzīgu sociāli ekonomisko statusu, intelektu, izglītības līmeni un ārējo pievilcīgumu ir vieglāk veidot attiecības, kuras balstās uz līdzīgiem ieguldījumiem. Virkne pētījumu apstiprina šos pieņēmumus – cilvēki, kuri uzskata, ka "izdevumi" un "ienākumi" attiecībās tiek sadalīti taisnīgi, ir vairāk apmierināti ar šīm attiecībām (Buunk and Van Yperen, 1991). Ir atklājies arī tas, ka nevienlīdzīgu attiecību gadījumā sievietes ir vairāk gatavas uz ekstrēmamiem soļiem "taisnīguma" atjaunošanā – veidot ārļaulības attiecības (Prins, Buunk, and Van Yperen, 1992). Taisnīgas apmaiņas loma tuvās attiecībās daudzos gadījumos tomēr nav izšķiroša. Jau tika minēts, ka romantiskas attiecības netiek saistītas ar šādu apmaiņu burtiskā nozīmē. Ne vienmēr cilvēki tiecas pēc tiešas vienlīdzības savstarpējā apmaiņā, bieži vien svarīgāki ir uzmanības pierādījumi vispār (Cate, Lloyd and Long, 1988). Taisnīgas apmaiņas princips ir svarīgāks tiem cilvēkiem, kuri ir īpaši orientēti uz šādu apmaiņu (Buunk and Van Yperen, 1991).

Ērihs Fromms (Fromm, 1956) asi kritizēja savstarpējās apmaiņas principu tuvās attiecībās vēl pirms apmaiņas un taisnīguma teoriju parādīšanās. Viņš

raksta: "Iemīlēšanās izjūta parasti veidojas, ņemot vērā tikai tās cilvēkveidīgās preces, kas ir cilvēka apmaiņas spēju robežās. Es gribu noslēgt darījumu: objektam ir jābūt iekārojamam no sociālās vērtības viedokļa un tai pašā laikā tam jāizvēlas mani, ņemot vērā manas atklātās un slēptās labās īpašības un spējas. Tātad divi cilvēki iemīlas, kad viņi saprot, ka ir atraduši vislabāko tirgū pieejamo objektu, ņemot vērā pašiem savu apmaiņas vērtību iespējas... Kultūrā, kurā dominē orientācija uz tirdzniecību un kurā materiālajai labklājībai ir īpaša nozīme, nav iemesla brīnīties, ka cilvēku mīlestības attiecības veidojas pēc tā paša apmaiņas principa, kas valda preču un darba tirgū." (Fromm, 1956).

### Kognitīvās saskaņotības teorijas

Saskaņu starp simpātijām un antipātijām pret cilvēkiem skaidro Frica Haidera (Heider, 1958) un Džordža Ņūkoma (Newcomb, 1953) kognitīvā balansa teorijas. Attiecības starp diviem cilvēkiem tiek aplūkotas triādē, tajā trešais komponents ir vai nu kāds abām pusēm nozīmīgs cilvēks, vai svarīgs attieksmes objekts. Pieņemsim, ka Jānis un Maija ir tuvās attiecībās un Jānis ir ļoti pieķēries savai mātei (trešais komponents). Ja visi trīs izjūt savstarpējas simpātijas, tad attiecību struktūra ir sabalansēta un stabila. Ja Jāņa mātei sāk nepatikt Maija, attiecību saskaņa tiek izjaukta. Balansa teorija paredz, ka šādā gadījumā cilvēks cenšas balansu atjaunot. Ja Jāņa mātes attieksme



Kognitīvā balansa teorija

pret Maiju paliek nemainīga, Jānim paliek divas iespējas – vai nu sabojāt attiecības ar savu māti, vai arī pārtraukt tuvās attiecības ar Maiju; abos gadījumos balanss tiek atjaunots. Balansa teorija ir pārbaudīta asprātīgā eksperimentā (Aronson and Cope, 1968). Doktorands (eksperimentatora palīgs) pret vieniem studentiem, eksperimenta dalībniekiem, izturējās laipni, pret citiem – kaitinoši. Pēc tam dalībnieka klātbūtnē kāds “profesors” šo doktorandu vai nu uzslavēja, vai norāja. Kuriem studentiem šis “profesors” patika, kuriem – ne? Rezultāti atbilda attiecību triādes balansa modelim. Piemēram, ja doktoranda izturēšanās pret dalībnieku bija kaitinoša un profesors pēc tam šo doktorandu norāja, dalībniekā radās simpātijas pret profesoru. Šis eksperiments uzskatāmi parādīja, ka attieksme pret kādu cilvēku var veidoties bez tiešas mijiedarbības ar šo cilvēku (eksperimenta dalībnieki nesarunājās ar profesoru). Arī balansa teorija ļauj skaidrot līdzības faktora nozīmi attiecībās. Līdzība attieksmēs palīdz veidot un uzturēt kognitīvo balansu attiecībās.

### **Pieķeršanās teorija**

Pieķeršanās teorijas autors ir izcilais angļu psihologs un psihoanalītiķis Džons Boulbijs (*Bowlby*). Dž. Boulbijs aplūko cilvēka attīstību kā pieķeršanās veidošanos attiecībā pret māti vai kādu citu primārās pieķeršanās figūru (*Bowlby, 1998*). Šī pieķeršanās vajadzība saglabājas visu cilvēka mūžu. Mērija Einsvorta (*Ainsworth*), viena no Boulbija līdzstrādniecēm, savā pētījumā noteica trīs atšķirīgus pieķeršanās tipus. Speciālas novērojumu procedūras laikā māte divus gadus vecu bērnu uz laiku atstāja vienu. Ar videokameras palīdzību tika novērotas bērna reakcijas mātes prombūtnes laikā un mātei atgriežoties. Reakcijas varēja iedalīt trīs grupās. Drošās grupas bērni bija noskumuši atšķirtības brīdī un izrādīja prieku, mātei atgriežoties. Nedrošajā grupā bērni skuma mātes prombūtnē, bet viņu jūtas bija ļoti pretrunīgas: mātei atgriežoties, viņi skrēja tai klāt, tad atgrūda to, kļuva dusmīgi, tad atkal skrēja klāt utt. Izvairīgie bērni neizrādīja nekādas emocijas mātes prombūtnes laikā un tāpat ignorēja māti, viņai atgriežoties. M. Einsvorta secināja, ka pieķeršanās veids ir atkarīgs no mātes atbildes reakcijām bērna pirmajā dzīves gadā (*Ainsworth, Blehat, Waters, and Wall, 1978*). Pētījumi rāda, ka vidēji 62% amerikāņu bērnu ir ar drošo pieķeršanos, 15% ar nedrošo un 23% ar izvairīgo pieķeršanos (*Campos, Barret, Lamb, Goldsmith, and Sternberg, 1983*). Tālākie pētījumi parādīja, ka tas pieķeršanās veids, kurš ir izveidojies agrā bērnībā, saglabājas arī pieauguša cilvēka attiecībās ar tuviem cilvēkiem (*Hazan and Shaver, 1987*). Filips Šeivers un Sindija Heizana savā pētījumā, izmantojot speciālas aptaujas lapas, konstatēja drošo pieķeršanos 56% pieaugušo, nedrošo – 19%, bet izvairīgo – 25% pieaugušo. Cilvēki ar drošo pieķeršanos ātri veido attiecības, tās parasti ir noturīgas. Nedrošā tipa cilvēki ir greisirdīgi, bieži strīdas ar partneriem, viņiem raksturīga attiecību pārtraukšana un atjaunošana ar vienu un to pašu partneri. Izvairīgie cilvēki ir vairāk noskaņoti uz īslaicīgām, nepastāvīgām attiecībām. Pieķeršanās stili ir saistīti ar mīlestības tipiem. Cilvēkiem ar drošo pieķeršanos

ir raksturīga erotiskā mīlestība un mīlestība – draudzība, nedrošā pieķeršanās izpaužas apsēstībā – mīlestībā (*mania*), savukārt izvairīgā tipa cilvēkiem vairāk izteikta ir tendence uz erotisko un pašuzupurēšanās (*agape*) mīlestību (*Feeney and Noller, 1990*).

### **Evolucionārās teorijas**

Jēdziens “evolucionārā psiholoģija” parādījās 1995. gadā, to ieviesa Deivids Bass (*Buss, 1995*), taču sociobioloģijas idejas ir iespaidojušas sociālo psiholoģiju jau no pagājušā gadsimta 70. gadiem. Viens no jautājumiem, uz kuriem cenšas atrast atbildi evolucionāras pieejas pārstāvji (*Buss, 1989; Dawkins, 1976; Mellen, 1981; Symons, 1979*), ir šāds: kāpēc cilvēkiem ir nepieciešamas tik ilgstošas tuvas attiecības? Atbilde tiek pamatota ar cilvēka galvas smadzeņu apjoma palielināšanos evolūcijas gaitā. Mazuļa galvai kļūstot lielākai, sievietēm bija aizvien grūtāk dzemdēt. Pateicoties evolucionārajai adaptācijai, bērni sāka dzimt, vēl nesusnieguši pilnu briedumu (ar vēl nepilnīgi attīstītām galvas smadzenēm). Bezpalīdzīgie zīdaiņi prasa rūpes par sevi ilgākā laika periodā, arī valodas un kultūras iemaņu apgūšana sāka prasīt aizvien vairāk laika. Lai to visu nodrošinātu, bija nepieciešama pastāvīga ģimene, savukārt mīlestības jūtas spēja saistīt šo ģimeni kopā. Tātad romantiskās mīlestības evolūcijas gaitā noteiktais mērķis ir nodrošināt bezpalīdzīgo mazuļu uzaudzinašanu (*Lippa, 1994*).

Evolūcijas gaitā vīriešiem un sievietēm ir izveidojusies atšķirīga seksualitāte, līdz ar to viņi meklē atšķirīgas īpašības partnerēs/partneros. Saskaņā ar mūsdienu priekšstatiem par evolūciju dabiskās izlases mērķis ir gēnu nodošana no paaudzes paaudzei. Sievietes un vīrieši dažādā veidā piedalās šī mērķa sasniegšanā. Salīdzinājumā ar vīriešiem sieviešu bioloģiskais “ieguldījums” ir lielāks – grūtniecība, dzemdēšana, zīdīšana, turpmākās rūpes par mazuli. Salīdzinājumā ar vīriešiem sievietes spēj radīt relatīvi mazāku skaitu pēcnācēju. Šo iemeslu dēļ sievietēm ir svarīgi nodrošināt savu bērnu izaugšanu līdz reproduktīvā vecuma sasniegšanai.

Pretstatā sievietēm vīrieši var radīt samērā lielu skaitu pēcnācēju, viņiem nav tie jāiznēsā, viņi var izvairīties no to audzināšanas nastas. Tāpēc evolucionārie psihologi uzskata, ka vīriešiem evolūcijas gaitā ir izveidojusies nosliece uz gadījuma rakstura sakariem, mazāka tieksme veidot uzticīgas, ilgstošas attiecības (*Buss and Schmitt, 1993*). Šo pieņēmumu apstiprina vairāki pētījumi. Pievilcīgi studenti un studentes, kuri patiesībā bija eksperimentatora palīgi, izteica dažādus piedāvājumus nejauši satiktajiem pretēja dzimuma studentiem, tostarp, aicināja atnākt vakarā uz viņu istabu, kā arī pārgulēt. 6% sieviešu piekrita vakarā atnākt uz puisi istabu, bet neviena nepiekrita likties ar viņu gultā. Savukārt 69% studentu – vīriešu bija gatavi atnākt vakarā uz studentes istabu un 75% atsaucās piedāvājumam likties ar viņu gultā (*Clark and Hatfield, 1989*).

Lai sieviete vīrieša acīs būtu pievilcīga, viņai ir jābūt jaunai un skaistai. Skaistums netieši norāda uz veselīgumu un reproduktīvām spējām. Sievietes

atšķirībā no vīriešiem priekšroku dod sava vecuma, nevis jaunākiem partneriem (*Kenrick and Keefe, 1992*). Sieviete ir svarīgi, lai viņas partneris varētu nodrošināt viņas bērnu nākotni, tāpēc viņas vairāk ņem vērā vīrieša izglītību, profesiju un iespējas pelnīt naudu (*Berscheid and Walster, 1974; Buss and Schmitt, 1993*). Šīs tendences ir novērotas vismaz 33 dažādās kultūrās, un tas liecina par to evolucionāro izcelsmi (*Buss, 1989*).

Vīriešiem visās kultūrās ir nozīmīga arī sievietes nevainība, it īpaši, ja viņa tiek izraudzīta par dzīvesbiedri. Vīrieši un sievietes atšķirīgi reaģē uz partneres/partnera neuzticību. Vīrieši vairāk pārdzīvo seksuālo, sievietes – emocionālo neuzticību (*Buss, Larsen, Westen, and Semmelroth, 1992*). No evolucionārās teorijas viedokļa, vīrieši nekad nevar būt droši par sava bērna patieso izcelsmi, tāpēc viņi ir greizsirdīgāki seksuālajā ziņā, sievietes savukārt ir absolūti drošas par to, ka viņu bērni ir viņu bērni, un tāpēc viņas ir vairāk emocionāli greizsirdīgas pret potenciālajām sāncensēm (*Trivers, 1972*).

Evolucionārās pieejas kritiķi norāda, ka no evolūcijas viedokļa skaidrotie fakti drīzāk ir skaidrojami ar sociālajiem faktoriem un kultūras tradīcijām (*Epstein, 1988*). Piemēram, tas, ka vīriešu izvēli vairāk nosaka sievietes ārējais izskats, var tikt skaidrots ar to, ka vīrieši daudz retāk nekā sievietes precas ekonomisku apsvērumu dēļ, jo sociālās normas sabiedrībā dod vīriešiem lielākas priekšrocības varas un materiālās labklājības ziņā. Jo augstāks ir sievietes ekonomiskais un sociālais statuss, jo nozīmīgāka viņai ir vīrieša ārējā pievilcība (*Gangestad, 1993*). Tomēr mūsdienu evolucionārās teorijas nebūt neapgalvo, ka bioloģiski nosacītās tendences ir fatāla neizbēgamība, vienlīdz nozīmīga ir kultūras un sociālo apstākļu ietekme. Evolucionārā un sociokulturālā pieeja nav savstarpēji izslēdzošas, tie ir divi dažādi cilvēka uzvedības, arī tuvo attiecību skaidrojuma līmeņi, un tie savstarpēji papildina viens otru (*Jackson, 1992*).

## Tuvo attiecību cikli cilvēka dzīvē

Jebkurām attiecībām, arī mīlestībai ir savs sākums, turpinājums un varbūt arī beigas. Džordžs Levingers (*Levinger, 1983*) apraksta piecas iespējamās tuvo attiecību attīstības stadijas: sākotnējā pievilcība, veidošanās, turpinājums un konsolidācija, pasliktināšanās, pārtraukšana.

### Sākotnējās pievilcības stadija

Tuvas attiecības var sākties tikai tad, kad cilvēks izjūt akūtu nepieciešamību pēc tām. Ja cilvēks juties apmierināts ar savu laulību, diezin vai viņš sāks meklēt jaunu partneri romantiskām attiecībām. Kā jau tika minēts, partnere/partneris galvenokārt tiek meklēts starp sev līdzīgiem vecuma, ārējās pievilcības, attieksmju un sociālekonomiskā statusa ziņā. Romantiskās attiecības bieži vien sākas ar erotisko un kaislīgo mīlestību, bet šīs jūtas nav ilgstošas, ar tām nepietiek attiecību dziļākai veidošanai un turpināšanai.

A. Altmana un D. Teitora (*Altman and Taylor, 1973*) sociālās iedziļināšanās (*social penetration*) teorija aplūko tuvu attiecību veidošanos un attīstību kā pakāpenisku pašatklāšanos. Ar "pašatklāšanos" (*self-disclosure*) Sidnijs Džurards (*Jourard, 1964*) apzīmēja savu dziļāko pārdzīvojumu un domu atklāšanu otram cilvēkam. Gan tuva draudzība, gan mīlestība balstās uz intīmas informācijas apmaiņu.

### **Attiecību veidošanās stadija**

Šajā stadijā priekšplānā izvirzās sociālā apmaiņa. 100 Ziemeļkarolīnas Universitātes studentus lūdza novērtēt "ienākumus" un "izdevumus" viņu pašreizējās vai iepriekšējās romantiskajās attiecībās. Kā "ienākumi" tika minēti partneres/partnera fiziskā pievilcība, patīkama personība, humora izjūta un seksuālais apmierinājums. Pie "izdevumiem" tika pieskaitīti laika un naudas tēriņi, kaitinoša uzvedība, konflikti, uzticības trūkums. Ja "ienākumi" līdzsvaroja "izdevumus" vai arī pārsniedza tos, pētnieki diezgan precīzi varēja prognozēt apmierinātību ar attiecībām un to turpināšanos (*Rusbult, 1980*).

### **Attiecību turpināšanas un konsolidācijas stadija**

Ar laiku attiecībās izveidojas abpusēji pieņemamas uzvedības normas un modeļi, attiecības sasniedz sava brieduma posmu. Partneri kļūst cieši saistīti ar neskaitāmām saitēm, tajā pašā laikā emociju ārējās izpausmes pavājinās. Liela nozīme attiecību uzturēšanā ir savstarpējai komunikācijai. Veiksmīgos pāros cilvēki uzklausa viens otru, ņem vērā otra viedokli. Dzīvesbiedra negatīvisms (nemiļīga kritizēšana, garlaikošanās izrādīšana, dusmas, aizkaitinātība) ļauj prognozēt apmierinātības līmeni ar laulību labāk nekā seksuālās intereses līmenis (*Huston and Vangelisti, 1991*). Tas nenozīmē, ka arī veiksmīgās laulībās netrūkst asumu un negatīvu emociju. Laimīgi pāri no nelaimīgiem atšķiras ar pozitīvo jūtu proporcionālu pārsvaru pār negatīvajām jūtām (*Gottman and Levenson, 1992*). Labu attiecību saglabāšanai svarīgāk ir noklusināt negatīvās emocijas nekā pastiprināti izrādīt pozitīvās jūtas (*Montgomery, 1988; Rusbult, Verette, Whiney, Slovik, and Lipkus, 1991*). Kerila Rasbolta ar saviem kolēģiem pētījumos ir konstatējusi, ka cilvēki ir gatavi aplāpēt dusmas un aizkaitinājumu, kad partneris viņiem ir nozīmīgs un viņi vēlas turpināt attiecības, it īpaši, ja viņi jūt, ka šīm attiecībām nav alternatīvas.

Tuvas attiecības atšķiras no cita veida attiecībām ar partneru savstarpēju dalīšanos emocionālajos pārdzīvojumos un neturēšanos pie principa "tu man, es tev". Margareta Klarka un Džadsons Milzs (*Clark, 1979; Mills and Clark, 1982*) izšķir apmaiņas (*exchange*) un kopības (*communal*) attiecības. Apmaiņas attiecībām (piemēram, biznesā) ir raksturīgs savstarpīguma princips un precīza "ienākumu" un "izdevumu" izskaitļošana. Kopības attiecībās galvenais ir rūpes par partnera labklājību un vēlēšanās sniegt partnerim nepieciešamo, nevis to, ko otrs cilvēks "nopelnījis" pēc savstarpīguma

principa. Ja tuvās attiecībās kāds atklāti sāk rēķināt, ko viņš ir devis un ko saņēmis pretī, šīs attiecības ir nopietni apdraudētas (Levinger, 1980).

Stabilas attiecības palīdz saglabāt ne tikai savstarpējās jūtas, bet arī labvēlīgi ārējie apstākļi – pietiekami ienākumi, atbalstoša ģimene, labi draugi.

### Attiecību pasliktināšanās stadija

Ne visas tuvās attiecības ar laiku izjūk, bet pētījumi rāda, ka laika gaitā apmierinātība ar attiecībām pakāpeniski samazinās (*Blood and Blood, 1978*). Iespējams, ka tas ir vairāk saistīts ar ārējiem faktoriem, cilvēka novecošanos un attiecīgi – emociju pavājināšanos. Romantiskās mīlestības pakāpeniska pāreja mīlestībā – draudzībā vēl nenorāda, ka attiecības tuvojas noslēgumam. Lai arī bez iepriekšējā kaislīguma, savstarpēji siltas un ciešas attiecības var saglabāties visu mūžu. Tomēr liela daļa tuvo attiecību agri vai vēl tuvojas norietam.

Dž. Levingers (*Levinger, 1976*) atzīmē trīs faktoros, kuri var ietekmēt attiecību gala iznākumu:

1) attiecību pievilcīgums, kurš ir pozitīvi saistīts ar “ienākumiem” no šīm attiecībām un negatīvi – ar “izdevumiem”;

2) alternatīvo attiecību pievilcīgums;

3) šķēršļi attiecību pārtraukšanai (piemēram, iespējamie alimenti, advokāta algošana, tuvinieku nosodījums, emocionālās problēmas).

Lielā daļā pasaules valstu pēdējo simts gadu laikā ir ievērojams šķiršanās gadījumu pieaugums, rēķinot no laulību kopskaita. ASV 1929. gadā tika šķirti 19% laulību, bet 1992. gadā – jau ap 50% (*Lippa, 1995*). Tam ir dažādi iemesli. Lielā mērā ir mainījusies sabiedrības attieksme pret šķiršanos, tā ir daudz iecietīgāka nekā pirms simts gadiem. Sievietes ir kļuvušas ekonomiski patstāvīgākas, un viņu materiālais stāvoklis ir mazāk atkarīgs no laulībām. Elena Beršaida un Brūss Kempbels (*Berscheid and Campbell, 1981*) uzskata, ka, palielinoties šķirto laulību daudzumam, palielinās arī potenciālo partneru skaits, t. i., rodas alternatīvu attiecību iespējas, kas savukārt tālāk veicina šķiršanās gadījumu pieaugumu.

Arī citi autori atzīmē alternatīvo iespēju nozīmi esošo attiecību izbeigšanā. Stīvens Drigotass un Kerila Rasbolta (*Drigotas and Rusbult, 1992*) ir savākuši datus, kuri parāda, ka cilvēki saglabā attiecības, ja viņu svarīgāko vajadzību (intimitāte, sekss, drošība, intelektuālas vajadzības u. tml.) apmierināšana ir atkarīga no šīm attiecībām, – un otrādi, attiecības tiek pārtrauktas, ja šo vajadzību apmierināšana no tām vairs nav atkarīga. Atkarība no attiecībām savukārt ir saistīta ar divām lietām: cik lielā mērā partnere/partneris apmierina svarīgākās vajadzības, un no tā, vai ir pieejamas alternatīvas attiecības, kuras spētu apmierināt šīs vajadzības. Turklāt šīs alternatīvās attiecības nenozīmē vienu cilvēku. Piemēram, no dzīvesbiedrenes nesaņemto intelektuālo stimulāciju var saņemt no draugiem, drošības sajūtu – no radnieku atbalsta utt. Šādas alternatīvas var apmierināt tik ilgi, līdz cilvēks izlemj, ka laulība viņam vairs nav nepieciešama.

Attiecību pakāpenisku izjukšanu var sekmēt tas, ja kāda no pusēm uzskata, ka viņa gūst mazāk (vai arī vairāk) no šīm attiecībām, un līdz ar to attiecības tiek uztvertas kā "netaisnīgas". Elaina Hatfilda un Viljams Volsters (*Hatfield, Walster, and Traupman, 1978*) lūdza pieciem simtiem koledžas studentu (vīriešiem un sievietēm) novērtēt, cik taisnīgas ir viņu romantiskās attiecības, vai viņi saņem vairāk nekā dod šajās attiecībās vai mazāk nekā dod vai arī saņem tikpat, cik dod. Tie, kuri uzskatīja, ka saņem vairāk nekā dod, izjuta vainas izjūtu, tie, kuri domāja, ka saņem mazāk, nekā ir pelnījuši, jutās aizvainoti. Atkārtotā aptaujā pēc trim mēnešiem izrādījās, ka šo divu grupu studentu attiecības ir izjukušas. Tālākie pētījumi parādīja, ka no precētiem pāriem tie cilvēki, kuri uzskatīja, ka nesaņem no attiecībām to, kas viņiem pienāktos, biežāk meklēja ārpus attiecības sakarus nekā tie, kuri attiecības uzskatīja par taisnīgām (*Hatfield, Traupman, and Walster, 1978*). Reizēm šie sakari var būt kā mēģinājums "līdzsvarot" attiecības, laulības pārkāpšana – kā "izdevumu" palielināšana otrai pusei.

Kad attiecībās sākas problēmas, tālākais ir lielā mērā atkarīgs no šo problēmu risināšanas veida. K. Rasbolta un A. Zembrota (*Rusbult and Zembrodt, 1983*) lūdza 50 studentus aprakstīt, kā viņi tiek galā ar problēmām savās romantiskajās attiecībās. Veicot rūpīgu statistisko analīzi, viņas noskaidroja, ka saņemtās atbildes var iedalīt četrās grupās atkarībā no risinājuma aktivitātes–pasivitātes un konstruktivitātes–destruktivitātes: aktīvi konstruktīvais risinājums (aktīva komunikācija un problēmas apspriešana), pasīvi konstruktīvais (nogaidīšana cerībā, ka situācija uzlabosies), pasīvi destruktīvais (distancēšanās no attiecībām, ļaujot tām pamazām izirt) un aktīvi destruktīvais risinājums (aiziešana).

### **Attiecību pārtraukšanas stadija**

Spriežot pēc vairāku pētījumu rezultātiem, vīrieši attiecību pārtraukšanu kopumā pārdzīvo vairāk nekā sievietes (*Bloom, White, and Asher, 1979; Rubin, Peplau, and Hill, 1981*). Vīrieši parasti ir nejutīgāki pret problēmām attiecībās un retāk nekā sievietes nojauš, ka attiecības tuvojas beigām. Sievietes vairāk apdomā un izvērtē savas attiecības nekā vīrieši, tāpēc ātrāk sajūt, ka tās draud izjukt. Tāpat sievietes attiecību pārtraukšanas gadījumā parasti saņem lielāku atbalstu no draugu un tuvinieku puses. Tāpēc sievietes ātrāk paredz un vieglāk pārdzīvo attiecību pārtraukšanu (*Lippa, 1995*).

Šķiršanās gadījumā cilvēki pauž savu neapmierinātību ar laulībām. Tomēr ne vienmēr ir skaidrs, vai šī neapmierinātība ir šķiršanās iemesls vai arī – gluži otrādi – tā ir šķiršanās sekas (*Levinger, 1983*).

## ATTIEKSMES UN TO MAIŅA

“Attieksme” (*attitude*) ir pats izplatītākais jēdziens amerikāņu sociālajā psiholoģijā. Paradoksālā veidā šim jēdzienam nav precīza tulkojuma ne tikai latviešu valodā, bet arī citās valodās, piemēram, krievu. Krievu valodā biežāk lietotais apzīmējums ir “установка”, bet lieto arī “отношение”, pat “аттитюд” (Никошкова, 1998). Latviešu valodā tulko arī kā “ievirze” un “nostādne”. Vēl nav izveidojusies šī jēdziena apzīmēšanas tradīcija, tāpēc “attieksme” būtu jāpieņem tikai kā viens no iespējamajiem variantiem. Svarīgi, lai apzīmējums sociālajā psiholoģijā atšķirtos no jēdziena “se” (gatavība reaģēt noteiktā veidā attiecībā pret kādu objektu) apzīmējuma vispārīgajā psiholoģijā.

Jēdziens “sociālā attieksme” (*social attitude*) sociālajā psiholoģijā parādījās, pateicoties Viljamam Tomasam un Florianam Znaņeckim (*Thomas and Znaniecki, 1918*), kuri to pirmo reizi izmantoja savā pētījumā par atšķirībām poļu zemnieku ikdienas dzīvē Polijā un ASV. Kopš jēdziena parādīšanās tas ir ticis definēts dažādos veidos. Gordons Olports (*Allport, 1935*), viens no pirmajiem attieksmju teorētiķiem, definēja attieksmi kā pieredzes ceļā izveidotu psihisku gatavības stāvokli, kurš direktīvā vai dinamiskā veidā ietekmē reakciju uz objektiem un situācijām, kas saistītas ar šo pieredzi. Mūsdienās var izšķirt divas galvenās pieejas attieksmju izpratnē (*Stahlberg and Frey, 1997*).

Pirmā pieeja balstās uz pieņēmumu, ka attieksme ietver sevī trīs dažāda veida reakcijas uz objektu jeb trīs komponentus (*Eagly and Chaiken, 1993; McGuire, 1985; Rosenberg and Hovland, 1960*). Tā ir vizizplatītākā attieksmes izpratne. Attieksmes trīs komponentu struktūra ietver sevī afektīvo reakciju (mīlestība, naidis, patīka, nepatīka u. c. ar attieksmes objektu saistītās emocijas), kognitīvo reakciju (ar objektu saistītie uzskati, viedokļi, domas) un uzvedības reakciju (rīcības nodomi, tendence darboties noteiktā virzienā). Piemēram, cilvēks baidās no lidošanas ar lidmašīnu (afektīvais komponents), viņš domā, ka lidošana ir bīstama (kognitīvais komponents), ja tikai ir iespējams, izvairās no lidošanas (uzvedības komponents). Alise Īglija un Šellija Čeikena (*Eagly and Chaiken, 1998*) uzsver, ka pati “attieksme” ir tikai hipotētisks konstrukts, teorētisks modelis. Reāli novērojami ir tikai stimuli, kas izraisa attieksmi un reakcijas uz šiem stimuliem.

Reizēm cilvēki domā vai uzvedas atšķirīgi no tā, kā viņi jūtas. Šī dažādo reakciju savstarpējā neatbilstība lika daļai pētnieku izvirzīt citu attieksmes koncepciju, balstoties uz attieksmju vērtējošo raksturu (*Fishbein and Ajzen, 1975; Petty and Cacioppo, 1981*). Saskaņā ar šo pieeju attieksme ir novērtējums. Ja attieksmes objekts cilvēkam ir nozīmīgs, tas rada spēcīgu afektīvu

jeb emocionālu reakciju (*Augoustinos and Walker, 1996*). Attieksmes objekts ir nozīmīgs, ja tas tiešā veidā ietekmē cilvēka intereses, viņa darbības rezultātus, ir saistīts ar dziļām filozofiskām, politiskām un reliģiskām vērtībām, tieši skar tuvākos draugus, ģimeni, "savējo" grupu (*Boninger, Krosnick, and Berent, 1995*). Vienīgi afektīvais komponents ir reāls attieksmes rādītājs, attieksme ir kāda objekta (cilvēku, lietu, notikumu, parādību utt.) emocionāla vērtēšana. Šāda sašaurināta attieksmes izpratne prasīja to norobežot no tādiem jēdzieniem kā "pārliecība" (*belief*) – uz kādu informāciju balstīts viedoklis par attieksmes objektu – un "uzvedības nodoms" – gatavība darboties attiecībā pret attieksmes objektu kādā noteiktā veidā.

Pagaidām nav tiešu pierādījumu tam, ka viens priekšstats par attieksmi būtu pārāks par otru. Balstoties uz dažādu autoru pētījumiem, Dagmāra Štālberga un Dīters Frejs (*Stahlberg and Frey, 1997*) secina, ka attieksmes raksturs var būt dažāds atkarībā no attieksmes objekta. Ja viedokļu par attieksmes objektu nav daudz un tie nav pretrunā cits ar citu, emocionālais vērtējums būs pietiekams attieksmes raksturošanai. Ja viedokļu ir daudz, tie ir komplicēti un savstarpēji atšķirīgi, attieksmi pret objektu labāk raksturo trīs komponentu modelis.

Vispārīgā veidā **attieksmi** var definēt šādi: tā ir relatīvi noturīga, pozitīva vai negatīva vērtējoša reakcija, virzīta uz kādiem konkrētiem cilvēkiem, objektiem vai idejām, kura ietekmē un motivē ar tiem saistīto uzvedību (*Olson & Zanna, 1995*). Tā kā afektīvais komponents attieksmē ir noteicošais, jāpievērš uzmanība tam, ar ko attieksme atšķiras no emocijām kā tādām. Piemēram, cilvēks var justies laimīgs vai bēdīgs atkarībā no situācijas ģimenē vai darbā, bet tajā pašā laikā viņam var būt sava vērtējoša emocionāla reakcija uz sociāldemokrātu uzvaru vēlēšanās. Emocijas attieksmē vienmēr ir saistītas ar kādu konkrētu objektu. Emocijas var būt ļoti mainīgas un īslaicīgas (emociju uzplūdi), attieksmes ir samērā noturīgas, šinī ziņā atgādinot personības iezīmes. Ja cilvēkam ir negatīva attieksme pret nāvessodu, diezin vai tā mainīsies nedēļas laikā.

Ilgu laiku tika uzskatīts, ka visas attieksmes veidojas cilvēka dzīves laikā, taču pēdējā laika pētījumi pierāda, ka daļa attieksmju ir ģenētiski nosacītas (*Eaves, Eysenck, and Martin, 1989; Tesser, 1993*). Piemēram, attieksme pret mūziku – cilvēki, kuriem ģenētiski ir noteikta nosliece uz mierīgumu, dos priekšroku klusai klasiskajai mūzikai, cilvēki, kuriem ir ģenētiski nosacīta vajadzība pēc pastiprinātas stimulācijas, labprātāk klausīsies džezu vai rokmūziku. Abrahams Tesers (*Tesser, 1993*) uzskata, ka ir pietiekami daudz pierādījumu (vienas olšūnas dvīņu pētījumi), ka pat tādas attieksmes kā attieksme pret altruismu un agresiju, attieksme pret autoritārismu, attieksme pret darbu, attieksme pret profesijas izvēli un pat nosliece skatīties televīziju vismaz par 50% ir ģenētiski nosacītas. Citi pētnieki norāda, ka sociāli nozīmīgas attieksmes tomēr ir izveidojušās dzīves gaitā, tās ir iegūtas; piemēram, nevar būt ģenētiski nosacīta attieksme pret gaisa piesārņošanu vai abortiem (*Lippa, 1995*).

## Attieksmju funkcijas

Tā kā attieksmes ir relatīvi noturīgas, tās kalpo kādiem mērķiem, tām ir savas funkcijas. Pirmo uz pētījumiem balstīto attieksmju funkcionālo analīzi ir veicis pazīstamais sociālais psihologs Daniels Kacs (*Katz, 1960*). Viņš ir izdalījis četras attieksmju pamatfunkcijas: zināšanu funkcija, utilitārā funkcija, vērtību funkcija un ego aizsardzības funkcija.

*Zināšanu funkcija.* Attieksmes palīdz izskaidrot un saprast apkārtējo pasauli. No sociālās izziņas viedokļa attieksmes vada informācijas apstrādes procesu, ļauj kategorizēt ienākošo informāciju atbilstoši noteiktiem vērtējumiem (*Fazio, 1989; Pratkanis and Greenwald, 1989; Shavitt, 1990*).

*Utilitārā funkcija.* Attieksmes palīdz cilvēkiem sasniegt vēlamos mērķus, saņemt apbalvojumus un izvairīties no soda. Cilvēkiem veidojas pozitīva attieksme pret tiem objektiem, kuri apmierina viņu personības vajadzības, un negatīva attieksme pret objektiem, kuri ir šķēršļi šo vajadzību apmierināšanā. Arī pati attieksmes izpausme var dot pozitīvus vai negatīvus rezultātus. Ja cilvēks grib iepatīties citam cilvēkam, viņš mēģinās paust attieksmes, kuras ir līdzīgas otra cilvēka attieksmēm. Marta Augostinosa un Ians Volkers (*Augoustinos and Walker, 1997*) īpaši akcentē sociālās grupas lomu attieksmju izpausmē. Ja cilvēks grib saglabāt savu statusu "savējo" grupā, viņam ir jāpauž tās attieksmes, kuras no viņa gaida apkārtējie.

*Vērtību izpausmes funkcija.* Attieksmes atspoguļo cilvēka nozīmīgākās vērtības. Piemēram, ja cilvēks ir dziļi pārliecināts par cilvēka tiesībām kā vērtību, viņš gūs lielāku gandarījumu, paužot noraidošu attieksmi pret nāvesodu. Augostinosa un Volkers uzskata, ka tieši šāda funkcija ir dažādiem lozungiem un saukļiem ("Aizliegt atomieročus!", "Glābiet planētu!"), uzrakstiem uz T krekliņiem u. tml.

*Ego aizsardzības funkcija.* Attieksmes var aizsargāt pret negatīvām jūtām pašam pret sevi vai savu grupu, projicējot šīs negatīvās jūtas uz otru cilvēku vai citu grupu. Šādas attieksmes parādās cilvēkiem, neapzināti noliedzot daļu no sevis paša. Piemēram, homofobi izjūt dziļu naidu pret homoseksuālistiem tāpēc, ka paši nevēlas atzīt savu slēpto homoseksualitāti. Vai arī cilvēki asi nosoda tos, kuri ir šķīrušies, tāpēc, ka paši ir neapmierināti ar savu laulības dzīvi. Šādā veidā iekšējie konflikti tiek pārnesti uz āru.

Vēlākie pētījumi parādīja, ka attieksmēm var būt viena, centrālā funkcija vai arī vairākas funkcijas vienlaikus (*Eagly and Chaiken, 1993*). Jau D. Kacs (*Katz, 1960*) izvirzīja pieņēmumu, ka tas, kādu funkciju pilda attieksmes, ir atkarīgs arī no personības īpatnībām.

Vienkāršotu attieksmju funkciju dalījumu piedāvā Dž. Hereks (*Herek, 1986*), iedalot tās vērtējošajās un ekspresīvajās. Vērtējošās attieksmes ir attieksmes tradicionālajā izpratnē, savukārt ekspresīvās attieksmes kalpo kāda noteikta mērķa sasniegšanai (pašapziņai, dalībai "savējo" grupās, iekšējās trauksmes mazināšanai), tām ir instrumentāls raksturs.

Marks Snaiders (*Snyder, 1974*) sociālajā psiholoģijā ieviesa pašmonitoringa (*self-monitoring*) jēdzienu, kas raksturo to, cik lielā mērā cilvēki seko

savai publiskajai uzvedībai un cenšas to kontrolēt. Cilvēkiem var būt augsts vai zems pašmonitorings. Cilvēki ar augstu pašmonitoringu savā sociālajā uzvedībā pamatā ir orientēti uz situatīvajiem faktoriem un mijiedarbības partneru iespējamām reakcijām, zema pašmonitoringa gadījumā sociālā uzvedība galvenokārt ir atkarīga no cilvēka iekšējiem stāvokļiem, nosliecēm un attieksmēm. M. Snaiders un K. Debono (*Snyder and de Bono, 1987*) parādīja, ka augsta pašmonitoringa cilvēku attieksmēm ir vairāk izteikta sociālās adaptācijas funkcija nekā vērtību izpausmes funkcija, cilvēkiem ar zemu pašmonitoringu – otrādi.

## Attieksmju teorijas

Galvenās atšķirības dažādās teorētiskajās pieejās ir jautājumā par attieksmju veidošanos. Kā jau tika minēts, pastāv uzskati, ka vismaz daļēji attieksmes ir ģenētiski nosacītas; citi autori to apšaubā. Katrā ziņā īpaša loma attieksmju izcelsmē tomēr ir sociālajiem faktoriem.

## Iemācīšanās teorijas

Attieksmes var veidoties kā nosacījuma reflekss (*classical conditioning*). Vienā no pirmajiem eksperimentālajiem attieksmju veidošanās pētījumiem eksperimenta dalībniekus lūdza iegaumēt vārdu pārus, kuros viens no vārdiem bija tautības apzīmējums, piemēram, “vācieši – galds”, “holandieši – dāvana”, “franči – zils”. Viena no tautībām (holandieši) ar nolūku vienmēr tika likta pāri ar patīkamas emocijas izraisošiem vārdiem (piemēram, dāvana, skaistums, romance), cita (zviedri) – ar nepatīkamiem vārdiem (piemēram, sāpes, neglīts, rūgts). Pētījuma beigās dalībniekus lūdza novērtēt savu attieksmi pret dažādām tautībām. Holandiešu vērtējums bija vairāk pozitīvs, zviedru – negatīvs. Paralēlā dalībnieku grupā vārdu asociācijas bija pretējas, holandieši tika saistīti ar negatīviem vārdiem, zviedri – ar pozitīviem. Arī šīs grupas attieksmes pētījuma beigās bija pretējas: negatīva – pret holandiešiem un pozitīva – pret zviedriem (*Staats and Staats, 1958*). Tālākie pētījumi parādīja, ka attieksmes kā nosacījuma reflekss visbiežāk veidojas tad, ja cilvēkam nav priekšzināšanu par attieksmes objektu.

Attieksmes veidojas kā nosacījuma reflekss ne tikai eksperimentālajās situācijās, bet arī reālajā dzīvē. Tipisks piemērs ir aizsprieduma (negatīva attieksme) veidošanās pret kādu minoritāti, piemēram, čigāniem, ja avižu ziņās un TV raidījumos tā regulāri tiek saistīta ar noziegumu izdarīšanu. Cilvēkiem var nebūt pat tieša kontakta ar kādas tautības cilvēkiem, bet, ja vārds “serbi” pastāvīgi izskan saistībā ar negatīviem notikumiem, var veidoties negatīva attieksme pret serbiem, pat nepazīstot nevienu serbu (*Lippa, 1995*).

Attieksmes var veidoties arī kā operantais nosacījuma reflekss (*operant conditioning*). Ja tišai darbībai seko pozitīvs pastiprinājums, šī darbība ar lielu varbūtību tiks atkārtota (*Skinner, 1953*). No šī viedokļa arī attieksmes var

aplūkot kā tišu reakciju, kura var kļūt noturīga sekojošu pozitīvu pastiprinājumu rezultātā. Tas, ka attieksmes var veidoties šādā veidā, tika parādīts Čestera Insko (*Insko, 1965*) pētījumā Havaju Universitātē. Telefonaptaujā studentus lūdza izteikt savu attieksmi pret "atgriešanās nedēļu" (īpašas svinības) studentu pilsētīnā. Telefona sarunas laikā studenti tika neuzkrītošā veidā stimulēti. Viena daļa dzirdēja pozitīvus komentārus, ja viņi bija izteikušies atzinīgi par šīm svinībām, citi izjuta atsaucību, ja bija izteikušies kritiski. Pēc nedēļas pētījuma dalībniekiem vajadzēja aizpildīt anketu, kurā bez redzamas saistības ar iepriekšējo aptauju viņiem vajadzēja novērtēt savu attieksmi pret "atgriešanās nedēļu". Tie, kuri iepriekš bija saņēmuši pozitīvu pastiprinājumu par pozitīviem izteikumiem, uzrādīja pozitīvāku attieksmi pret šo nedēļu nekā tie, kuri bija saņēmuši pozitīvu pastiprinājumu par negatīviem izteikumiem. Var pieņemt, ka līdzīgs attieksmju veidošanas mehānisms darbojas arī ģimenē; vecāki atbalsta tos bērna izteikumus, kuri viņiem pašiem šķiet pieņemami, un tādējādi sekmē noteiktu attieksmju veidošanos.

Tāpat attieksmes var veidoties arī neapzināti un reizēm būt pretrunā ar cilvēka saprātīgajiem spriedumiem. Piemēram, cilvēkam neapzināti var izveidoties aizspriedumi, neraugoties uz to, ka viņš pats aizspriedumus uzskata par aplamiem un neētiskiem (*Greenwald, McGhee, and Schwartz, 1998*). Šādu attieksmju veidošanās notiek automātiski, pateicoties neapzināti aktivizētajiem vērtēšanas procesiem. Timotijs Vilsons, Samuels Lindsejs un Tonja Šūlere (*Wilson, Lindsey, and Schooler, 2000*) ir izstrādājuši duālo attieksmju modeli, saskaņā ar kuru jaunu attieksmju veidošanās var neiznīcināt iepriekšējās attieksmes. Tādā gadījumā šīs iepriekšējās attieksmes turpina pastāvēt kā slēptas, neapzinātas (implicītas) atšķirībā no jaunajām, apzinātajām (eksplīcītajām) attieksmēm. Noteiktos apstākļos šī slēptā attieksme var gūt virsroku pār jauno attieksmi, piemēram, cilvēks, kuram jau no bērnības ir izveidojusies negatīva attieksme pret kādas tautības pārstāvjiem, vēlāk sāk apzināties, ka šāda attieksme ir nevēlams aizspriedums, un cenšas izturēties korekti, tomēr, nejauši nonākot konfliktā ar šīs tautības cilvēku, viņš aktualizē negatīvu attieksmi pret šo tautību vispār.

Noteikti uzvedības veidi var tikt apgūti, novērojot un atdarinot citu cilvēku uzvedību (*Bandura, 1977*), līdzīgi var veidoties arī noteiktas attieksmes. Šādā veidā attieksmes var veidoties bērniem ģimenes iespaidā, īpaša nozīme var būt televīzijai.

### **Personības faktora pieejas**

Attieksmju veidošanos var ietekmēt bērnībā ieaudzinātās personības iezīmes. Piektajā nodaļā tika aplūkoti autoritāras personības veidošanās mehānismi. Negatīvas attieksmes var būt izpausme apspiestajam naidam pret saviem vecākiem bērnībā, ko veicina pārmērīga bērna sodīšana (*Adorno et al., 1950*). Silvans Tomkinss (*Tomkins, 1965, 1987*) pieņem, ka tie, kuriem bērnībā tika iemācīts augstu vērtēt savu individualitāti un tiesības brīvi paust savus uzskatus, būdami pieauguši, vairāk izrāda liberālu attieksmi pret dažā-

dām sociālām parādībām. Ģimenēs, kur no bērniem tiek prasīta bezierunu paklausība un pakļaušanās, aug cilvēki ar konservatīviem politiskajiem uzskatiem (attieksmēm). Daži pētnieki (*Batson and Ventis, 1987*) uzskata, ka attieksme pret reliģiju (dziļa reliģiozitāte) var būt iekšējās trauksmes mazināšanas veids. Daudzi cilvēki ar stingru reliģisko pārliecību aptaujās norāda uz to, ka viņi ir brīvi no raizēm un vainas izjūtas.

### **Loģisko secinājumu pieeja**

Iepriekšminētās pieejas galvenokārt skaidro neapzināto attieksmju veidošanās procesu. Attieksmes var veidoties arī kā loģiskās domāšanas rezultāts.

Martins Fišbeins (*Fishbein, 1963*) ir izstrādājis vērtību gaidu (*value-expectancy*) modeli, saskaņā ar kuru attieksmes veidojas uz pārliecību pamata un ir atkarīgas no tā, cik svarīgas cilvēkam ir šīs pārliecības. Savukārt pārliecības balstās uz noteiktu informāciju, kura ir cilvēka rīcībā.

Reizēm, ja cilvēki nav droši par savu patieso attieksmi, viņi cenšas to atvasināt no savas uzvedības. Šādus gadījumus skaidro Derila Bema (*Bem, 1965*) pašuztveres (*self-perception*) teorija (sk. otro nodaļu). Ja cilvēka attieksmes ir neskaidras vai pretrunīgas, viņš mēģina konkretizēt tās, izdarot secinājumus no savas uzvedības novērojumiem. Piemēram, kādam jautā, vai viņam patīk asas mērces. Pieņemsim, ka šis cilvēks nav gardēdis un viņam nav skaidras atbildes uz šo jautājumu. Viņš var sākt atcerēties gadījumus, kad viņš šādu mērci ir garšojis, un beidzot konstatēt, ka laikam jau viņam tā patīk. Secinājumu izdarīšanai tiek izvēlēta brīvprātīga, nevis uzspiesta uzvedība. Ja cilvēks pats pēc savas vēlēšanās izlasa romānu "Zaļā zeme", viņš var secināt, ka viņam tīri labi patīk biezie latviešu romāni, taču diezin vai viņš tā domās, ja būs bijis spiests izlasīt šo darbu tikai tāpēc, ka tas ir obligātās literatūras sarakstā.

### **Attieksmes un uzvedība**

Attieksmes galvenokārt tiek noteiktas ar dažādu aptauju palīdzību. Cik lielā mērā šādi konstatētās attieksmes ir saistītas ar reālo uzvedību? Vai attieksmes patiešām nosaka uzvedību? Šie jautājumi jau ilgu gadu ir sociālo psihologu uzmanības centrā.

Jautājums par attieksmju saistību īpaši aktuāls kļuva pēc sociologa Ričarda Lapjēra (*La Piere, 1934*) plaši pazīstamā pētījuma. Viņš devās ceļojumā pa ASV kopā ar precētu ķīniešu studentu pāri. Šī ceļojuma laikā viņi apmetās daudzās viesnīcās, pusdienoja restorānos un kafējnīcās, kopumā apmeklējot 251 tamlīdzīgu vietu. Tikai vienā vietā ķīniešu pārim apkalpošana tika atteikta. Sešus mēnešus vēlāk Lapjērs uz apmeklētajām vietām nosūtīja aptaujas lapas, kurās citu vidū bija arī šāds jautājums: "Vai Jūs apkalpojat arī ķīniešus?" No 128 atpakaļ saņemtajām anketām 92% atbilde uz šo jautājumu bija: "Nē." Līdzīgi pētījumi vēlāk tika daudzkārt atkārtoti, un tie

apstiprināja vārdos pausto attieksmju neatbilstību reālajai uzvedībai (Abelson, 1972; McGuire, 1985; Wicker, 1969). Šo parādību sāka dēvēt par "Lapjēra fenomenu. Noskaidrojās, ka attieksme pret kukuļņemšanu neļauj prognozēt, vai konkrētā persona ņems vai dos kukuļus, attieksme pret darbu nav saistīta ar cilvēka reālo uzvedību savā darbavietā, pozitīva attieksme pret otru cilvēku nenozīmē sadarbību ar šo cilvēku utt. Latvijā socioloģisko aptauju rezultāti pirms 5. Saeimas vēlēšanām nebūt neliecināja par gaidāmo lielo Zīgerista partijas uzvaru šajās vēlēšanās. Tas gan vēlāk tika skaidrots ar cilvēku nevēlēšanos izpaust savu reālo attieksmi pat anonīmā aptaujā, jo pēc šīm vēlēšanām veiktajās aptaujās ļoti mazs procents vēlētāju atzina, ka ir balsojuši par Zīgerista partiju.

Tiešas korelācijas trūkums starp attieksmēm un uzvedību lika pētniekiem jautājumus formulēt citādi: "Kādos gadījumos attieksmes ir saistītas ar reālo uzvedību? Ja šāda saistība tiek konstatēta, kādi faktori to nosaka? Ar kādu procesu palīdzību attieksmes ietekmē uzvedību?" (Zanna and Fazio, 1982)

### Attieksmju mērīšana

Tieši attieksmju pētīšana lika sociālajiem psihologiem izstrādāt daudzveidīgas pētījumu metodes. Kā noskaidrojās vēlāk, pētījumu rezultāti var būt tieši atkarīgi no pielietotajām metodēm, tāpēc ir nepieciešams tās aplūkot atsevišķi.

Pirmo nopietnāko attieksmju mērīšanas metodi izstrādāja pazīstamais amerikāņu psihologs Rensiss Likerts (*Likert, 1932*). Tās pamatprincipi ir pavisam vienkārši. Cilvēkam tiek piedāvāts saraksts ar apgalvojumiem, kuri raksturo pozitīvu vai negatīvu attieksmi pret izvēlēto objektu. Respondentam ir jāizsaka sava piekrišana vai nepiekrišana šiem apgalvojumiem, vērtējot tos pēc piecu punktu skalas. Summēto vērtējumu metode vēlāk ieguva apzīmējumu "Likerta skala", un dažādās modifikācijās tā ir visizplatītākā attieksmju pētījumos arī mūsdienās (*Fabrigar and Krosnick, 1996*).

Lai noteiktu attieksmi pret kādām etniskajām grupām vai minoritātem, tiek lietota sociālās distances metode. Respondentiem tiek piedāvāts saraksts ar apgalvojumiem, kuri raksturo fizisko tuvumu kontaktos ar objekta grupas pārstāvjiem dažādās sociālās situācijās, piemēram, iepērkoties veikalā, kopā pusdienojot, apmeklējot frizētavu vai masāžas salonu u. tml. Situācijas tiek izvēlētas ar pieaugošu tuvuma (proksimitātes) pakāpi. Respondentam ir jāatzīmē tā situācija, kurā kontakta ciešums ar objekta grupas pārstāvi viņam būtu vispieņemamākais.

Bieži tiek izmantota arī Čarlza Osguda un viņa kolēģu (*Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957*) izstrādātā semantiskā diferenciāla metode. Respondentiem ir jānovērtē objekts bipolārās skalās, kuras veido pozitīvi un negatīvi apzīmējumi, piemēram, "asā mērce" vai "universitātes izglītība" kā "labaslikta", "gudra-mulķīga", "skaista-neglīta", "silta-auksta", "lēna-ātra" u. tml.

Tradicionālo metožu – Likerta skalas, sociālās distances metodes un semantiskā diferenciāla – izmantošana attieksmju pētījumos balstās uz pieņē-

mumu, ka cilvēki grib un var godīgi un atklāti vērtēt savas attieksmes. Tomēr daudzos gadījumos, piemēram, novērtējot savus aizspriedumus, cilvēki nav ieinteresēti savu patieso uzskatu paušanā un tiecas sniegt atbildes, kuras uzskata par sociāli vēlamām. Bieži vien piedāvātie apgalvojumi ir viegli "atšifrējami", tas ļauj respondentam manipulēt ar savām atbildēm. Minētie trūkumi faktiski piemīt visām aptaujas metodēm, arī personības testiem. Runājot par attieksmju mērīšanu, jāatzīmē, ka šīs metodes bieži vien mēra attieksmes, kuras patiesībā nav samērojamas ar kritērijam izraudzīto uzvedību. Piemēram, pozitīva atbilde uz jautājumu: "Vai jums patīk Zīgerists?" – vēl nenozīmē, ka šis cilvēks balsos par Zīgerista vadīto partiju.

Martins Fišbeins un Aizeks Eidžens (*Fishbein and Ajzen, 1975*) pārbaudīja, cik lielā mērā attieksme pret reliģiju ļauj prognozēt ar reliģiju saistītu uzvedību. Pētījuma dalībnieki aizpildīja pēc Likerta skalas veidotas aptaujas lapas un papildus atzīmēja, cik bieži viņi piedalās dažādās ar reliģiju saistītās darbībās (pavisam 70), piemēram, lūdz Dievu pirms vai pēc maltītes, ziedo naudu baznīcai, apmeklē dievkalpojumus utt. Fišbeins un Eidžens konstatēja, ka praktiski nav korelācijas (0.15) starp attieksmi pret reliģiju un kādu atsevišķu darbības veidu, piemēram, dievkalpojumu apmeklēšanu. Toties, summējot visus 70 darbību veidus, izrādījās, ka šī korelācija ir izteikta (līdz pat 0.71). Secinājums: attieksmes neprognozē kādu atsevišķu uzvedības veidu, bet gan to kopumu. Līdz ar to tiek izskaidrots Lapjēra fenomens – mērītā attieksme (attieksme pret aziātiem) bija pārāk vispārīga salīdzinājumā ar konkrēto uzvedību (reāla ķīniešu apkalpošana).

Lai mērāmās attieksmes varētu prognozēt konkrētu uzvedību, gan attieksmes, gan uzvedība ir jāraksturo pēc četriem rādītājiem (*Ajzen and Fishbein, 1977*):

- 1) *darbības elementi* (balsošana, palīdzēšana kādam, pirkšana u. tml.);
- 2) *mērķa elementi* (konkrēts politiķis, tuvs draugs, jauns produkts u. tml.);
- 3) *konteksta elementi* (totalitāra vai demokrātiska politiskā sistēma, publiska vai privāta situācija, pietiekami vai nepietiekami naudas līdzekļi);
- 4) *laika komponents* (kurā laika periodā un cik bieži ir jānotiek konkrētai uzvedībai).

Tikai tad, ja abi raksturojamie rādītāji (attieksmēs un uzvedībā) ir atbilstoši, var paredzēt ciešu saistību starp attieksmi un uzvedību.

### **Attieksmju un uzvedības saistības teorijas**

Attieksmju un uzvedības saistības izskaidrošanai M. Fišbeins un A. Eidžins (*Fishbein and Ajzen, 1975*) izstrādāja "pārdomātās rīcības" (*reasoned action*) teoriju. Saskaņā ar šo teoriju attieksmes nenosaka uzvedību kā tādu, bet gan uzvedības nodomus. Savukārt uzvedības nodomi ir atkarīgi gan no attieksmēm (vērtējošām jūtām par šo uzvedību), gan no subjektīvajām normām (indivīda priekšstatiem par to, kādu uzvedību no viņa sagaida nozīmīgi apkārtējie). Tādējādi tiek ņemti vērā gan uzvedības iekšējie faktori (attieksmes), gan ārējie (sociālās situācijas spiediens).

Teorijas apzīmējums ("pārdomāta") ir izvēlēts tāpēc, ka attieksmes un subjektīvās normas nosaka uzvedību galvenokārt tad, kad šī uzvedība ir tīša un apzināta. Tipisks šādas uzvedības piemērs ir balsošana, parasti tā ir apzināta un brīvprātīga. Pārdomātās rīcības teoriju apstiprināja daudzi pētījumi ne tikai laboratorijas apstākļos, bet arī reālās dzīves situācijās, piemēram, patērētāju uzvedība, lēmumi izdarīt abortu, marihuānas smēķēšana, dievkalpojumu apmeklēšana u. c. (*Fishbein and Ajzen, 1980; Ajzen, Timko, and White, 1982; Smetana and Adler, 1980; King, 1975*).

Lai palielinātu iespēju prognozēt arī tādu uzvedību, kura mazāk tiek kontrolēta apzināti, Aizeks Eidžins papildināja iepriekšējo modeli, izveidojot uztvertās uzvedības kontroles (*perceived behavioral control*) teoriju (*Ajzen, 1989*). Diviem iepriekšējiem faktoriem (attieksmēm un subjektīvajām normām) tika pievienots trešais faktors – uztvertā uzvedības kontrole. Tas parāda, cik lielā mērā indivīds vēlamu uzvedību uztver kā reāli veicamu, vai tas ir samērā viegli vai, gluži otrādi, grūti izdarāms. Cilvēkam var nebūt pārliecības, ka viņš tiks galā ar iecerēto (piemēram, apgūt kādu svešvalodu). Šāds pārliecības trūkums var likt cilvēkam atteikties pat no mēģinājuma kaut ko uzsākt. Saskaņā ar uztvertās uzvedības kontroles jeb plānotās rīcības teoriju cilvēks sāks mācīties svešvalodu, ja viņš būs pārliecināts par sekojošo. Pirmkārt, ka svešvalodas apgūšana dos pozitīvus rezultātus, piemēram, iespējas sazināties ar citiem cilvēkiem, lasīt literatūru, priekšrocības stājoties darbā u. tml. (attieksmes komponents). Otrkārt, ka svešvalodas apgūšanu atbalstīs tuvākie draugi, kolēģi vai ģimenes locekļi, jo arī viņi augstu vērtē svešvalodas zināšanas priekšrocības (subjektīvās normas komponents). Treškārt, ka viņš spēs pārvarēt visas grūtības, kuras varētu būt saistītas ar svešvalodas apgūšanu, piemēram, laika trūkums, papildu finansiālie izdevumi utt. (uztvertā uzvedības kontrole).

Arī uztvertās uzvedības kontroles teorija guva apstiprinājumu pētījumos (*Ajzen, 1991; Eagly and Chaiken, 1993*). Tajā pašā laikā noskaidrojās arī tas, ka daudzos gadījumos attieksmes ietekmē uzvedību tiešā veidā, bez racionālā starpposma. Raseļs Facio un Marks Zanna (*Fazio and Zanna, 1981*) izvirzīja sava veida alternatīvu Fišbeina un Eidžina teorijām. Viņi eksperimentāli pierādīja, ka attieksmes, kuras ir izveidojušās personiskās pieredzes rezultātā, labi saglabājas atmiņā un lielā mērā ietekmē attiecīgu uzvedību. Ja nav iespēju pieņemt saprātīgus rīcības lēmumus, uzvedību nosaka no atmiņas viegli izgūstamas attieksmes, kuras nosaka uzvedību automātiski (*Fazio, 1990*).

Pēdējo desmitgažu pētījumi lika uzdot jaunus jautājumus par attieksmju un uzvedības saistību. Kādas attieksmes vairāk ietekmē uzvedību? Kāda tipa cilvēki vairāk rīkojas saskaņā ar savām attieksmēm? Kurās situācijās cilvēki tiecas rīkoties atbilstoši savām attieksmēm?

Kā jau tika atzīmēts, uzvedību vairāk ietekmē personiskajā pieredzē iegūtās attieksmes nekā attieksmes, kuras ir veidojušās kādas pastarpinātas informācijas ietekmē. Piemēram, jaunas automašīnas izvēli vairāk iespaidos personiskā pieredze ar līdzīga tipa automašīnām nekā reklāma televīzijā.

Personiskā pieredze nostiprina attieksmes atmiņā, un tās kļūst viegli izgūstamas. Pētījumos attieksmju izgūstamību nosaka pēc tā, cik ātri cilvēki var sniegt atbildes uz jautājumiem par savām attieksmēm. Savā pētījumā par attieksmi pret toreizējo ASV prezidentu Ronaldu Reiganu Rasels Facio un Kerols Viljamss (*Fazio and Williams, 1986*) lūdza cilvēkus iepirkšanās centros novērtēt virkni apgalvojumu par Reiganu, nospiežot vienu no piecām podziņām ar attiecīgiem apzīmējumiem ("pilnīgi piekrītu", "daļēji piekrītu" utt.). Ātra reakcija nozīmēja, ka attieksmes ir viegli izgūstamas, lēna – ka tās ir relatīvi nepieejamas. Cilvēkiem ar viegli izgūstamām attieksmēm šīs attieksmes saglabājās ilgu laiku un noteica arī viņu balsošanas izvēli, kad Reigans atkārtoti kandidēja uz ASV prezidenta amatu.

Cilvēki ar zemu pašmonitoringu uzvedībā vairāk vadās pēc savām attieksmēm nekā cilvēki ar augstu pašmonitoringu (*Snyder, 1982; 1987*). Tāpat arī cilvēkiem, kuri labāk apzinās savu Es (*self-consciousness*), attieksmes vairāk atbilst reālajai uzvedībai nekā cilvēkiem, kuri pievērš mazāk uzmanības savām domām un jūtām (*Scheier, Buss, and Buss, 1978*).

Es apzināšanās nav tikai personības iezīme, tā var būt atkarīga arī no situācijas. Eksperimentos ir parādīts, ka, atrodoties videokameras vai spoguļa priekšā, situācijās, kad kāds cits viņus novēro un vērtē, cilvēki vairāk apzinās savu Es. Šādās situācijās cilvēku attieksmes ļauj labāk prognozēt viņu uzvedību nekā situācijās, kurās kādi ārēji apstākļi novērš viņu uzmanību no sevis (*Carver and Scheier, 1981*).

## Pārliecināšana un attieksmju maiņa

Pārliecināšanai ir liela loma sabiedrības dzīvē. Politīķi mēģina pārliecināt balsot par viņiem, kompānijas caur presi, radio un televīziju cenšas pārliecināt pirkt savu produkciju, cilvēki ikdienā cenšas pārliecināt cits citu. Pārliecināšanas galvenais mērķis ir cita cilvēka attieksmju maiņa. Līdz ar to pārliecināšanas psiholoģiskie mehānismi vienlaikus ir arī attieksmju maiņas mehānismi. Pārliecināšanas rezultātā veidojas jaunas attieksmes, šeit savukārt darbojas jau iepriekš aprakstītie attieksmju veidošanās mehānismi. Ņemot vērā attieksmju maiņas praktisko nozīmīgumu, šim jautājumam sociālajā psiholoģijā ir veltīts ļoti daudz uz dažādām pieejām balstītu pētījumu.

## Komunikācijas teorijas

Visagrīnāko un visietekmīgāko pētījumu virzienu aizsāka Karls Hovlends ar saviem kolēģiem 40. un 50. gados (*Hovland, Janis, and, Kelley, 1953*). Jēlas Universitātē veiktie pētījumi fokusējās uz komunikācijas procesa četriem komponentiem: komunikatoru, ziņojumu, saņēmēju un kanālu. Šie pētnieki izstrādāja t. s. "Jēlas komunikācijas modeli", saskaņā ar kuru efektīvu pārliecināšanu var nodrošināt, loģiski parādot cilvēkiem, kādas priekšrocības viņi iegūs, mainot savas līdzšinējās attieksmes.

*Komunikatora faktors.* Komunikators var būt indivīds, grupa vai kāda sociālā institūcija. Liela nozīme ir komunikatora ticamībai. Karla Hovlenda un Valtera Vaisa (*Hovland and Weiss, 1951*) pētījumā tā dalībnieki izlasīja rakstu par atomzemūdeņu būvniecības praktisko izdevīgumu (tajā laikā šādu zemūdeņu būvniecība vēl nebija uzsākta). Pēc tam pētījuma dalībnieki tika sadalīti divās grupās. Pirmajai grupai tika pateikts, ka raksta autors ir izcilais amerikāņu atomfizikāis Openheimers, otrajai –, ka raksts ir no laikraksta "Pravda". Pētīnieki pieņēma, ka Openheimers būs komunikators ar lielu autoritāti un ticamības pakāpi lasītāju acīs, savukārt "Pravda" – ar zemu. Rezultāts to apstiprināja, pirmajā grupā radās daudz vairāk atomzemūdeņu būvniecības piekritēju nekā otrajā. Līdzīgi pētījumi parādīja, ka liela nozīme ir komunikatora pievilcībai, prestižam, piedēvētajām eksperta zināšanām. Tās var būt nozīmīgākas par pašas informācijas loģiskumu un pamatotību. Ja komunikatoram ir godīga cilvēka reputācija, cilvēki uztver viņa teikto mazāk kritiski. Šādu komunikatoru pārliecināšana īpaši efektīva ir tad, ja maināmās attieksmes cilvēkiem nav personiski nozīmīgas (*Chaiken, 1987*).

*Ziņojuma faktors.* Reizēm pats ziņojums (nodotā informācija) ir svarīgāks nekā šī ziņojuma avots. Pārliecināšanas efektivitāti būtiski ietekmē trīs ziņojuma aspekti (*Manstead, 1996*): 1) cik lielā mērā ziņojums izraisa bailes; 2) vai ziņojumam ir vienpusēji vai divpusēji argumenti; 3) cik bieži ziņojums tiek atkārtots.

Īpaši nozīmīgs ir baiļu faktors. Pētījumi rāda, ka draudīgi ziņojumi ir iedarbīgi noteiktos apstākļos (*Leventhal, 1970*). Pirmkārt, ziņojumam ir jāizraisa patiesas bailes (piemēram, cilvēkam patiešām ir jātic, ka smēķēšana ir ļoti bīstama viņa veselībai). Otrkārt, cilvēkam ir jābūt pārliecinātam, ka ieteikumu (smēķēšanas atmešana) neievērošana patiešām var novest pie viņam negatīva rezultāta (smagas slimības, nāves). Treškārt, cilvēkam ir jātic, ka sekošana ieteikumiem patiešām ļaus novērst iespējamās negatīvās sekas (smēķēšanas pārtraukšana pat pēc daudzu gadu "stāža" var ievērojami uzlabot veselību). Ja ziņojums neparāda, kādā veidā var izvairīties no draudošajām briesmām, tas nebūs efektīvs, cilvēks to ignorēs vai noliegs (*Jepson and Chaiken, 1986*).

Otrā pasaules kara laikā veiktie pētījumi parādīja, ka vienpusēja argumentācija vairāk ietekmē tos cilvēkus, kuri no paša sākuma ir piekrituši izteiktajam viedoklim, savukārt divpusēja argumentācija – tos, kuri sākotnēji ir apšaubījuši šo viedokli (*Hovland, Lumsdaile, and Sheffield, 1949*). Amerikāņu karavīrus iepazīstināja ar paziņojumu, kurā tika apgalvots, ka karš Klusajā okeānā būs ilgstošs. Vienas grupas karavīru dzirdētajā tekstā bija akcentēti tikai Japānas spēks un potenciālie resursi, otrai grupai tika parādītas arī Japānas vājās vietas. Karavīrus, kuri no paša sākuma piekrita paziņojumā paustajam uzskatam, vairāk ietekmēja vienpusēja argumentācija, tos, kuri apšaubīja šo viedokli, vairāk ietekmēja divpusēja argumentācija.

Tālākajos pētījumos noskaidrojās, ka divpusējai argumentācijai ir vēl viena priekšrocība: tā padara cilvēkus noturīgākus pret nākamo argumentāciju, kura apstrīd sākotnējo viedokli (*Lumsdaine and Janis, 1953*). Šie pētījumi ļāva Viljamam Makgairam (*McGuire, 1964*) izvirzīt pieņēmumu, ka cilvēkus ir

iespējams "potēt" pret nevēlamu ziņojumu ietekmi. Šim nolūkam sākotnējai informācijai ir jāsatur nelieli uzbrukumi indivīda esošajiem uzskatiem. Tas liek indivīdam izstrādāt aizsardzību pret šāda veida argumentiem, un jau nākamā, pret indivīda uzskatiem vērstā informācija tiek atspēkota. Izrādījās, ka šādu "potēšanu" var veiksmīgi pielietot kontrpropagandā. Cilvēki, kuri iepriekš ir saņēmuši divu veidu argumentāciju – "par" un "pret", turpmāk mazāk tiecas mainīt savas attieksmes vienpusējas argumentācijas ietekmē (*Pfau and Bergoon, 1988*).

Jo biežāk kāds ziņojums atkārtojas, jo lielāka ir tā ietekme. Tāpēc nemitīgi tiek atkārtota viena un tā pati reklāma, politiķi visu laiku dod vienus un tos pašus solījumus. Pirmajā brīdī var likties, ka tas dod pretēju efektu, cilvēki pārslēdz televīzijas kanālu, atkal redzot jau apnikušo reklāmu, viņas politiķos, kuri sola vienu un to pašu, bet savus solījumus netur. Lai arī cilvēki paši to bieži vien neapzinās, "apnikušie" solījumi un reklāma parasti panāk savu.

Tas ir skaidrojams ar jau iepriekšējā nodaļā pieminēto ekspozīcijas efektu (*mere exposure effect*). Atkārtota saskarsme ar vienu un to pašu stimulu neapzināti padara šo stimulu pievilcīgāku salīdzinājumā ar citiem, neierastiem stimuliem. Tāpēc cilvēki žēlojas par apnikušajām reklāmām un tajā pašā laikā veikalos pērk tieši tās preces, kuras tiek reklamētas, gaužas par politiķu tukšajiem solījumiem un atkal balso par viņiem. Pētījumi rāda, ka, jo biežāk cilvēks dzird vai lasa kādu apgalvojumu, jo vairāk viņš sāk tam ticēt (*Arkes, Boehm, and Hu, 1991*). Tomēr viss jādara ar mēru. Ja ziņojuma atkārtošana kļūst pārāk bieža, tas rada efektu, kurš ir tieši pretējs cerētajam. Pārāk bieža atkārtošana cilvēkus sāk nogurdināt un kaitināt, un viņi sāk noraidīši izturēties pret piedāvāto ieteikumu (*Bornstein, Kale, and Cornell, 1990*). Reklāmdēvēji cenšas to ņemt vērā, sniedzot pēc būtības to pašu ziņojumu dažādos veidos. Reklāmas variācijas gadījumā cilvēkiem parādās pozitīvāka attieksme pret piedāvātajiem produktiem (*Schumann, Petty, and Clemons, 1990*), it īpaši, ja viņi sevišķi nedomā par reklāmas saturu.

Ziņojums, bez šaubām, vairāk ietekmēs cilvēka attieksmes, ja tas būs viņam saprotams. Argumentu daudzums neiespaido to, cik ziņojums būs pārlicinošs. Drīzāk pārmērīgs argumentu daudzums var izraisīt šaubas par ziņojuma patieso ticamību (*Manstead, 1996*).

*Saņēmēja faktors.* Vienus cilvēkus pārliecināt ir vieglāk, citus – grūtāk. Hovlends savos pētījumos mēģināja noskaidrot, tieši kādas individuālās īpatnības nosaka šīs atšķirības. Viena no šīm īpašībām ir intelekta līmenis. Cilvēki ar augstāku intelekta līmeni labāk saprot ziņojumus, bet vienlaikus ir kritiskāki pret tiem un mazāk pakļaujas to ietekmei, viņi pretojas primitīviem ietekmēšanas veidiem (*Eagly and Warren, 1976*). Attiecīgi nozīme ir arī cilvēka izglītības līmenim.

Pašvērtējumam ir tā pati loma, kas intelekta līmenim. Cilvēki ar augstu pašvērtējuma līmeni ir atvērtāki ziņojuma uztverei, bet augstāk vērtē savu viedokli un ir mazāk gatavi to mainīt. Citi pētījumi rāda, ka cilvēkus ar vidēju pašvērtējumu ir vieglāk pārliecināt nekā cilvēkus ar augstu vai zemu pašvērtējumu (*Rhodes and Wood, 1992*).

Džons Kačopo un Ričards Petijs (*Cacioppo and Petty, 1982*) izveidoja skalu "izziņas vajadzības" (*need for cognition*) mērīšanai. Izteikta vajadzība pēc izziņas nozīmē aktīvu cenšanos izprast informāciju. Vienā no pētījumiem viņi piedāvāja studentēm izlasīt priekšlikumus par stipendiju paaugstināšanu universitātē. Vienai studenšu grupai tika piedāvāti priekšlikumi ar vāju argumentāciju, otrai – ar stipru. Rezultāti parādīja, ka studentes ar izteiktu izziņas vajadzību pievērsa lielāku uzmanību argumentācijas kvalitātei nekā studentes ar vāji izteiktu izziņas vajadzību.

*Kanāla faktors.* Pārlicināšana notiek pa visdažādākajiem kanāliem: prese, radio, televīzija, video, filmas, internets. Nevar apgalvot, ka kāds no šiem kanāliem būtu iedarbīgāks par citu, katrs no tiem kalpo saviem mērķiem. Pārlicināšana vaigu vaigā parasti ir efektīvāka nekā ar masu saziņas līdzekļu starpniecību, bet tie savukārt ļauj aptvert ārkārtīgi plašu cilvēku loku (*Katz and Lazarsfeld, 1955*).

Ja ziņojums ir pietiekami sarežģīts, to labāk ļauj saprast rakstiska informācija (prese, bukleti, vēstules), ja tas ir vienkāršs un viegli saprotams, cilvēkus vairāk ietekmē audiālā un vizuālā informācija (*Chaiken and Eagly, 1976*). Rakstiskā informācijā cilvēki vairāk uzmanības pievērš saturam, audioinformācijā un it īpaši vizuālajā informācijā – pasniegšanas veidam.

### Kognitīvās teorijas

Kognitīvās pieejas pievēršas domāšanas procesiem pārlicināšanas laikā. Dažos gadījumos pārlicināšana ir efektīva, pateicoties pārlicināmā domāšanas "slinkumam", citos, gluži otrādi, pateicoties rūpīgai domāšanai. Šo atšķirību skaidrošanai tiek piedāvāti divi modeļi: aktīvās domāšanas iespējāmības modelis (*elaboration likelihood model*) un heuristikais modelis.

Aktīvās domāšanas iespējāmības modeļi ir izstrādājuši Ričards Petijs un Džons Kačopo (*Petty and Cacioppo, 1981*). Saskaņā ar šo modeļi pārlicināšana ir atkarīga no tā, cik rūpīgi cilvēki pārdomā piedāvātos argumentus. Centrālais "maršruts" uz pārlicināšanu ir caur aktīvu domāšanu, perifērais – caur ātru un virspusīgu uztveri. Cilvēki parasti izvēlas centrālo "maršrutu", ja piedāvātā informācija ir personiski nozīmīga un svarīga, perifēro –, ja tā šķiet maznozīmīga. Tātad vienos apstākļos cilvēki vairāk tiecas darboties racionāli, citos – emocionāli. Pārdomāta informācijas apstrāde veido noturīgākas attieksmes, kuras lielākā mērā nosaka uzvedību nekā attieksmes, kuras ir radušās virspusīgas informācijas uztveres ceļā.

Petija un Kačopo modelis ļauj interpretēt arī komunikāciju pieejā veikto pētījumu rezultātus. Komunikatora pievilcīgums sekmē perifēro informācijas apstrādi, tāpat arī radio un televīzija. Saņēmēja intelekts un vajadzība pēc izziņas, rakstiska informācija savukārt veicina perifēro informācijas apstrādi.

Šellija Čeikena (*Chaiken, 1987*) piedāvā līdzīgu skaidrojuma modeli, izmantojot heuristikas jēdzienu. Ja jautājums, kurā cilvēku mēģina pārlicināt, neskar viņu personiski, cilvēks maina savu attieksmi atbilstoši vienkāršām

heiristikām, piemēram, "Izglītotiem cilvēkiem parasti ir taisnība", "Jo vairāk argumentu, jo vairāk tas mani pārliecina".

Aktīvas domāšanas nozīmi pārliecināšanas procesā uzskatāmi demonstrē "brīdinājuma efekts" (*Petty and Cacioppo, 1981*). Ja cilvēki vienkārši tiek brīdināti, ka viņus tūlīt mēģinās par kaut ko pārliecināt, viņi izrāda daudz lielāku pretestību nekā tad, ja šāda brīdinājuma nav. Brīdinājums liek cilvēkiem rūpīgāk pārdomāt saņemto informāciju.

Pastāv uzskats, ka cilvēkus ir vieglāk pārliecināt tad, kad viņi ir labā, nevis sliktā garastāvoklī. Kognitīvie pētījumi parāda, ka tam nav pamatojuma. Labā garastāvoklī cilvēki vairāk virspusīgi uzver piedāvāto informāciju, sliktā – iesaista aktīvo domāšanu, cilvēki vairāk vērbas veltī argumentu kvalitātei. Attieksmēm, kuras veidojas labā garastāvoklī, bieži vien ir pārejošs raksturs atšķirībā no attieksmēm, kuras veidojas sliktā garastāvoklī (*Schwartz, Bless, and Bohner, 1991*).

Pārliecināšana būs efektīva, ja tās argumenti atbilst tām funkcijām, kurām kalpo konkrētās attieksmes. Pētījumos ir pierādīts, ka īpaša nozīme ir utilitārajai un sociālās identitātes funkcijai. Šarona Šavita (*Shavitt, 1990*) parādīja, ka produktu, piemēram, kafijas izvēlē noteicošā ir utilitārā funkcija (attieksmi nosaka kafijas kvalitāte, aromāts u. tml.), bet parfimērijas – sociālās identitātes funkcija (attieksmi nosaka smaržu prestižs, ekskluzivitāte). Tas tiek ņemts vērā, veidojot attiecīgas reklāmas.

### **Kognitīvās disonanses teorija**

Saskaņā ar Leona Festingera (*Festinger, 1957*) kognitīvās disonanses teoriju, kad cilvēku uzvedība neatbilst viņu attieksmēm, viņi sāk izjust nepatīkamu sasprindzinājumu – kognitīvo disonansi. Cilvēki var mazināt vai novērst šo stāvokli divējādi – vai nu mainīt savu uzvedību, vai arī mainīt savas attieksmes. Balstoties uz kognitīvās disonanses teoriju, ir veikta virkne pētījumu.

Viens no pētījumu virzieniem ir saistīts ar "neapmierinošā attaisnojuma" (*insufficient justification*) principu. Ja cilvēks iesaistās savām attieksmēm neatbilstošā uzvedībā, saņemot nepietiekamu pozitīvo stimulāciju, viņš izjūt spēcīgu disonansi un cenšas mainīt savas attieksmes. Leons Festingers un Merils Karlsmits (*Festinger and Carlsmith, 1959*) maksāja vienu vai 20 dolārus Stenfordas Universitātes studentiem par to, lai viņi pārliecina citu studentu, ka garlaicīgais un nogurdinošais eksperimentālais uzdevums, kuru viņi tikko bija pabeiguši, patiesībā ir bijis aizraujošs un interesants. Pēc tam studentus, kuri faktiski bija melojuši, lūdza novērtēt, cik patiesībā interesants un aizraujošs ir bijis veiktais uzdevums. Studenti, kuri bija saņēmuši tikai dolāru par savu izlikšanos, centās attaisnot savu rīcību, vērtējot garlaicīgo uzdevumu kā pietiekami interesantu. 20 dolāru saņēmēji atzina, ka uzdevums patiešām ir bijis ļoti garlaicīgs.

Saskaņā ar "pūļu attaisnošanas" (*justification of effort*) jeb "iniciācijas nopietnības" (*severity of initiation*) principu cilvēkiem vairāk sāk patikt tas, kā

dēļ viņi ir pārcietuši nepatīkamus brīžus. Šis princips izskaidro dažādu, bieži vien ļoti nepatīkamu iniciācijas vai "iesvētīšanas" rituālu pastāvēšanu. Cilvēki, kuri ir izgājuši caur šādu nepatīkamu procedūru, izjutīs spēcīgu disonansi, ja viņi būs neapmierināti ar savu tālāko dzīvi grupā, tāpēc viņi cenšas mainīt savu attieksmi uz pozitīvāku – lai attaisnotu savas ciešanas. Tas ir pierādīts arī eksperimentāli (Aronson and Mills, 1959). Studentes uzaicināja piedalīties diskusijā par seksu, bet vispirms palūdza iziet "pārbaudes testu". Daļai no studentēm "tests" bija samērā pieņemamu, ar seksu saistītu vārdu saraksts, piemēram, prostitūcija, mīlēšanās u. tml. Citām tika piedāvāts saraksts ar rupjībām un citātiem no pornogrāfiska rakstura sacerējumiem. Pēc "testa" studentēm bija iespēja ar austiņu palīdzību noklausīties šķietamu diskusiju par seksa jautājumiem. Patiesībā tas bija eksperimentatoru sagatavots ieraksts, kurš ar nolūku tika izveidots neinteresants un bezjēdzīgs. Pēc noklausīšanās studentēm vajadzēja novērtēt šo "diskusiju". Tās studentes, kuras iepriekš bija spiestas iepazīties ar šokējošo tekstu, vērtēja "diskusiju" kā interesantu un lietderīgu. Otrās grupas studentes tā bija garlaikojusi.

Kognitīvās disonanses teorija paredz, ka gadījumos, kad cilvēks pret otru ir izturējies neattaisnojami slikti, viņš centīsies visādi noniecināt savu upuri. Šādos gadījumos cilvēki maina savu attieksmi, lai attaisnotu savu uzvedību. Katrs uzskata, ka viņš nenodarīs neko ļaunu nevainīgam cilvēkam, tāpēc, lai izvairītos no iespējamās disonanses, upuris tiek uztverts kā pelnījis šādu negatīvu apiešanos.

Pretrunīga uzvedība ne vienmēr izraisa kognitīvo disonansi. Lai tas notiktu, ir jābūt noteiktiem priekšnosacījumiem. Pirmkārt, cilvēkiem ir jābūt, ka viņu pretrunīgā uzvedība ir pašu brīvi izvēlēta un viņi ir personīgi atbildīgi par to. Otrkārt, viņiem ir jābūt, ka viņi ir tā uzvedušies un tas ir neatgriezenisks fakts. Treškārt, viņiem ir jābūt pārliecinātiem, ka šīs uzvedības sekas ir nozīmīgas citiem cilvēkiem. Ceturtkārt, uzvedība neatbilst cilvēkam patiešām nozīmīgām attieksmēm, kuras ir saistītas ar viņa Es tēlu.

Neatkarīgi no dažādajām teorētiskajām pieejām sociālie psihologi ir vienprātis uzskatā, ka attieksmes ir iespējams efektīvi mainīt, līdz ar to mainot arī cilvēka uzvedību. Bet cilvēka uzvedība mainās ne tikai attieksmju maiņas rezultātā. Bieži vien noteicošie ir situatīvie faktori, sociālā ietekme.

## SOCIĀLĀ IETEKME

Citu cilvēku reālā vai iedomātā klātbūtne ietekmē indivīda jūtas, domas un uzvedību. Tā ir sociālā ietekme šī apzīmējuma plašākajā nozīmē. Iepriekšējā nodaļā jau tika aplūkota attieksmju maiņa, kura arī lielā mērā ir sociālās ietekmes rezultāts. Daļa no sociālās ietekmes veidiem tiks aplūkota nodaļā par sociālajām grupām. Šinī nodaļā tiks aplūkoti trīs galvenie sociālās ietekmes veidi, kuri ir sastopami ikdienas dzīvē: konformitāte, piekrišana un pakļaušanās.

### Konformitāte

Konformitāte (*conformity*) ir uzvedības vai uzskatu maiņa reāla vai iedomāta grupas spiediena rezultātā. Tā raksturo grupas vairākuma ietekmi uz grupas mazākumu vai atsevišķu indivīdu. Šo jēdzienu vajadzētu atšķirt no konformisma (*conformism*) – ar bezprincipialitāti saistītas politiskas vai tikumiskas orientācijas uz nekritisku, pasīvu pakļaušanos valdošajai kārtībai, pielāgošanos valdošajam režīmam. Šis jēdziens vairāk tiek lietots politoloģijā un ētikā. Jēdzienam “konformitāte” sociālajā psiholoģijā nav šādas politiskas vai ētiskas nokrāsas.

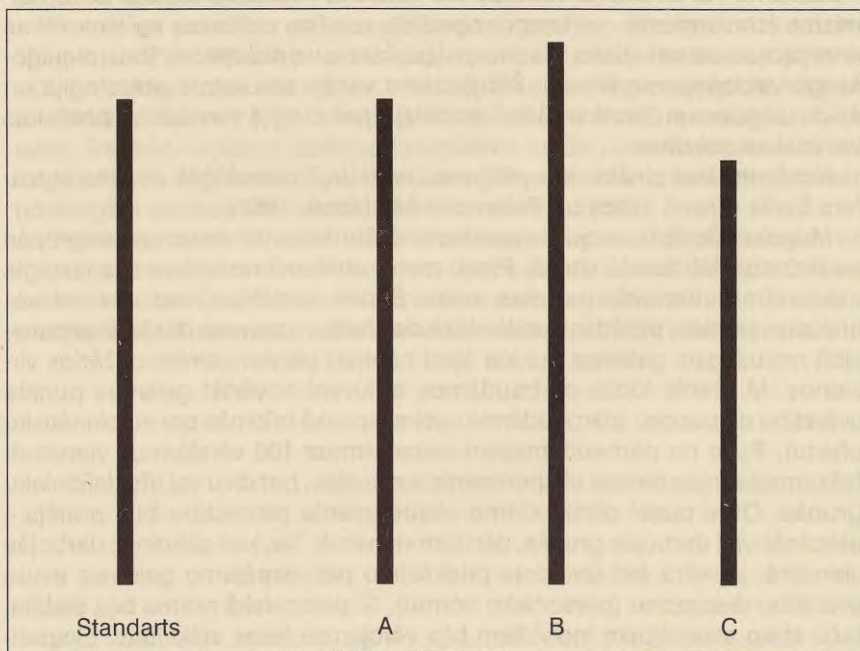
Konformitātes zinātniskos pētījumus sociālajā psiholoģijā aizsāka Muzaferš Šerifs (*Sherif, 1935*) un Solomons Ašs (*Asch, 1951*).

Muzafers Šerifs izvietoja eksperimenta dalībniekus pa vienam vai arī grupās pa 2–3 absolūti tumšā istabā. Piecu metru attālumā no viņiem tika ieslēgts stacionārs punktveida gaismas avots. Šādos apstākļos, kad nav nekāda atskaites punkta, parādās autokinētiskais efekts – uztveres ilūzija, kad patiesībā nekustīgais gaismas punkts šķiet haotiski pārvietojamies dažādos virzienos. M. Šerifs lūdza pārbaudāmos aptuveni novērtēt gaismas punkta svārstību diapazonu (pārbaudāmie netika iepriekš brīdināti par autokinētisko efektu). Puse no pārbaudāmajiem veica pirmos 100 vērtējumus vienatnē. Nākamajās trijās dienās eksperiments turpinājās, bet divu vai trīs dalībnieku grupās. Otrai pusei pārbaudāmo eksperimenta procedūra bija pretēja – sākotnēji viņi darbojās grupās, pēc tam vienatnē. Tie, kuri sākotnēji darbojās vienatnē, samērā ātri izveidoja priekšstatu par iespējamo gaismas avota svārstību diapazonu (personisko normu). Šī personiskā norma bija stabila, taču starp atsevišķiem indivīdiem bija vērojamas lielas atšķirības. Eksperimenta grupu fāzē vērtējumi tuvinājās noteiktai kopējai pozīcijai – grupas normai. Savukārt tie eksperimenta dalībnieki, kuri sākotnēji darbojās grupās,

arī darbojoties vienatnē, vadījās pēc grupās izstrādātajām normām. Tika konstatēts, ka šīs grupas normas turpina noteikt indivīda spriedumus pat pēc gada (*Rohrer, Baron, Hoffman, and Swander, 1954*). Līdz ar to tika parādīts, ka neskaidrā situācijā cilvēki ir gatavi atteikties no sava personiskā viedokļa un pievienoties vairākuma viedoklim, kā arī tas, ka vairākuma viedoklis turpina indivīdu ietekmēt arī tad, kad viņš turpina darboties viens.

Muzafera Šerifa eksperimentus turpināja Roberts Džeikobss un Donalds Kempbels (*Jacobs and Campbell, 1961*). Izmantojot to pašu autokinētisko efektu, viņi blakus pārbaudāmajam nosēdināja trīs viltus "pārbaudāmos" – savus palīgus, kuri deva jau iepriekš sagatavotus, absolūti neticamus, bet vienādus vērtējumus. Pārbaudāmais šiem vērtējumiem pievienojās. Pēc 30 vērtējumiem vienu no palīgiem nomainīja īsts pārbaudāmais; tā tas atkārtojās ik pēc 30 vērtējumu sērijām, līdz grupā bija tikai jaunpienācēji. Viņi visi, nu jau piektajā "paudzē", turpināja ievērot sākotnējo, mākslīgi radīto normu. Šerifa un viņa sekotāju pētījumi parādīja, ka cilvēku priekšstatus un iespaidus par apkārtējo pasauli lielā mērā nosaka sociālā vide.

Šerifa eksperimentos konstatēts, ka indivīdi pievienojas vairākuma viedoklim neskaidrā situācijā, kad viņi paši nav droši par savu spriedumu pareizību. Divdesmit gadus vēlāk Solomons Ašs (*Asch, 1951, 1956*) mēģināja noteikt, vai konformitāte pavājinās, situācijai kļūstot skaidrākai. Savā pirmajā



S. Aša konformitātes eksperimenta uzdevums

eksperimentā viņš uzaicināja septiņus studentus piedalīties vizuālās atšķirtspējas noteikšanā. Viņiem vajadzēja izpildīt ļoti vienkāršu uzdevumu – 18 reizes mēģināt noteikt, kurš no piedāvātajiem trim nogriežņiem pēc garuma atbilst parauga nogriežnim. Vērtējumi bija jāizsaka skaļi un noteiktā secībā – tā, kā dalībnieki tika sasēdināti. Patiesībā tikai viens students patiešām bija pārbaudāmais, kurš tika nosēdināts sestajā pozīcijā, pārējie bija eksperimentatora palīgi. Pirmajos vērtēšanas mēģinājumos viltus pārbaudāmie deva pareizas atbildes, bet pēdējos 12 vienprātīgi izvēlējās nepareizu nogriežni. Rezultātā no 128 pārbaudāmajiem tikai 25% pēdējos 12 mēģinājumos nepieļāva nevienu kļūdu. Pārējos iespaidoja grupas vairākuma vērtējums, lai gan tas bija acīmredzami aplams. Tāpat grupas spiediena efekts (konformitāte) parādās ne tikai neskaidrās (gaismas punkts tumšā istabā), bet arī ļoti skaidrās un noteiktās (precīzi izmērāms nogriežņu garums) situācijās. Vai tiešām pārbaudāmie ticēja, ka aplamie vērtējumi ir pareizi? Citā eksperimentā, līdzīgos apstākļos, Ašs lūdza pārbaudāmajiem sniegt savus vērtējumus rakstiski. Konformitāte samazinājās no 75% uz 25%, tāpat liela nozīme ir savas atbildes publiskošanai. Intervijās pēc eksperimentiem vairākums pārbaudāmo atzina, ka apzināti ir devuši nepareizus vērtējumus, jo nav gribējuši atšķirties no vairākuma. Turpmākajos eksperimentos Ašs noskaidroja, ka grupas spiedienam nemaz nav vajadzīgs liels dalībnieku skaits, tādi paši rezultāti tika iegūti, piedaloties tikai trim viltus pārbaudāmajiem. Svarīga bija arī gūtā atziņa, ka tiem, kuri izdara spiedienu grupā, noteikti ir jābūt vienprātīgiem. Ja istā pārbaudāmā viedokli atbalstīja kaut vai viens no viltus pārbaudāmajiem, viņš vairs nepakļāvās grupas spiedienam. Interesanti, ka cilvēki, kuru uzvedība ir konforma, paši tam bieži vien nepiekrīt. Viņi mēģina izskaidrot savu uzvedību tā, lai citu un paši savās acīs izskatītos neatkarīgi (*Buehler and Griffin, 1994*).

Vēlāk Aša eksperiments tika atkārtots dažādās kultūrās, piemēram, Beļģijā (*Dom and Van Avermaet, 1982*), Nīderlandē (*Vlaander and Van Rooijen, 1985*), Japānā un Ķīnā (*Huang and Harris, 1973; Matsuda, 1985*) un ieguva līdzīgus rezultātus. Tas liecina par konformo reakciju universālo raksturu. Vai tas nozīmē, ka visos gadījumos vismaz 75% cilvēku ir gatavi sekot vairākuma viedoklim pat tad, ja tas ir acīmredzami aplams? Tālākie konformitātes pētījumi parādīja, ka tik pesimistiskam uzskatam nav pamata.

Mortons Doičs un Harolds Džerards 1955. gadā izdalīja divus sociālās ietekmes tipus: informatīvo un normatīvo (*Deutsch and Gerard, 1955*). Kad cilvēki izsaka kādus spriedumus citu klātbūtnē, viņi vēlas izteikties pareizi un atstāt labu iespaidu uz klātesošajiem. Lai noteiktu, vai viņu spriedumi ir pareizi, cilvēki var balstīties uz to, ko paši redz vai dzird, un uz to, ko saka citi. Parasti ikdienas situācijās abi informācijas avoti papildina viens otru, bet dažās situācijās tie ir pretrunā, tad indivīdam nākas izšķirties, kuram no tiem dot priekšroku. Ja šādā situācijā indivīds paļaujas uz citu izteikto viedokli, var runāt par informatīvo ietekmi: viņš uzticas citu viedoklim vairāk nekā savējam. Informatīvās ietekmes gadījumā cilvēku iespaido informācija, kuru viņš saņem no apkārtējiem cilvēkiem. Bet piekrišanu vairākumam var izraisīt arī citi iemesli. Ja cilvēks baidās, ka atšķirīga viedokļa izteikšanas gadījumā

viņš var izraisīt apkārtējo nepatiku vai pat atstumšanu, viņš visdrīzāk pakļausies grupas spiedienam, lai izpelnītos grupas atzīnību. Šajā gadījumā piekrišana ir normatīvās ietekmes rezultāts (*Deutsch and Gerard, 1955*). Normatīvās ietekmes gadījumā cilvēks piekāpjas grupas normu priekšā.

Informatīvā un normatīvā ietekme rada dažādas pakāpes jeb līmeņa konformitāti. Ja cilvēks patiešām vairāk uzticas grupas informētībai kādā jautājumā nekā pats sev, viņš maina savus personiskos uzskatus (iekšējā piekrišana). Ja cilvēks cenšas tikai izpatikt apkārtējiem, viņš tiem ārēji piekrīt, iekšēji saglabājot savu personisko viedokli. Šerifa eksperimentos bija vērojama informatīvā ietekme, Aša – normatīvā. Kopumā cilvēkiem normatīvā ietekme ir nozīmīgāka nekā informatīvā. Katra cilvēka konformitātes līmenis grupā ir atkarīgs no tā, vai grupa viņam ir nozīmīgāka informatīvajā vai normatīvajā ziņā.

### **Konformitāti noteicošie faktori**

*Personība.* Ričards Kračfilds (*Crutchfield, 1955*), atkārtojot Aša veiktos eksperimentus modificētā variantā, konstatēja, ka cilvēki ar augstiem intelekta līmeņa un "ego spēka" (savu impulsu apzināšanās un kontrole pār tiem) rādītājiem mazāk pakļaujas grupas spiedienam, savukārt cilvēki ar izteiktiem autoritārisma rādītājiem parāda lielāku konformitāti. Tolerance un sociālās atbildības izjūta negatīvi korelē ar konformitāti. Augsts pašmonitors (*Snyder and Ickes, 1985*) arī ir saistīts ar lielāku konformitāti. Citos pētījumos tika konstatēts, ka nav tādu personības iezīmju, kuras būtu stabili saistītas ar konformitāti, tāpēc ikdienā lietotais apzīmējums "konformists" ir jāuztver kā metafora. Cilvēki izrāda konformitāti dažādās situācijās un dažādā veidā (*McDavid and Sistrunk, 1964*). Volters Mišels (*Mischel, 1968*), analizējot personības psiholoģijā veiktos pētījumus, nonāca pie secinājuma, ka personības īpašības neļauj prognozēt ne tikai konformitāti, bet arī indivīda sociālo uzvedību vispār.

*Dzimums.* Jau R. Kračfilda pētījumā tika konstatēts, ka sievietēm ir izteiktāka nosliece uz konformitāti nekā vīriešiem. To apstiprināja arī vēlākie pētījumi (*Becker, 1986; Eagly, 1987*). Elisa Īglija skaidro to ar atšķirībām sociālajās lomās. Sievietēm biežāk ir sociālās lomas ar relatīvi zemu statusu, kā arī tādas, kuras prasa pastāvīgi uzturēt labas attiecības ar apkārtējiem (medmāsas, skolotājas u. tml.). Dzimuma atšķirības konformitātē var būt atkarīgas arī no tā, kas ir eksperimenta vadītājs. Ja uzdevumus piedāvā vīrietis, sievietes ir vairāk gatavas pakļauties grupas spiedienam nekā vīrieši, ja eksperimentu vada sieviete, eksperimenta dalībnieces – sievietes konformitātes ziņā neatšķiras no vīriešiem. Sievietes vairāk pakļaujas normatīvajai nekā informatīvajai ietekmei (*Eagly and Carli, 1981*).

*Uzdevuma raksturs.* Jo neskaidrāks ir piedāvātais uzdevums, jo izteiktākas ir konformitātes izpausmes (*Crutchfield, 1955*). Aša eksperimentā, kurā piedāvātie uzdevumi bija vienkārši un skaidri, konformitātes līmenis bija apmēram 33%, bet Šerifa eksperimentos ar autokinētisko efektu tas pārsniedza

70%. No uzdevuma rakstura var būt atkarīga arī informatīvās vai normatīvās ietekmes loma (*Kaplan and Miller, 1987*). Ja grupā tiek risināta kāda intelektuāla problēma, lielāka nozīme būs informatīvajai ietekmei; ja grupai ir jāsniedz kāds vērtējums vai spriedums, kur izšķiroša loma var būt ētiskas dabas apsvērumiem, nozīmīgāka būs normatīvā ietekme.

*Grupas lielums.* Kā jau tika minēts, Ašs konstatēja, ka konformitāte saglabājas arī skaitliski nelielās grupās. Pārsteidzoši, bet, dalībnieku skaitam grupā pieaugot (līdz 15), konformitātei ir tendence samazināties, tā ir vislielākā 3–4 cilvēku grupās. Viens no skaidrojumiem šai parādībai ir tas, ka cilvēki kļūst aizdomīgi, ja lielāks skaits citu cilvēku izrāda absolūtu vienprātību kādā strīdīgā jautājumā, – viņi sāk uzskatīt, ka pārējie vienkārši pievienojas jau iepriekš izteiktajam līdera viedoklim (*Insko et al., 1985*). Grupas lielums ir vairāk nozīmīgs normatīvās, nevis informatīvās ietekmes gadījumā.

*Grupas pievilcīgums un saliedētība.* Cilvēki vairāk ir gatavi pakļauties tām grupām, kuras viņiem šķiet pievilcīgas (*Festinger, Schachter, and Back, 1950*). Tā kā grupas pievilcīgums tās dalībnieku acīs ir viens no galvenajiem grupas saliedētības faktoriem, loģiski, ka saliedētāka grupa atstāj lielāku ietekmi uz saviem biedriem (*Schachter, 1951*). Plaši pazīstams ir amerikāņu psihologa Teodora Ņūkoma (*Newcomb, 1943*) klasiskais uzskatu maiņas pētījums 30. gados. Viņa pētījuma objekts bija Beningtonas Koledžas studentes (no tā radies apzīmējums – Beningtonas pētījumi). Šīs studentes bija no pārtikušām vidusslāņa ģimenēm, kurās valdīja konservatīvi politiskie uzskati. Pēc dažiem koledžā pavadītajiem gadiem viņu uzskati no labēji konservatīviem bija mainījušies uz galēji kreisiem. 1936. gada ASV prezidenta vēlēšanās tikai 10% no pirmā kursa studentēm (viņas bija iestājušās koledžā neilgi pirms vēlēšanām) atbalstīja radikālos sociālistu un komunistu kandidātus, bet to darīja vairāk nekā 30% no ceturtā kursa studentēm. Pat vairāk nekā 20 gadus vēlāk bijušās Beningtonas audzēknes aptaujā sevi raksturoja kā "liberāles" vai "kreisās centristes" (*Newcomb, Koenig, Flacks, and Warwick, 1967*).

30. gados Beningtonas Koledžā bija samērā noslēgta sociālā vide, kurā darbojās gados jauni, enerģiski profesori. Viņi bija noskaņoti kreisi un centās iesaistīt jaunās sievietes sabiedriskajās aktivitātēs. Koledžas kopiena bija kļuvusi par savveida sabiedrisko kustību. Ņūkomā politisko uzskatu maiņu saistīja ar jauno studenšu vēlēšanos iegūt atzinību un justies koledžas saliedētajā grupā kā starp savējiem.

*Statuss grupā.* Džeimss Dits un Harolds Kellijs (*Dittes and Kelley, 1956*) pētīja statusa ietekmi uz pakļaušanos grupas spiedienam. Eksperimentam bija divi posmi. Pirmajā posmā eksperimenta dalībnieki piedalījās grupas diskusijā, pēc kuras viņiem bija jānovērtē katra dalībnieka ieguldījums un tālākās atrašanās vēlamība grupā. Katram dalībniekam bija iespēja iepazīties ar vērtējumu, kuru viņam bija devuši pārējie grupas dalībnieki (šie "vērtējumi" patiesībā bija pašu eksperimentatoru sastādīti). Tas deva iespēju eksperimentatoriem izveidot četras apakšgrupas: pārbaudāmie ar augstu, vidēju, zemu un ļoti zemu "vēlamības" pakāpi. Otrajā posmā pārbaudāmie piedalījās

pētījumā, kurš bija līdzīgs Aša veiktajam. Tie pārbaudāmie, kuri uzskatīja, ka viņi tiek vērtēti kā "vidēji vēlami", izrādīja vislielāko konformitāti. Dits un Kellijs šo faktu izskaidroja ar to, ka šie cilvēki varēja cerēt uz sava statusa paaugstināšanos, piekrītot pārējo viedoklim. Dalībnieki ar augstu statusu bija pietiekami pārliecināti par sevi un neuzskatīja par vajadzīgu mainīt savu viedokli. Savukārt dalībniekiem ar zemu statusu vairs nebija ko zaudēt, un tāpēc viņi varēja atļauties nepiekrīst pārējiem grupas dalībniekiem, grupa viņu acīs vairs nebija pievilcīga.

Statusa ietekme uz konformitāti ir pētīta arī reālās dzīves situācijās, piemēram, pusaudžu grupās (*Harvey and Consavali, 1960*). Šie pētījumi apstiprina eksperimentos gūtos rezultātus. Ikdienas dzīves novērojumi arī liecina par to, ka sociālās normas vairāk tiecas ievērot sabiedrības vidusslāņa pārstāvji, savukārt slavenības un sabiedrības zemākais slānis tās ievēro mazāk (*Lippa, 1994*).

*Piederība iekšgrupām vai ārgrupām.* Cilvēki vairāk tiecas pakļauties grupas spiedienam savējo grupās nekā ārgrupās. Atkārtojot Šerifa eksperimentu, vienā gadījumā dalībniekiem – psiholoģijas studentiem tika paskaidrots, ka pārējie eksperimenta dalībnieki (patiesībā eksperimentatora palīgi) arī ir psiholoģijas studenti, t. i., "savējie", citā gadījumā, ka pārējie ir vēstures studenti, t. i., "svešie". Eksperimenta rezultāti apstiprināja to, ka cilvēki vairāk ir gatavi piekrist "savējiem" nekā "svešiem" (*Abrams, Wetherell, Cochran, Hogg, and Turner, 1990*).

*Sociālais atbalsts.* Jau Aša pētījumos tika konstatēts fakts, ka gadījumā, ja pārbaudāmajam atrodas domubiedrs, viņš enerģiskāk aizstāv savu viedokli un mazāk pakļaujas grupas spiedienam. Svarīgi, lai šis domubiedrs iebilst vairākumam, viņa viedoklis var arī nesakrist ar paša cilvēka viedokli. Tomēr, ja runa ir par komplikētākām attieksmēm, piemēram, politiskajiem uzskatiem, ir svarīgi, lai atbalstītāja uzskati sakristu ar cilvēka paša uzskatiem (*Allen and Levine, 1969*).

*Mazākuma ietekme.* Tradicionāli ir pētīta grupas vairākuma ietekme uz mazākumu, bet ne otrādi. Dzīves pieredze liecina, ka nav tik reti gadījumi, kad arī vairākums piekrīt mazākumam. Eksperimentāli mazākuma ietekmi uz vairākumu sāka pētīt pazīstamais franču sociālais psihologs Seržs Moskoviči (*Moscovici, 1976*). Kopā ar saviem līdzstrādniekiem viņš veica "apgrieztu" Aša eksperimentu. Pārbaudāmajiem vajadzēja noteikt, vai uz ekrāna projicētā krāsa ir zila vai zaļa (patiesībā tā bija zila). Katrā grupā bija četri pārbaudāmie un divi viltus "pārbaudāmie", kuri konsekventi apgalvoja, ka redzamā krāsa ir zaļa. Šādā situācijā 8% no gadījumiem vairākums piekrita mazākumam, bet gandrīz trešdaļa apgalvoja, ka vismaz vienu reizi ir tīkusi rādīta zaļā krāsa. Moskoviči uzskatīja, ka mazākums spēj ietekmēt vairākumu, galvenokārt pateicoties savam uzvedības stilam. Tālākie pētījumi parādīja, ka mazākums spēj ietekmēt vairākumu, ja tas ir pietiekami neatlaidīgs savu uzskatu paušanā (*Maas and Clark, 1984*), ja tā pozīcijas atbilst kultūras normām un tendencēm (*Maas, Clark, and Havehorn, 1982*). Salīdzinājumā ar vairākuma ietekmi mazākuma ietekme ir vairāk informatīva nekā normatīva.

Bibs Latanē (*Latane, 1981*) savā sociālās iedarbības (*social impact*) teorijā skaidro vairākuma un mazākuma abpusējo ietekmi. Saskaņā ar Latanē modeli sociālā ietekme ir ietekmes avotu spēka, tuvuma laikā un telpā un skaita kombinācijas rezultāts. Kā šī modeļa analogiju autors piedāvā salīdzinājumu ar elektrisko spuldzi. Tai ir noteikta, piemēram, 60W jauda, tā var atrasties dažādā attālumā, piemēram, no sienas; jo tuvāk tā būs sienai, jo lielāks būs tās apgaismojums. Palielinot spuldziņu skaitu, palielināsies arī apgaismojums. Ja vienīgajam gaismas avotam pievieno vēl vienu tādu pašu gaismas avotu, efekts būs daudz lielāks, nekā 101. gaismas avotu pievienojot jau esošajiem 100. Ja vienam atšķirīgu uzskatu pārstāvim grupā pievienosies vēl viens tāpat domājošs, tam būs daudz lielāks efekts nekā vēl viena domu biedra parādīšanās starp jau esošajiem simts.

*Kultūra.* Jau tika minēts, ka Aša eksperimentu atkārtojumi dažādās zemēs deva līdzīgus rezultātus. Tomēr kolektīvisma kultūrās cilvēkiem ir izteiktāka tendence pievienoties vairākuma viedoklim nekā individuālisma kultūrās (*Smith and Bond, 1988*). Kolektivistiskajās kultūrās konformitāte neizraisa tādas negatīvas asociācijas kā individuālisma kultūrās. Tā tiek vairāk uztverta kā tolerances, paškontroles un sociālā brieduma izpausme.

## Pieprišana

Pieprišana ir pārliecināšanas rezultāts. Atšķirībā no konformitātes pieprišana ir reakcija uz tiešām prasībām. Tā ir ikdienas dzīves sastāvdaļa, bet daudziem cilvēkiem pieprišanas panākšana ir viņu profesijas pamatā: tirdzniecības aģenti, nekustamo īpašumu pārdevēji, misionāri u.c. Veiksmīgākie no viņiem ir izveidojuši īpašas stratēģijas, lai panāktu klientu pieprišanu. Amerikāņu psihologs Roberts Čaldini (*Cialdini, 1988*) savos pētījumos ir apkopojis to cilvēku pieredzi, kuri efektīvi spēj panākt citu cilvēku pieprišanu. Rezultātā viņš ir izdalījis četras galvenās pieprišanas panākšanas stratēģijas: lūguma vai piedāvājuma saistīšanu ar labu garastāvokli, savstarpīguma principa izmantošanu, saistību panākšanu, reaktīvās pretestības izraisīšanu.

## Labs noskaņojums un pieprišana

Cilvēki ātrāk piekrīt tad, kad viņi ir labā noskaņojumā. To pierāda arī laboratorijas eksperimenti (*Milberg and Clark, 1988*). Šī noskaņojuma rašanās iemesli var būt ļoti dažādi. Biznesa cilvēki perspektīviem klientiem bieži piedāvā kopējas pusdienas. Pētījumi rāda, ka cilvēkus tiešām ir vieglāk pārliecināt brīdī, kad viņi ēd (*Razran, 1940*). Visizplatītākais paņēmieni patīkama noskaņojuma radīšanai ir komplimentu un atzinības izteikšana. Deils Kārnegi šai mākslai panākumu gūšanā ir veltījis veselu grāmatu. Lai gan varētu domāt, ka cilvēki var kļūt aizdomīgi, ja viņiem glaimo pirms kāda lūguma izteikšanas, izrādās, ka pat tad, ja otra motīvi ir acīmredzami, cilvēkiem patīk, ja par viņiem saka kaut ko patīkamu (*Byrne, Rasche, and Kelley,*

1974). Pat vairāk – izrādās, ka iedarbīgi ir arī pārspilēti glaimi. Pat saprotot to, ka viņiem glaimo, cilvēki tomēr ļaujas ietekmēties (*Drachman, de Carufel, and Insko, 1978*).

### Savstarpīguma princips

Sociālā norma prasa uz laipnību atbildēt ar laipnību. Firmu aģenti un pārdevēji ir gatavi klientiem pasniegt nelielas dāvanas cerībā pretī saņemt daudzkārt vairāk. Var likties dīvaini, ka cilvēki tam paļaujas, bet savstarpīguma norma ir ļoti spēcīga.

D. Rīgana (*Regan, 1971*) eksperimentā students pildīja kādu uzdevumu kopā ar citu studentu, kurš patiesībā bija eksperimentatora palīgs. Pārtraukumā šis “kolēģis” uz brīdi izgāja un atgriezās ar divām kolas pudelēm; ar vienu viņš uzciņāja studentu. Darba beigās “kolēģis” piedāvāja nopirkt dažas loterijas biļetes. Citā variantā loterijas biļetes tika piedāvātas bez cienāšanas ar kolu. Tie studenti, kuri bija saņēmuši “cienastu”, vidēji nopirka divas biļetes katrs. Studenti, kuri kolu iepriekš netika saņēmuši, pirka tikai pa vienai biļetei. Kolas cena tajā laikā bija 10 centi, loterijas biļete maksāja 25 centus. Kolā ieguldītā nauda, bez šaubām, atmaksājās.

R. Čaldīni kā uzskatāmu piemēru no ikdienas dzīves min reliģiskās kustības Hare Krišna piekritēju darbošanos 70. gados. Eksotiski ģērbtie Hare Krišna locekļi tuvojās cilvēkiem lidostās un citās publiskās vietās, bez vārdiem sniedzot tiem ziedīņus. Ja cilvēks mēģināja dot ziedīņu atpakaļ, krišnaīts atteicās to pieņemt un lūdza nelielu ziedojumu krišnaītu kustībai. Cilvēkiem bija grūti atteikt. Čaldīni novēroja, ka liela daļa ziedotāju pēc tam izsvieda šos ziedīņus, krišnaīti tos savāca un atkal izmantoja kā “dāvanas”.

Savstarpīguma principu ļoti bieži izmanto tirdzniecībā. Tirdzniecības centros pircējiem tiek piedāvāta degustācija par brīvu – kafija, vīns, siers u. tml. Diezin vai liela daļa pircēju spēj pēc garšas uzreiz atšķirt vienu kafijas vai vīna šķirni no citas, bet daļa pircēju noteikti izjutīs diskomfortu, ja viņi šo kafiju vai vīnu pēc “brīvās” degustācijas nebūs nopirkuši. Savstarpīguma principu labi ilustrē pazīstamais teiciens: “Siers par brīvu ir tikai peļu slazdā.”

Var būt arī komplicētāki un viltīgāki savstarpīguma principa izmantošanas paņēmieni. Viens no tiem ir ieguvis apzīmējumu “aizcirst durvis deguna priekšā” (*door-in-the-face technique*). Sākumā tiek izvirzītas nesamērīgi lielas prasības vai piedāvājums, kad cilvēks kategoriski atsakās (“aizcērt durvis”), bet pēc tam tiek piedāvāts mērenāks variants, kuru cilvēks bieži vien vairs nenoraida. Cilvēks uztver prasību samazināšanu kā piekāpšanos un jūt, ka viņam ir jāatbild ar tādu pašu piekāpšanos – jāpieņem jaunās, šķietami saprātīgākās prasības.

Roberts Čaldīni (*Cialdini, 1975*) studentiem piedāvāja piedalīties mazgadīgo likumpārkāpēju pāraudzināšanā, veltot šim nolūkam vismaz divas stundas nedēļā divu gadu laikā. Studenti, protams, noraidīja šādu absurdu lūgumu. Tad šiem pašiem studentiem lūdza izdarīt mazu pakalpojumu – palīdzēt pavadonim un ar šiem pusaudžiem kopā aiziet uz zooloģisko dārzu.

50% studentu piekrita šim lūgumam. Kontroles grupā, kurai iepriekš netika izteikts acīmredzami nepieņemamais piedāvājums, tikai 17% izrādīja atsaucību lūgumam apmeklēt zoodārzu.

“Aizcirst durvis deguna priekšā” būtība ir tā, ka piedāvātājs rada otrā cilvēkā sajūtu, it kā šis cilvēks būtu piedāvātājam kaut ko parādā, un tūlīt šo “parādu” iekasē.

Cits uz savstarpīguma principu balstīts paņēmieni ir “tas vēl nav viss” (*that's-not-all technique*). Tas ir ārkārtīgi plaši izplatīts tirdzniecībā (*Burger, 1986*). Kāda prece tiek piedāvāta par samērā augstu cenu, bet, pirms pircējs ir paguvis kaut ko atbildēt, cena tiek nolaista vai arī papildus tiek piedāvāts kāds sākums par velti. Pircējam jājūt, ka viņam ir izrādīta pretimnākšana, un ir jāatbild ar to pašu, t. i., jāpieņem piedāvājums.

### Saistības un piekrišana

Ja cilvēks labprātīgi ir uzņēmies kādas saistības, viņš cenšas palikt tām uzticīgs. Šo uzticību savām saistībām izmanto divi piekrišanas panākšanas paņēmieni: “kāja durvju spraugā” (*foot-in-the-door technique*) un “ievilināšana” (*low-ball technique*).

“Kāja durvju spraugā” ir līdzīgs paņēmiens “durvju aizcīršana deguna priekšā”, tikai piedāvājumu secība ir pretēja – sāk ar nelielu piedāvājumu un, kad uz to ir saņemta piekrišana, pāriet uz krietni lielāku piedāvājumu. Plaši pazīstamajā Džonatana Frīdmena un Skota Freizera pētījumā (*Freedman and Fraser, 1966*) eksperimentatoru palīgi, kuri uzdevās par satiksmes drošības sabiedriskās komitejas pārstāvjiem, lūdza mājsaimniecēm nelielā Kalifornijas pilsētiņā viņu māju logos izvietot nelielu plakātiņu ar uzrakstu: “Brauc uzmanīgi!”, pamatojot savu lūgumu ar nepieciešamību uzlabot satiksmes drošību šajā apvidū. Gandrīz visas mājsaimnieces tam piekrita. Divas nedēļas vēlāk šīm pašām sievietēm tika piedāvāts kaut kas pavisam nejēdzīgs – izvietot mauriņos viņu māju priekšā tādu pašu uzrakstu, tikai šoreiz neakurāti uz mālētu uz milzīga stenda, kurš gandrīz pilnībā aizsedz skatu uz māju. Pārsteidzoši, bet 76% mājsaimnieču piekrita šim absurdam piedāvājumam. Tikai 17% no tām, kurām sākotnēji nebija lūgts izvietot nelielo uzrakstu logos, piekrita šai nejēdzībai. Atkārtotā eksperimentā izrādījās, ka piekrišanu skata sabojāšanai uz savu māju (izvietojot to pašu milzu plakātu) var panākt, sākotnēji piedāvājot pavisam ko citu – parakstīt aicinājumu par tīrības uzturēšanu Kalifornijas štatā. Frīdmans un Freizers secināja, ka aicinājuma parakstīšana ir likusi iedzīvotājiem raudzīties uz sevi kā pilsoņiem, kuriem rūp sabiedrības intereses. Ja reiz viņi ir aicinājuši rūpēties par tīrību savā štatā, neloģiski būtu atteikties sniegt savu ieguldījumu satiksmes drošības palielināšanā, lai cik dīvains neliktos izteiktais piedāvājums.

Tātad, piekrītot izdarīt nelielu pakalpojumu vai parakstot kādu petīciju, cilvēks, pats to bieži neapzinoties, ir uzņēmies zināmas saistības un, lai uzturētu pozitīvu priekšstatu par sevi, cenšas tās ievērot, piekrītot daudz lielākām prasībām.

Roberts Čaldīni (*Cialdini, 1978*) apraksta "ievilināšanas" jeb "zemās bum-bas" paņēmieni (apzīmējums beisbola spēlē pretiniekiem negaidītam bum-bas metienam, pēkšņi mainot spēles situāciju savā labā). To bieži izmanto auto dīleri. Potenciālajam pircējam tiek piedāvāta vilinoša cena, kura ir ievērojami mazāka par konkurentu piedāvāto. Tiklīdz ieinteresētais pircējs ir piekritis, viņam ir jāaizpilda vesela virkne formulāru, sīki tiek pārrunāti norēķināšanās nosacījumi, reizēm pat tiek piedāvāts izmēģināt mašīnu braucienā uz visu dienu vēl pirms pirkšanas līguma noslēgšanas. Tas viss tiek darīts, lai pircējs nostiprinātu sevī pārliecību, ka viņš tiešām šo mašīnu pērk. Līguma noslēgšanas brīdī atgādās kāds "pārpratoms" – izrādās, ka iepriekš minētajā summā nav ierēķināta kāda papildu aprīkojuma cena, pārdevējs ir kļūdījies, nosaucot sākotnējo cenu, vecākais menedžeris "pēkšņi" nepiekrīt līgumam kā neizdevīgam u. tml. Katrā ziņā reālā cena izrādās augstāka par sākotnēji piedāvāto, bet parasti pircējam šādā situācijā ir grūti atteikties no sava jau pieņemtā lēmuma un viņš piekrīt darījumam, kurš vairs nebūt nav tik izdevīgs, kā izskatījās sākumā.

Roberts Čaldīni kopā ar Džonu Kačopo un citiem kolēģiem (*Cialdini, Cacioppo, Bassett, and Miller, 1978*) nolēma pārbaudīt, kā "ievilināšanas" triks darbojas citās situācijās. Viņi piedāvāja pirmā kursa psiholoģijas studentiem būt par dalībniekiem kādā psiholoģiskā eksperimentā, kuram jānotiek septiņos no rīta. Vienai studentu grupai šis laiks tika pateikts uzreiz. Tikai 24% no viņiem izrādīja gatavību piedalīties pētījumā. Citai grupai studentu tika vaicāts, vai viņi būtu ar mieru piedalīties šajā psiholoģiskajā eksperimentā. Vairāk nekā puse (56%) piekrita. Tad tiem, kuri bija piekrituši, tika pateikts eksperimenta laiks, piebilstot, ka viņi var mainīt savu lēmumu, ja šis agrais rīts viņus neapmierina. Neviens neatteicās, un 95% no viņiem patiešām arī ieradās septiņos no rīta. Līdzīgu pētījumu atkārošana parādīja, ka noteicošā ir nevis interese par piedāvāto "eksperimentu" (domāšanas izpēte), bet gan sākotnējā piekrišana (tika piedāvāts piedalīties dažāda veida pasākumos).

Lai arī "ievilināšanas" paņemiens ir efektīvs, reālās dzīves situācijās šāda rīcība nav godīga un atsevišķos gadījumos var tikt uzskatīta pat par krāpšanu. Lai aizsargātu pircēju intereses, ASV ir ieviesta likumdošana, kas aizliedz šādu un līdzīgu paņēmieni izmantošanu vairākās nozarēs, piemēram automobiļu tirdzniecībā.

### **Reaktīvās pretestības izsaukšana**

Saskaņā ar Džeka Brēma un Šaronas Brēmas (*Brehm and Brehm, 1981*) psiholoģiskās reaktīvās pretestības (*psychological reactance*) teoriju katru reizi, kad kaut kas ierobežo cilvēka izvēli vai liedz šādas izvēles iespējas, viņš izjūt diskomfortu. Tas savukārt mudina cilvēku atgūt savu rīcības brīvību un par katru cenu iegūt to, kas viņam var būt liegts. Tāpēc vēlēšanās saglabāt savu brīvību mudina cilvēku darīt to, kas nav atļauts, vai dabūt to, kas nav pieejams.

Svārstīgam pircējam nekustamo īpašumu pārdošanas aģents var paziņot, ka māja vai dzīvoklis, par kura pirkšanu šaubās pircējs, ir jau aizrunāts

pārdošanai citam pircējam, un iepriekš neizlēmīgais klients uzreiz ir gatavs piesolīt lielāku cenu par šo īpašumu. Pircējam veikalā nereti tiek atgādināts, ka lieta, uz kuru viņš lūkojas, ir palikusi pēdējā. Efektīvi darbojas arī tāds paņēmieni kā paziņojums, ka atlaides ir spēkā tikai līdz noteiktam datumam un šī ir vienīgā iespēja tās izmantot. Dažas firmas piedāvā šādu "vienīgo un pēdējo iespēju" vismaz vairākas reizes gadā. Ļoti noder arī piebilde, ka piedāvājums ir ierobežots.

Deficīts vienmēr rada pastiprinātu pieprasījumu, arī tad, ja tas ir mākslīgi radīts. Pirmkārt, cilvēku pieredze liecina, ka grūti iegūstamās lietas ir labākas par tām, kuras ir viegli pieejamas. Otrkārt, lietas nepieejamība rada jau minēto personiskās brīvības ierobežošanas izjūtu, kas padara šo lietu vēl iekārojamāku (Lynn, 1989).

Ļoti efektīvs uzmanības piesaistīšanas līdzeklis ir dažādi aizliegumi un cenzūra. Hovarda Fromkina un viņa kolēģu pētījumā studentus iepazīstināja ar kādas grāmatas reklāmas bukletu. Pusei no studentiem šajā bukletā tika iekļauta frāze: "Tikai personām no 21 gada vecuma". Šie studenti izrādīja daudz lielāku interesi par iespējām šo grāmatu iegūt un izlasīt nekā tie, kuru bukletos nekādu ierobežojumu attiecībā uz šo grāmatu nebija (Zellinger, Fromkin, Speller, and Kohm, 1974). Cenzūra parasti padara aizliegtu informāciju pievilcīgāku (Worchel, 1992). Padomju laikā, kad par Aleksandra Solžeņicina, Andreja Saharova un citu disidentu darbu lasīšanu draudēja pat cietumsods, ļoti daudzi cilvēki centās dabūt un izlasīt šīs grāmatas. Kad tās varēja iegādāties gandrīz katrā grāmatnīcā, interese par tām strauji noplaka.

Izrādās, ka cilvēkiem veidojas pozitīva attieksme pret aizliegtu informāciju pat tad, ja viņi to nesaņem. Kad Ziemeļkarolīnas Universitātes studenti uzzināja, ka runa, kurā bija izteikti iebildumi pret jauktā tipa kopmītnēm (studenti un studentes dzīvo vienā ēkā), ir aizliegta, viņi sāka aktīvi uzstāties par to, lai dažāda dzimuma studenti kopmītnēs dzīvotu atsevišķi (Worchel, Arnold, and Baker, 1975). Tātad, pat neiepazīnušies ar aizliegtās runas saturu, studenti sāka atbalstīt tajā izteikto ideju.

Latvijā pašreiz ir uzsākta narkotiku apkarošanas kampaņa, it īpaši skolās. Nenoliedzot tās nepieciešamību, jāņem vērā, ka daļā jauniešu, kuri vēl nav pamēģinājuši narkotikas, šāda kampaņa var izrādīties netiešs pamudinājums to darīt. Aizvien lielāks skaits jauniešu tiecas pievērsties galēji kreisiem, anarhistiskiem vai radikāli labējiem, nacionālistiskiem, pat rasistiskiem uzskatiem. Var pieņemt, ka ažiotaža, kas tiek sacelta ap šādu uzskatu paušanu, tikai veicina radikālo ideju izplatību.

## Pakļaušanās

Pakļaušanās atšķiras no konformitātes un piekrišanas ar to, ka šajā gadījumā sociālais spiediens ir atklāts, nevis slēpts, kā tas ir konformitātes gadījumā, un šis spiediens nāk no kādas autoritātes, ar kuru cilvēkam ir nopietni jārēķinās. Cilvēkam ir jāizrāda pakļautība tiem cilvēkiem, kuriem ir augstāks

sociālais statuss, lielāka formālā vara, lielāka autoritāte u. tml. Paklausība ir sociāli nozīmīga īpašība, tā liek cilvēkam sekot vispārpieņemtajām sociālajām normām, palīdz cilvēkam iekļauties sabiedrības dzīvē, nodrošina organizētību, kārtību un stabilitāti sabiedrībā. Tāpēc vecāki cenšas bērniem iemācīt paklausību jau agrā bērnībā, paklausība ir ietverta arī reliģijas pamatprincipos.

Tajā pašā laikā bezierunu paklausība var novest arī pie katastrofālām sekām. Otrā pasaules kara laikā, pakļaujoties nacistu pavēlēm, tika iznīcināti vairāk nekā seši miljoni ebreju. Miljoniem dažādu tautību cilvēku gāja bojā komunistu nometnēs PSRS un Austrumeiropas valstīs. Gan tie, kuri piedalījās ebreju iznīcināšanā, gan tie, kuri sūtīja cilvēkus pretim nāvei Sibīrijas nometnēs, stājoties tiesas priekšā, apgalvo vienu un to pašu – viņi esot tikai pildījuši pavēles, rīkojušies saskaņā ar tā laika likumiem.

Amerikāņu psihologi Džons Frenčs un Bertrams Reivins (*French and Raven, 1959*) izšķir piecus varas tipus, uz kuriem balstoties kāda persona vai grupa spēj ietekmēt citus cilvēkus.

*Atlīdzināšanas vara.* Šīs varas avots ir iespējas nodrošināt citiem vēlamā rezultāta sasniegšanu vai apbalvošanu. Atlīdzināšanas varas izmantošana ir saistīta ar jau minēto savstarpīguma principu. Vēlamā uzvedība tiek apbalvota vai nu ar pozitīvu attieksmi, vai arī ar labāku atalgojumu, paaugstināšanu amatā u. tml. Svarīgi, lai ietekmējamais cilvēks būtu ieinteresēts šajos rezultātos vai apbalvojumos un būtu pārliecināts, ka ietekmētājs (persona vai grupa) tos spēs reāli nodrošināt.

*Piespiešanas vara.* Šajā gadījumā vara balstās uz bailēm no soda, kurš var būt gan fizisks, gan dažādu labumu un priekšrocību atņemšana, gan morāls nosodījums. Ietekmētājam ir jābūt reālām iespējām sodīt citus cilvēkus, un šiem cilvēkiem ir jābaidās no iespējamā soda, t. i., tam ir jābūt pietiekami nozīmīgam un neizbēgamam. Salīdzinājumā ar atlīdzināšanu, kad cilvēks ir tieši ieinteresēts iespējamā atlīdzībā, piespiešanas gadījumā cilvēks ir vairāk ieinteresēts nesaņemt sodu, un tāpēc pakļaušanās ietekmei var būt tīri ārēja. Līdz ar to piespiešana salīdzinājumā ar atlīdzināšanu prasa pastāvīgu uzraudzību.

*Kompetences vara.* Varas avots var būt īpašas zināšanas un iemaņas. Kompetences vara ir atkarīga no tā, cik lielā mērā cilvēki ietekmētājam piedēvē konkrētas zināšanas un prasmes, it īpaši kādā šaurākā nozarē. Svarīga ir arī paļaušanās uz ietekmētāja godīgumu un labo reputāciju.

*Informatīvā vara.* Tā atšķiras no iepriekšējās varas ar to, ka tajā ietekmētājs ir ne tik daudz eksperts kādā jautājumā, kā nozīmīgas informācijas avots. Šādā nozīmē par masu informācijas līdzekļiem runā kā par "ceturto varu". Svarīga ir ietekmētāja spēja pārliecināt citus cilvēkus, panākt viņu piekrišanu.

*Referentā vara.* Šādu varu ietekmētājs iegūst tad, ja cilvēki sāk sevi identificēt ar viņu, apbrīno un cenšas atdarināt savos uzskatos un uzvedībā. Šī vara galvenokārt nāk no cilvēku vēlmes identificēt sevi ar spēcīgu personību. To lielā mērā sekmē šīs personas pievilcīgums un personības īpašības.

*Leģitīmā vara.* Cilvēki atzīst ietekmētāja tiesības būt noteicējam. Pastāv trīs galvenie leģitīmās varas avoti. Pirmkārt, tās var būt sabiedrībā vai kādā

cilvēku grupā dominējošās kultūras normas, kuras nosaka to, kas padara varu likumīgu (piemēram, cilvēka vecums, izcelsme, fiziskie dotumi u. c.). Otrkārt, tā var būt sabiedrībā izveidojusies hierarhiskā sociālā struktūra, kurā vara ir valdošā sabiedrības slāņa rokās vai arī zināmās robežās tiek piešķirta noteiktām sociālām lomām (piemēram, tiesnesis, policists, ārsts, skolotājs, vadītājs utt.). Treškārt, leģitīmā vara var tikt deleģēta, piemēram, ievēlēta parlamenta vai pašvaldības vara.

Trāģiskie notikumi Otrā pasaules kara laikā, cilvēku masveida nogalināšana sabiedrībās, kurās valda totalitāri režīmi, lika pētniekiem īpašu uzmanību pievērst leģitīmās varas mehānismiem – kāpēc cilvēki brīvprātīgi ir gatavi pakļauties šādai varai, un cik tālu cilvēki var aiziet savā paklausībā?

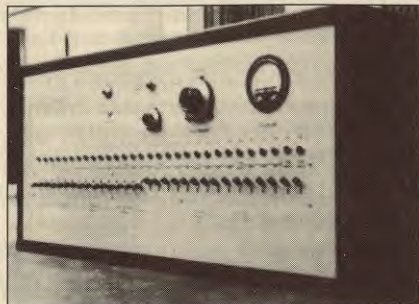
### **Milgrema eksperiments**

Eksperimenti, kurus 60. un 70. gados veica amerikāņu psihologs Stenlijs Milgrems (*Milgram, 1963, 1974*), ir vieni no pazīstamākajiem psiholoģijas vēsturē. Tie izsauc plašu rezonansi sabiedrībā kopumā.

S. Milgrems ievietoja laikrakstos sludinājumus, aicinot piedalīties psiholoģiskā pētījumā. Brīvprātīgie tika sadalīti pāros, paskaidrojot, ka tiks pētīta sodīšanas ietekme uz mācīšanās efektivitāti. Pāros it kā pēc nejaušības principa tika sadalītas lomas – “skolotājs” un “skolnieks”. Patiesībā pāri tika izveidoti tā, ka tikai viens no dalībniekiem bija brīvprātīgais, bet otrs bija eksperimentatora palīgs, kurš it kā nejauši saņēma “skolnieka” lomu.

Skolotāja uzdevums bija skaļā balsī lasīt priekšā vārdus, kurus skolniekam vajadzēja iegaumēt. Katru reizi, kad skolnieks kļūdījās, skolotājam vajadzēja viņu sodīt, turklāt par katru nākamo kļūdu sodu pastiprināt.

Skolotājs tika nosēdināts pie iespaidīga izskata “elektrošoka ierīces” ar sviru rindu, uz kurām bija atzīmēts strāvas spriegums, kurš pakāpeniski pastiprinājās ik pa 15 voltiem, no 15 līdz 450 voltiem. Pie katras sviras bija arī uzraksts, kurš raksturoja elektrošoka stiprumu: no viegla līdz bīstamam – ļoti spēcīgam strāvas triecienam; trieciens virs 435 voltiem bija apzīmēts kā “XXX”.



“Elektrošoka” aparāts  
S. Milgrema eksperimentā



“Skolnieks” ar siksnām tiek piesaistīts  
krēsliam S. Milgrema eksperimentā.

Skolnieks blakus istabā tika apsēdināts krēslā, kurš pēc izskata atgādināja elektrisko krēslu nāvessoda izpildei. Viņu ar siksnām piesaistīja krēslam un uz rokām izvietoja elektrodus. Skolotājam viņš nebija redzams, sazināšanās ar viņu bija iespējama tikai pa iekšējo telefonu. Pirms testēšanas uzsākšanas skolnieks žēlojās, ka viņam ir problēmas ar sirdi, bet skolotāja klātbūtnē eksperimentators viņu mierināja, ka strāvas triecieni nebūs bīstami. Tad eksperimentators pats deva dažus parauga triecienus ar strāvu skolotājam, lai viņam būtu priekšstats par to radītajām sajūtām.

Testēšanas laikā skolnieks pieļāva virkni kļūdu. Katru reizi skolotājs norādīja uz pieļauto kļūdu un deva strāvas triecienu. Saņemot triecienu, skolnieks stenēja; elektrošoka stiprumam pakāpeniski pieaugot, stenēšana pārauga sāpju kļedzienos. Saņemot 120 voltu triecienu, skolnieks sāka lūgt pārtraukt eksperimentu, bet 150 voltu triecienu jau pavadīja izmisīga kliegšana, prasība nekavējoties atbrīvot no krēsla. Pēc 300 voltiem skolnieks pārstāja atbildēt uz testa jautājumiem, bet eksperimentators mudināja skolotāju turpināt dot strāvas triecienus, palielinot to stiprumu. Savu prasību eksperimentators skaidroja ar to, ka arī klusēšana ir kļūdaina atbilde.

Visi 40 eksperimenta dalībnieki (dažādu profesiju vīrieši vecumā no 20 līdz 40 gadiem) deva 300 voltu triecienus, 65% turpināja to darīt, sasniedzot maksimālo – 450 voltu līmeni. Viņi turpināja “sodīt” skolnieku arī tad, kad viņš izmisīgi lūdza pēc žēlastības, vaidēja, ka viņam kļūst slikti ar sirdi (“skolnieka” balss patiesībā bija iepriekš sagatavots ieraksts magnetofona lentē). “Skolotājiem” savukārt nebija ne mazākās nojautas, ka tas ir inscenējums. Pat pēc 450 voltu sasniegšanas viņi apstājās tikai tad, kad eksperimentators viņus apturēja.

Iegūtie rezultāti bija pārsteigums gan pašam Milgremam, gan citiem cilvēkiem (psihologiem, psihiatriem, studentiem, vienkārši sabiedrības viduslāņa pārstāvjiem), ar kuriem viņš konsultējās pirms eksperimenta veikšanas. Visi aptaujātie apgalvoja, ka viņi noteikti apstātos pie 120 voltiem. Kad viņiem jautāja, cik tālu ietu citi cilvēki, daži pieļāva, ka līdz 300 voltiem. Neviens neparedzēja, ka kāds varētu dot 450 voltu elektrošoku.

Pētījums piesaistīja plašu sabiedrības interesi. Šokējošs šķita fakts, ka vidusmēra amerikāņi spēj nonākt līdz tādai nežēlībai, brīvprātīgi pakļaujoties autoritātei (eksperimentatoram).

Daudzi psihologi uztvēra Milgrema eksperimentu kā rupju psihologa ētikas pārkāpumu, jo, pēc viņu domām, Milgrems ar saviem brīvprātīgajiem izrīkojās ne mazāk nežēlīgi, kā “skolotāji” apgājās ar “skolēniem” eksperimenta laikā (Miller, 1986). Tika uzskatīts, ka piedalīšanās šādā eksperimentā var būt negatīvi ietekmējusi brīvprātīgo Es-koncepciju (Marcus, 1974). Tomēr no gandrīz 1000 dalībniekiem, kuri piedalījās visos Milgrema eksperimentos, tikai 1% izteica nožēlu par savu piedalīšanos.

Turpmākajos pētījumos S. Milgrems (Milgram, 1974) mēģināja noskaidrot apstākļus, kuri rada šādu pakļaušanos.

## **Pakļaušanos veicinošie faktori**

*Fiziskais attālums līdz "upurim" un autoritātei.* Jo tuvāk upuris atrodas cilvēkam, kurš ir pārliecināts, ka ar savu rīcību viņš nodara ciešanas upurim, jo mazāk viņš ir gatavs pakļauties autoritātei, kura liek viņam citam ciest. Ja Milgrema eksperimentā upuris atradās blakus istabā, 65% dalībnieku pilnībā pakļāvās eksperimentatora prasībām; upura atrašanās vienā telpā ar dalībnieku samazināja pakļāvušos skaitu līdz 40%. No dalībniekiem, kam bija jāpieskaras upurim (jāuzliek viņa roka uz metāla plāksnes, no kuras tika saņemti "trīcieni"), pakļāvās vairs tikai 30%. Noskaidrojās arī tas, ka, jo tālāk dalībnieks atrodas no autoritātes (eksperimentatora), jo mazāk viņš tai pakļaujas. Ja eksperimentators savus rīkojumus "skolotājiem" deva pa telefonu, pilnībā tiem pakļāvās vairs tikai 21%.

Dzīves pieredze liecina par to, ka attieksme pret upuri mainās atkarībā no fiziskā attāluma. Cilvēki Latvijā vairāk pārdzīvos vēsti par desmitiem kādā katastrofā bojā gājušo kaimiņvalstī, nemaz nerunājot par Latviju, nekā ziņu par desmitiem tūkstošu upuru plūdos Bangladešā.

*Atrašanās vieta.* Milgrems pierādīja, ka eksperimenta veikšanas vieta praktiski neietekmē eksperimenta rezultātus. Pirmie pētījumi tika veikti labi iekārtotā laboratorijā prestižajā Jēlas Universitātē. Milgrema kritiķi norādīja, ka šādos apstākļos pakļaušanos noteica galvenokārt cieņa pret šo sabiedrības institūciju. Vēl citi uzskatīja, ka Milgrema eksperiments visdrīzāk ir mistifikācija, jo, atrodoties Jēlas Universitātes telpās, eksperimenta dalībnieki nekādi nevarēja noticēt, ka šeit kādam cilvēkam var tikt nodarīts kas ļauns, un apzinājās, ka "upura" ciešanas ir inscenētas. Nākamo eksperimentu Milgrems organizēja tuvējās Bridžportas pilsētiņas nomalē kādā pamestā ēkā, kurai tika piestiprināta izkārtne "Pētniecības laboratorija". To cilvēku skaits, kuri pakļāvās eksperimentatoram, samazinājās salīdzinoši neliels (no 65% līdz 48%).

*Konformitāte.* Modificētā eksperimenta variantā piedalījās trīs "skolotāji" – viena uzdevums bija lasīt iegaumējamo vārdu sarakstu, otrs fiksēja, vai "skolnieka" atbildes ir pareizas vai kļūdainas, trešais deva elektrošoka triecienus kļūdaino atbilžu gadījumos. Tikai trešais "skolotājs" bija reālais eksperimenta dalībnieks, pārējie divi bija eksperimentatora palīgi. Milgrems radīja divas atšķirīgas eksperimenta situācijas. Pirmajā viltus "skolotāji" skaļi protestēja pret eksperimentatora dotajiem rīkojumiem, otrajā – bez ierunām pakļāvās tiem. Pirmajā situācijā tikai 10% dalībnieku pilnībā pakļāvās eksperimentatora rīkojumiem, otrajā – 93%. Grupas spiediens ļoti lielā mērā veicina pakļaušanos autoritātēm. Bet tikpat lielā mērā konformitāte var veicināt pretestību autoritātēm, ja šāda pretošanās ir grupas vairākuma nostāja.

*Personības loma.* Lai pārbaudītu, cik liela loma ir rīkojumus dodošās personas autoritātei, Milgrems mainīja eksperimenta dalībnieku lomas. Pēc tam kad eksperimentators bija iepazīstinājis pētījuma dalībniekus ar to, kas viņiem būs jādara, "skolnieks" (eksperimentatora palīgs) pēkšņi atteicās piedalīties eksperimentā, jo baidoties no elektrošoka, un piedāvāja pašam eksperimentatoram uzņemt "skolnieka" lomu. Eksperimentators "piekrita"

un mainījās vietām ar "skolnieku". Tagad "skolnieks" bija tas, kurš deva norādījumus "skolotājam" sodīt eksperimentatoru par kļūdīšanos. Elektrošokiem pieaugot spēkā, eksperimentators sāka protestēt. Neviens no "skolotājiem" neturpināja dot triecienus ar strāvu pēc tam, kad tie bija sasnieguši 150 voltus un sākās eksperimentatora protesti.

Citā variantā eksperimentators ieteica pārtraukt eksperimentu, lai gan "upuris" uzstājīgi prasīja to turpināt. Arī šinī gadījumā eksperimenta dalībnieki pakļāvās eksperimentatoram, nevis "skolniekam" un savu darbošanos pārtrauca. Tāpat izšķirošā loma bija eksperimentatora autoritātei.

Vai no Milgrema eksperimentiem var secināt, ka jebkurš vidusmēra cilvēks ir potenciāls sadists? Pirmkārt, jau pats Milgrems pievērsa uzmanību tam, ka lielākā daļa eksperimenta dalībnieku ļoti pārdzīvoja savu "upuru" šķietamās ciešanas. "Skolotājiem" parādījās pat tādas fizioloģiskas reakcijas kā elpas trūkums, pastiprināta svīšana, drebuļi. Vienā no eksperimenta variantiem "skolotāji" paši varēja brīvi izvēlēties, līdz kādam līmenim dot strāvas triecienus. Šādā situācijā, kad nebija spiediena no eksperimentatora puses, 150 voltu līmeni pārsniedza tikai divi dalībnieki. Tālākajos eksperimentos Milgrems parādīja, ka dalībnieku dzimums, sociālā piederība, izglītības līmenis un personības iezīmes būtiski neietekmē pakļaušanās pakāpi. Milgrema eksperimenti tika atkārtoti arī dažādās valstīs ar atšķirīgām kultūrām, iegūstot līdzīgus rezultātus (*Mantell, 1971; Meeus and Raaijmakers, 1986; Shanab and Yahya, 1978*). Izšķirošā nozīme ir eksperimentatora autoritātei un situācijai, kurā atradās eksperimenta dalībnieki. Situācijas nozīmi īpaši akcentē Lī Ross un Ričards Nisbets (*Ross and Nisbett, 1991*). Viņi norāda, ka Milgrema eksperimenti parādīja ne tik daudz to, ka cilvēki vispār ir gatavi bez ierunām pakļauties pat amorālām autoritātes prasībām, bet gan to, ka neskaidrās situācijās cilvēki vairāk paļaujas uz kādu, kurš ir gatavs uzņemties atbildību par notiekošo, šinī gadījumā – eksperimentatoru.

Turpmākajos pētījumos, kuros turpināja Milgrema aizsākto, tika mēģināts noskaidrot reliģisko un atbildības faktoru ietekmi uz pakļaušanos.

*Reliģiskās attieksmes.* Jau Milgrema eksperimentos tika konstatēts, ka katoļiem ir nedaudz vairāk izteikta pakļaušanās tendence nekā protestantiem un jūdaišiem (*Milgram, 1974*). Deivids Boks (*Bock, 1972*) atkārtoja Milgrema eksperimentu, variējot eksperimentatora autoritātes raksturu. Vienā gadījumā eksperimentatoru dalībniekiem stādīja priekšā kā doktorandu (zinātniskā autoritāte), citā – kā mācītāju (reliģiskā autoritāte), vēl citā – kā nejauši uzaicinātu pārdevēju (cilvēks bez autoritātes). Pārbaudāmie pirms eksperimenta aizpildīja aptaujas lapas, pēc kurām varēja noteikt viņu reliģiozitāti un reliģisko orientāciju.

Boka eksperimenta dalībnieki vairāk pakļāvās cilvēkiem ar autoritāti, bet reliģiozie dalībnieki to darīja lielākā mērā nekā citi, turklāt neatkarīgi no autoritātes rakstura – svarīgākais bija autoritātes leģitimitāte. Cilvēki ar iekšējo reliģiozitāti (reliģija kā centrālā vērtība viņu dzīvē) pakļāvās visvairāk, cilvēki ar ārējo reliģiozitāti (reliģisko normu ievērošana ģimenes vai apkārtnē) cilvēki iespaidā) pakļāvās mazāk, bet vislielāko pretestību arī eksperimentatoram

ar autoritāti izrādīja antirelīģiski noskaņotie cilvēki. Dīvaini, bet šī eksperimenta rezultāti liecina par reliģiozu cilvēku lielāku gatavību pakļauties "likumīgas" autoritātes prasībām, pat ja tās ir amorālas.

*Attieksme pret atbildību.* Pēc nacistu pastrādātajiem noziegumiem parādījās apzīmējums "pakļaušanās noziegums" – cilvēks ir personiski atbildīgs par noziegumiem, kurus viņš pastrādā, pakļaujoties autoritātēm, piemēram, neapbruņotu civiliedzīvotāju nogalināšanu kara laikā, izpildot komandiera pavēli. Pastāv divu veidu priekšstati par pakļaušanos un personisko atbildību. Viena daļa cilvēku uztver pakļaušanos autoritātēm kā neatņemamu sabiedrības dzīves sastāvdaļu un līdz ar to uzskata, ka cilvēkam nav jānes atbildība par sekošanu autoritāšu prasībām. Citi uzskata, ka katram cilvēkam ir jāievēro noteikti morāles principi un amorāla rīcība nav attaisnojama arī tad, ja tā ir pavēles izpildīšana (Blass, 1991).

## CILVĒKU UZVEDĪBA GRUPĀS

### Sociālās grupas

Lai gan cilvēku uzvedība grupās ir viena no visplašākajām pētījumu sfērām sociālajā psiholoģijā, pats grupas jēdziens tiek formulēts ļoti atšķirīgi. Sociālā grupa nozīmē cilvēku kopumu, šajā jautājumā it kā domstarpību nav. Un tomēr – cik lielam ir jābūt šim kopumam, lai to varētu uzskatīt par grupu? Lielākā daļa psihologu uzskata, ka pat divi cilvēki jau var veidot grupu (diādi), ja viņu mijiedarbība ir pietiekami cieša, piemēram, bezbērnu ģimene vai domu biedri kādā organizācijā. Tomēr citi sociālpsihologi uzskata, ka jābūt vismaz trim cilvēkiem, lai veidotos grupa (triāde). Kā galvenais arguments šādam viedoklim tiek minētas triādes kvalitatīvās atšķirības no diādes, piemēram, vairākuma–mazākuma attiecības, kuras nevar būt diādēs (*Mills, 1958*). Faktiski tikai konstatācija, ka grupa ir nevis viens, bet vairāki cilvēki, ir vienīgā dažādo grupas definīciju kopīgā iezīme. Socioloģijā ir pieņemts izdalīt grupas pēc demogrāfiskajām pazīmēm – dzimuma, vecuma, kā arī pēc izglītības līmeņa, profesionālās piederības, piederības kādai no reliģiskajām konfesijām utt. Mācību centri komplektē mācību grupas, kurās cilvēki bieži vien pavada kopā tikai dažas dienas vai pat stundas. Skaidrs, ka šādās grupās cilvēku savstarpējā mijiedarbība un komunikācija nevar būt kritēriji, jo to dalībniekiem bieži vien vispār nav gandrīz nekādu kontaktu. Tātad par grupām var spriest, vadoties gan pēc sociāliem, gan psiholoģiskiem kritērijiem. Šis jautājums šķiet atrisināts, klasificējot sociālās grupas “lielajās” un “mazajās” ar norādi, ka lielās sociālās grupas galvenokārt ir socioloģisko pētījumu objekts, bet mazās grupas ir sociālās psiholoģijas uzmanības centrā. Galvenā problēma ir tā, ka grūti novilkt robežu starp lielajām un mazajām grupām – kurā brīdī mazā grupa pārtop par lielo? Augšējā skaitliskā mazās grupas robeža ir vēl neskaidrāka par apakšējo. Lielo grupu īpaša izdalīšana ir raksturīga tiem sociālajiem psihologiem, kas, runājot par grupām, cenšas vadīties no marksisma šķiriskās pieejas tradīcijām, piemēram, Gaļinai Andrejevai (*Andrejeva, 1980, 1999*). Tas ir jāuzsver īpaši, jo nedaudzie Latvijā sarakstītie un izdotie darbi sociālajā psiholoģijā gandrīz pilnībā balstās uz G. Andrejevas grupu un “obščēņije” (saskarsmes) izpratni (sk., piemēram, *Omārova, 1994, 1996*). Tas nebūt nenozīmē, ka lielās grupas netiktu aplūkotas nekur citur sociālajā psiholoģijā (sk., piemēram, *Argyle, 1992; Moscovici, 1981*). Vēl tradicionāli atsevišķi no sociālās grupas, vienalga, lielas vai mazas, tiek izdalīts “pūlis” jeb “masas” (*Andrejeva, 1980, 1999; Omārova, 1996*). Rietumu psiholoģijā šinī gadījumā tiek lietots apzīmējums “kolektīvs” – kopējā

darbībā iesaistīti cilvēki ar minimālu tiešu savstarpēju mijiedarbību (*Milgram and Toch, 1969*). Ņemot vērā to, ka daudzas psiholoģiskās parādības, piemēram, sociālā fasilitācija, var tikt novērotas gan grupā, gan pūlī, daudzi mūsdienu psihologi vairs necenšas šos divus jēdzienus (grupa un pūlis) tik stingri norobežot.

Vienu no pašām vispārīgākajām grupas definīcijām sniedz Šarona Brēma (*Brehm et al., 1998*). Sociālā grupa ir indivīdu kopums, uz kuru var attiecināt vismaz vienu no šiem raksturojumiem: 1) šie indivīdi noteiktā laika periodā atrodas mijiedarbībā; 2) viņiem ir kopēja piederība kādai sociālajai kategorijai (dzimumam, tautībai utt.); 3) viņiem ir kopējs liktenis, identitāte vai mērķi. Šāds grupas apzīmējums ietver sevī gan dalījumu grupās pēc sociālajiem kritērijiem, gan pūli jeb masas, gan grupas izpratni šaurākā nozīmē ("mazā grupa"). Amerikāņu sociālajā psiholoģijā grupas procesus tradicionāli aplūko kā starppersonu procesus. Kā alternatīva Eiropas psiholoģijā ir vispārpieņemts viedoklis, ka grupa un uzvedība grupā ir kvalitatīvi atšķirīga no indivīda un tā uzvedības. Šinī nodaļā sociālās grupas tiks aplūkotas no abiem viedokļiem.

Daudzi sociālie psihologi uzsver tādas, viņuprāt, svarīgas grupas iezīmes kā samērā bieža un intensīva cilvēku mijiedarbība (*Lewin, 1948*), tiešs savstarpējais kontakts (*Homans, 1950*), kopējas uzvedības normas un savstarpējās lomas (*Newcomb, 1951*), kopējas piederības un līdzības izjūta (*Deutsch, 1968; Merton, 1957*). Sociālās grupas ar šādām iezīmēm parasti tiek raksturotas kā mazās grupas. Lielākoties cilvēka uzvedība grupā ir pētīta tieši mazajās grupās.

Mazās grupas tiek klasificētas pēc dažādiem kritērijiem. Pirmo mazo grupu klasifikāciju piedāvāja Čārlzs Kūlijs (*Cooley, 1909*). Atkarībā no tā, cik ciešas ir cilvēku savstarpējās attiecības grupās, tās tika iedalītas primārajās un sekundārajās grupās. Primāro grupu veido cilvēki ar kopīgām vērtībām, mērķiem un uzvedības normām, viņi atrodas ciešās savstarpējās attiecībās. Tipiskākie primāro grupu piemēri ir ģimene, tuvāko draugu un paziņu loks, mācību vai darba biedri. Sekundārā grupa ir cilvēki ar atsevišķām kopīgām vērtībām, mērķiem un uzvedības normām, viņu savstarpējai mijiedarbībai ir vairāk epizodisks raksturs. Dažādas interešu grupas, sabiedriskās organizācijas, profesionālās apvienības un klubi varētu būt šādu grupu piemēri. Č. Kūlijam šis dalījums bija nepieciešams, lai parādītu sociālās vides nozīmi cilvēka "atspoguļotā Es" (sk. otro nodaļu) veidošanā. Indivīdam visnozīmīgākais ir tas, kā viņu vērtē viņa primārās grupas locekļi.

Pateicoties Eltona Meijo (*Mayo, 1933*) vadībā veiktajiem Hotornas pētījumiem, parādījās sociālo grupu dalījums pēc attiecību rakstura tajās. Formālā grupa ir cilvēku kopums, kurā katram grupas loceklim ir oficiāli fiksēts statuss, oficiāli atzīta vadība, dokumentos fiksēti grupas dalībnieku pienākumi. Šādas formālās grupas ir organizācija vai tās atsevišķas struktūrvienības. Savukārt neformālajās grupās nav formālu pienākumu un oficiāli fiksētu uzvedības normu. Katram neformālās grupas dalībniekam ir sava sociālā loma grupā, un viņš vadās pēc grupā pieņemtajām "nerakstītajām" normām. E. Meijo

pētījumi parādīja, ka darba efektivitāti organizācijās lielā mērā var ietekmēt neformālās grupas, kuras pastāv līdzās formālajai organizācijas struktūrai.

Visai tuvs iepriekšējam ir grupu dalījums "instrumentālajās" un "afiliatīvajās" (*Bordens and Horowitz, 2002*). Instrumentālās grupas tiek veidotas kāda konkrēta uzdevuma veikšanai vai mērķa sasniegšanai. Afiliatīvajās grupās cilvēki apmierina savu vajadzību pēc saistības ar citiem cilvēkiem. Šādās grupās parasti apvienojas uzskatu un interešu ziņā tuvi cilvēki.

Jēdzienu "referentā grupa" pirmais sāka lietot T. Ņūkoms savos Beningtonas pētījumos, uzsverot kādas grupas īpašo nozīmīgumu indivīda uztverē. Referentā grupa ir grupa, ar kuru indivīds tiecas sevi identificēt, jūtas emocionāli saistīts. Šīs grupas ietekmē veidojas indivīda uzskati, vērtības un mērķi. Indivīds var nebūt šīs grupas loceklis, arī pati grupa var pastāvēt ne tikai reāli, bet arī nosacīti.

Mūsdienu sociālajā psiholoģijā mazo grupu klasifikācija ir zaudējusi savu sākotnējo nozīmi. Formālās un neformālās grupas jēdzieni tiek lietoti galvenokārt organizāciju psiholoģijā. Būtiskāks ir jautājums, vai sociālpsiholoģisko pētījumu grupas ir t. s. dabiskās grupas (grupas, kuras pastāv ikdienas dzīvē) vai arī pētījuma nolūkiem mākslīgi radītas laboratorijas grupas (brīvprātīgie, parasti universitāšu psiholoģijas fakultāšu studenti). Laboratorijas grupas ir piemērotākas zinātnisku eksperimentu veikšanai, amerikāņu sociālā psiholoģija ļoti lielā mērā balstās tieši uz laboratorijas grupu pētījumiem. Tajā pašā laikā bieži vien rodas jautājums: cik lielā mērā specifiskās laboratorijas grupās iegūtie rezultāti ir attiecināmi uz dabiskajām grupām? Ne velti paši amerikāņu sociālpsihologi ironizē, ka amerikāņu sociālā psiholoģija ir Amerikas universitāšu otrā kursa psiholoģijas studentu psiholoģija. Sociālā psiholoģija Eiropā sāka vairāk pievērsties dabisko grupu pētījumiem, ieskaitot lielās grupas.

## Grupās struktūra

Pirms grupas struktūras aplūkošanas jāpievēršas tās sastāvam. Grupas skaitliskajam lielumam ir nozīme ne tikai no klasifikācijas viedokļa. Grupas lielums var ietekmēt psiholoģisko procesu raksturu grupā. Jo lielāka grupa, jo sarežģītāk ir koordinēt tās locekļu darbību, līdz ar to lielākas grupas prasa lielāku varas koncentrāciju vienās rokās – direktīvo līderību. Lielākās grupās parasti ir vērojama zemāka dalībnieku lojalitāte grupai, mazāka saliedētība, mazāka sadarbība, zemāks konformitātes līmenis, toties biežāki ir konflikti, izvaiģšanās no kopējās darbības vai "sociālā slinkošana". No evolucionārās psiholoģijas viedokļa, skaitliski mazākas cilvēku grupas veidojas biežāk, jo tās vairāk sekmē "ietverošo piemērotību" (*inclusive fitness*) – rūpēšanos ne tikai par saviem, bet arī savu tuvinieku pēcnācējiem, lai nodrošinātu savu gēnu nodošanu nākamajām paaudzēm (*Levine and Moreland, 1998*).

Nozīmīgs ir arī grupas viendabīgums (homogenitāte) vai neviendabīgums (heterogenitāte). Grupas var būt viendabīgas pēc dzimuma, etniskās piederības, vecuma, izglītības, profesijas u. c. pazīmēm. Heterogēnās grupās ir biežāki konflikti un savstarpējās nesaskaņas, lielākas psiholoģiskās saderības

problēmas, retāka un formālāka komunikācija, tajās ir mazāka saliedētība nekā homogēnajās grupās. Savukārt heterogēnajām grupām var būt tādas priekšrocības kā lielāks elastīgums, jaunu ideju ģenerēšana, ātrāka attiecību veidošana ar citām grupām. Jo vairāk cilvēki iepazīst cits citu, jo mazāka nozīme ir dzimumam, tautībai, vecumam u. c. demogrāfiskajām pazīmēm; svarīgāki kļūst cilvēku uzskati un personiskās īpašības.

Grupas struktūru veido grupas normas un lomas, statuss un līderība, savstarpējo komunikāciju raksturs.

### **Grupas normas un lomas**

Katrā grupā pastāv šajā grupā pieņemtie uzskati, kādai ir jābūt grupas dalībnieku uzvedībai tajā vai citā situācijā. Sociālās normas ir grupā pieņemtie noteikumi vai prasības, kuras nosaka, kā tās locekļiem ir jārikojas vai jāuzvedas konkrētās situācijās. Tās nosaka arī to, kāda grupas locekļu uzvedība nav pieļaujama. Cilvēki, kuri nepakļaujas šīm normām un nevar pieņemtā veidā izskaidrot savu rīcību, tiek nosodīti. Nosodījums var izpausties kā negatīva attieksme, negatīvas sankcijas vai sods. Nosodījuma spēks un veids ir atkarīgs no tā, cik lielā mērā ir pārkāptas normas, cik nozīmīgas grupai ir šīs normas un kāda ir pārkāpēja personība. Nelielas atkāpes no vispārpieņemto normu ievērošanas, it īpaši, ja tās ir saistītas ar kādām personības īpatnībām, parasti netiek nosodītas kategoriskā veidā vai publiski. Tāpat normu pārkāpumi bieži vien tiek piedoti slavenām vai ļoti ietekmīgām personām. Attieksmē pret normu ievērošanu ir redzama asimetrija – normu pārkāpšana gandrīz vienmēr izraisa negatīvu reakciju, normu ievērošana atzinību izsauc daudz retāk. Bieži vien normu pastāvēšanai uzmanība tiek pievērsta tikai tad, kad tās tiek pārkāptas (*Forsyth, 1990*).

Lai gan dažos gadījumos cilvēki pakļaujas normām tikai tāpēc, lai izvairītos no nosodījuma, lielākā daļa normu ir internalizētas, t. i., tās ir kļuvušas par cilvēku iekšējām prasībām, viņu vērtību sistēmas sastāvdaļu. Cilvēki ir gatavi sekot šīm normām bez jebkāda ārēja spiediena. Tāpat arī normu pārkāpšana ne tikai izraisa nosodījumu no apkārtējo puses, bet arī rada kauna un vainas izjūtu pašos cilvēkos.

Sociālās normas raksturo uzvedību, kura tiek sagaidīta vai pieprasīta no visiem grupas locekļiem. Sociālās lomas raksturo uzvedību, kura grupā tiek sagaidīta no konkrētiem indivīdiem. Pastāv dažādas sociālo lomu klasifikācijas, bet kopumā tās var iedalīt divās grupās: instrumentālās lomas un ekspresīvās lomas. Instrumentālās lomas ir saistītas ar orientāciju uz mērķa sasniegšanu vai uzdevuma veikšanu. Tās parasti uzņemas tie grupas locekļi, kuri jūtas kompetentāki konkrētajā situācijā, vai arī tās uztic tiem, kurus grupa uzskata par kompetentākiem. Ekspresīvās jeb socioemocionālās lomas vairāk ir raksturīgas uz attiecībām orientētiem grupas dalībniekiem (*Bales, 1958*). Sociālās lomas atvieglo grupas darbošanos – tās nodrošina “darba dalīšanu” grupā (katram grupas dalībniekam veidojas priekšstats par savu vietu grupā), noskaidro grupas dalībnieku savstarpējās attiecības.

## Sociālais statuss grupā

Sociālās lomas grupā nav vienlīdzīgas – dažas no tām tiek vērtētas augstāk un tiek uzskatītas par nozīmīgākām salīdzinājumā ar citām. Šādas lomas izpildītājam ir augstāks sociālais statuss nekā citiem grupas dalībniekiem. Statusu sistēma jeb hierarhija grupās var veidoties ļoti ātri. Tam ir dažādi skaidrojumi. No evolucionārās psiholoģijas viedokļa liela nozīme ir cilvēka ārējam izskatam: augumam, muskulatūrai, sejas vaibstiem. Atkarībā no tā, vai cilvēks tiek uztverts kā spēcīgs vai vājš, viņam gandrīz automātiski tiek piešķirts augstāks vai zemāks statuss grupā (Mazur, 1985).

Līdzīgā veidā cilvēka statuss grupā tiek skaidrots saskaņā ar statusa ekspektāciju teoriju (Berger and Conner, 1969). Spriedums par cilvēka iespējamo uzvedību (atbilstību noteiktam statusam) tiek veidots, balstoties uz šī cilvēka piederību noteiktam vecumam, dzimumam un tautībai. No šī cilvēka tiek sagaidīta noteikta uzvedība, un tas ietekmē mijiedarbības ar viņu raksturu.

Sociālās salīdzināšanas teorijā cilvēka statuss grupā tiek skaidrots ar sevis salīdzināšanu ar pārējiem grupas dalībniekiem. Augsta statusa lomu skaits grupā ir ierobežots, tāpēc lielākā daļa grupas locekļu, pateicoties sociālajai salīdzināšanai, nonāk pie secinājuma, ka viņi ir mazāk spējīgi nekā veiksmīgākie grupas locekļi. Tas nostiprina priekšstatu, ka cilvēki ar augstāku statusu grupā ir pārāki par citiem grupas locekļiem.

Statusa sistēmas reizēm kļūst ļoti stabilas, tās institucionalizējas. Statusu sistēmas stabilitāti var skaidrot ar vienu cilvēku nevēlēšanos atteikties no sava augstā statusa un ar to saistītajām priekšrocībām un citu nespēju kaut ko mainīt, jo zema statusā, viņiem nav vajadzīgās ietekmes (Hogg, 1996). Ja no jauna veidotajās grupās iekļaujas cilvēki, kuriem jau iepriekš ir bijis augstāks statuss, no viņiem tiek gaidīts vairāk nekā no citiem, un šie cilvēki gandrīz automātiski atkal ieņem augstāku statusu arī jaunajā grupā.

## Līderība

Līderis ir augstākā statusa loma grupā. Līderība ir grupas mērķiem atbilstoša, pozitīvi motivējoša ietekme uz grupas locekļu domām, jūtām un uzvedību, tā raksturo līdera un viņa sekotāju mijiedarbību. Līderība ir jāatšķir no piespiešanas varas, izņemot gadījumus, kad piespiešanas metodes tiek akceptētas no pārējo grupas dalībnieku puses kā likumīgi līdzekļi grupas labklājības nodrošināšanai.

Līderība kā komplekss process tiek skaidrota no vismaz trīs dažādu pieeju viedokļa: personības iezīmju pieeja, līdera uzvedības (biheiviorālā) pieeja un iespējamību (contingency) pieeja.

*Personības iezīmju pieeja.* Šī pieeja bija īpaši populāra līdz pagājušā gadsimta 50. gadiem. Tā balstījās uz pieņēmumu, ka līderi atšķiras no citiem ar kādām īpašām spējām un īpašībām. Amerikāņu psihologs Ralfs Stogdils (Stogdill, 1948), analizējot iepriekšējos dažādu līderu personību pētījumus, nonāca pie secinājuma, ka sekmīgam līderim ir augstāks intelekta līmenis,

labāka izglītība, lielāka gatavība uzņemties atbildību, lielāka aktivitāte un augstāks sociālekonomiskais statuss nekā tiem cilvēkiem, kuri nav līderi. Turpmākie pētījumi parādīja, ka sekmīgu līderu spējas un īpašības var būt ļoti atšķirīgas, un pēc gadsimta ceturkšņa R. Stogdils (*Stogdill, 1974*) nonāca pie cita secinājuma – izveidot universālu līdera spēju un īpašību sarakstu nav iespējams, jo līderība lielā mērā ir atkarīga no dažādiem situatīvajiem faktoriem. Tomēr 80. gadu beigās un 90. gadu sākumā interese par iezīmju pieeju pamazām sāka atjaunoties. Apkopojot pētījumus, kuros tika analizēta līderu parādīšanās grupās bez formāla vadītāja, tika konstatēts, ka līderiem ir raksturīgs augsts intelekts, maskulinisms, dominēšana, ekstraversija, konservatīvisms un labas adaptēšanās spējas (*Lord, DeVader, and Alliger, 1986*).

Roberts Hogans (*Hogan, Curphy, and Hogan, 1994*), apkopojot līderu pētījumus, kuri balstās uz "Lielā piecnieka" personības iezīmju teoriju (*McCrae and Costa, 1987*), secina, ka līdera efektivitāte ir pozitīvi saistīta ar "Lielā piecnieka" īpašībām: ekstraversiju, emocionālo stabilitāti, apzinīgumu (*conscientiousness*), piekrišanu (*agreeableness*) un intelektu.

*Līdera uzvedības stili.* 50. un 60. gados pētnieki galvenokārt pievērsās līderības stilu noteikšanai. Šīs pieejas pirmsākumi ir Kurta Levina un viņa līdzstrādnieku pētījumos jau 30. gadu beigās (*Lewin, Lippitt, and White, 1939*). Tika izdalīts autoritārais, demokrātiskais un liberālais (*laissez – faire*) līderības stils. Lai gan Latvijā un arī Krievijā tieši tradicionālā K. Levina klasifikācija joprojām ir visvairāk pazīstamā, Rietumos tā vairs netiek izmantota jau kopš 50. gadiem. Galvenais iemesls līdera uzvedības stilu teorijas popularitātes zudumam bija tas, ka viens un tas pats līderības stils izrādījās efektīvs vienās un neefektīvs – citās situācijās. Vēlākajos pētījumos tika izdalītas divas galvenās līderības dimensijas: orientācija uz darba uzdevumu un orientācija uz attiecībām (*Likert, 1961; Fleishman, 1955*). Šajos pētījumos galvenā uzmanība tika vērsta uz jau esošu vadītāju uzvedību, netika noskaidrots ne pats līdera izvirzīšanās process, ne dažādu situatīvo faktoru ietekme uz līdera uzvedību.

*Iespējamību pieeja.* Pētījumos šīs pieejas ietvaros tiek mēģināts noskaidrot, kādi faktori ietekmē līdera uzvedības uztveri, un reakcijas uz šo uzvedību. Freds Fidleris (*Fiedler and Garcia, 1987*) ir izdalījis trīs būtiskus situācijas faktoros, kuri raksturo, cik labvēlīga līderim ir konkrētā situācija, kurā viņš darbojas. Līdera un pārējo grupas locekļu attiecības raksturo to, cik lielā mērā cilvēki uzticas līderim un ir gatavi viņam sekot. Līdera vara ir saistīta ar viņa statusu grupā. Trešais faktors ir grupas uzdevuma strukturētība, cik skaidri ir grupas mērķi un to sasniegšanas līdzekļi. Jo labākas ir līdera un grupas attiecības, jo lielāka līdera vara un strukturētāks ir grupas mērķis, jo labvēlīgāka situācija ir līderim. Līdera orientācija uz attiecībām (rūpes par grupas locekļu labklājību) ir efektīva vidēji labvēlīgās situācijās, savukārt orientācija uz darba uzdevumu (darbības organizēšana un vadīšana) – ļoti labvēlīgās vai ļoti nelabvēlīgās situācijās.

Viktors Vrooms un Artūrs Jago (*Vroom and Jago, 1988*) ir izstrādājuši efektīvas līderības modeli lēmumu pieņemšanai īsā laika periodā. Modelis apraksta dažādās situācijās izmantojamus līderības stilus (autokrātiskais,

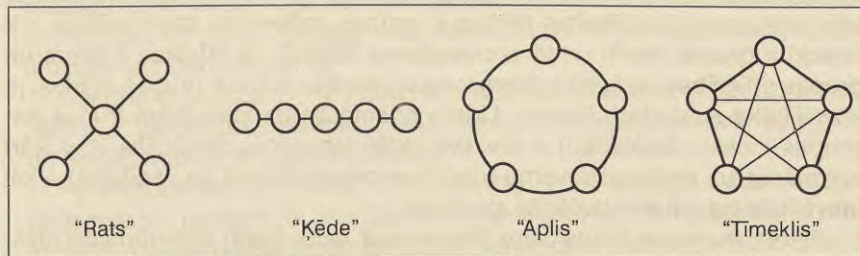
konsultatīvais, lēmuma pieņemšana grupā), kuri nodrošinātu sekmīgu uzdevuma izpildi. Situācijas faktori tiek noskaidroti, atbildot uz virkni jautājumu par uzdevuma prasībām un pieņemtā lēmuma akceptēšanas nepieciešamību no grupas locekļu puses. Atkarībā no saņemtajām atbildēm tiek noteikts piemērotākais līderības stils šajā situācijā.

Iespēju pieejā pieņemts, ka līderim, lai viņš saglabātu savu pozīciju, ir jābūt gatavam tikt galā ar dažādiem un mainīgiem apstākļiem. Pēdējos gados popularitāti sāk iekarot līderības teorijas, kurās ir uzsvērtā līdera spēja pašam iespaidot un mainīt situāciju. Šāda līderība tiek saukta par transformatīvo un pretstatīta tradicionālajai, par transaktīvo dēvētajai līderībai (*Burns, 1978*). Džona Bernsa izpratnē transformatīvā līderība balstās uz līdera harismu, iedvesmojošu motivāciju, intelektuālo stimulāciju un individualizētu uzmanību, tā saviem sekotājiem ļauj pāriet uz augstākiem motivācijas un vērtību līmeņiem, nodrošina jēgpilnu nākotnes redzējumu.

Mūsdienās aizvien vairāk psihologu sāk uzskatīt, ka līderības loma sekmīgā grupas darbībā mūsu kultūrā tiek pārspīlēta. Līderība tiek uzskatīta par atribūcijas rezultātu, kurš nepieciešams, lai izskaidrotu grupas darbību (*Gemmill and Oakley, 1992*). No kognitīvās psiholoģijas viedokļa, grupas locekļiem izveidojas kopēji uzskati par to, kādai ir jābūt līdera uzvedībai un īpašībām (līdera "prototips"). Šie uzskati nosaka tā cilvēka uztveri, kurš ieņem līdera pozīciju. Atbilstoši priekšstatiem par līdera uzvedību tiek "kodēta" informācija par šo cilvēku, tāpat no grupas locekļu atmiņas tiek izgūta priekšstatam par līderi atbilstoša informācija (*Kenny, Blascovich, and Shaver, 1994; Lord, 1984*). Tātad, ja grupas locekļi ļoti vēlas kādā cilvēkā saskatīt līdera īpašības, viņi tās arī saskata.

### Savstarpējā komunikācija grupā

Ieņemot dažādas lomas grupā, cilvēki koordinē savu darbību ar savstarpējas sazināšanās (komunikācijas) palīdzību. Lomu struktūra grupā nosaka grupai raksturīgo komunikāciju tīkla tipu: "rats", "ķēde", "aplis", "tīmeklis". Ja grupas darbība ir saistīta ar vienkāršu uzdevumu veikšanu, pietiekami efektīvas ir stūres vai ķēdes tipa komunikācijas (centralizēts tīkls). Ja veica-



Komunikāciju tīkla tipi

mais uzdevums ir sarežģīts, prasa radošu pieeju, tad ir nepieciešama ciešāka komunikācija un efektīvāks būs aplis vai tīmeklis (decentralizēts tīkls).

Komunikācijas tīkla tips ietekmē cilvēku apmierinātību ar dalību grupā. Tā ir lielāka decentralizētos nekā centralizētos komunikāciju tīklos. Centralizētos tīklos lielāku apmierinātību izjūt tie, kuri atrodas komunikācijas tīkla centrā, jo viņi vairāk spēj ietekmēt pārējo grupas locekļu uzvedību.

Mūsdienās liela nozīme ir elektroniskās komunikācijas iespējām. Elektroniskā komunikācija mazina sociālā statusa un normu nozīmīgumu, tieši vai netieši veicina šo normu pārkāpšanu, it īpaši, ja komunikācija ir nosacīti anonīma. Pētījumi rāda, ka pat savstarpēji pazīstami cilvēki mazā grupā, sazinoties elektroniski, ir asāki, pat rupjāki nekā tiešajā komunikācijā.

### **Grupas saliedētība**

Grupas saliedētība raksturo grupas dalībnieku uzskatu un rīcības vienotību, tās locekļu savstarpējo solidaritāti. Kā sinonīmi tiek lietoti arī apzīmējumi "grupas morāle", "grupas gars" (*team spirit*), "grupas klimats". Krievu sociālajā psiholoģijā tradicionāli ir pieņemts grupas saliedētību un psiholoģisko klimatu grupā aplūkot kā atšķirīgus jēdzienus (*Предвечный и Шерковин, 1978; Андреева, 1980; Жуков, 1981*), pirmajā gadījumā uzsverot cilvēku vienotību, otrajā – apmierinātību ar savstarpējām attiecībām. Šāda pieeja ir sastopama arī Latvijas autoru darbos (*Omārova, 1996*). Lai gan saliedētība kā viens no grupas pamatraksturojumiem tika izmantota jau 40. gados, pirmais tās zinātniskais skaidrojums pieder Leonam Festingeram un viņa kolēģiem (*Festinger, Schachter, and Back, 1950*). Saskaņā ar šiem priekšstatiem grupas saliedētību veido grupas dalībnieku savstarpējā pievilcība un grupas nozīmīgums indivīdu mērķu sasniegšanā. Grupas saliedētību veicina tie paši faktori, kuri veicina cilvēku savstarpējo pievilcību, piemēram, līdzība, sadarbība, savstarpēja pieņemšana, kopēji draudi. Grupas saliedētība izpaužas kā grupas normu ievērošana, konformitāte, ciešas savstarpējās attiecības un apmierinātība ar tām.

Sociālās identitātes teorijas pārstāvji (*Hogg, 1992*) uzskata, ka grupas saliedētību nevar reducēt uz grupas locekļu savstarpējo pievilcību. Tiek nošķirta personiskā pievilcība, kas balstās uz ciešām personiskajām attiecībām, un sociālā pievilcība, kas balstās uz indivīda atbilstību grupas normatīviem. Sociālā pievilcība ir sociālās kategorizācijas rezultāts. Mūsdienās pētnieki (*Mummenday and Mullin, 1999; Hogg and Mullin, 1999*) runā par grupu paškategorizāciju (*self-categorization*). Savas piederības noteikšana kādai grupai palīdz cilvēkiem mazināt neskaidrību un nenoteiktību. Cilvēkiem ir svarīgi sajust, ka viņu pasaules uztvere ir "pareiza", jo tādā pašā veidā pasauli uztver arī pārējie viņu grupas dalībnieki. Šādā izpratnē grupas saliedētība netiek pielīdzināta apmierinātībai ar personiskajām attiecībām grupā un ļauj runāt par saliedētību ne tikai mazajās, bet arī lielajās grupās, piemēram, nācijas saliedētība – cilvēki var izjust savstarpēju pievilcību, tikai pamatojoties uz piederību vienai nācijai (*Hogg, 1996*).

Grupas saliedētības pētņiekus vienmēr ir interesējusi tās saistība ar grupas darbības efektivitāti. Pozitīva saistība starp grupas saliedētību un efektivitāti biežāk ir novērojama mazās, nevis lielās grupās, it īpaši, ja veicamais uzdevums prasa ciešu savstarpējo mijiedarbību, piemēram, militāra operācija vai futbola spēle (*Gully, Devine, and Whitney, 1995*). Ja grupā pieņemtās normas veicina produktivitāti, tad saliedētas grupas ir darbībā sekmīgākas nekā mazāk saliedētas. Taču, ja grupas norma ir izvairīšanās no darba, saliedētība var kļūt par šķērslī grupas produktīvatēi (*Shaw, 1976*). Īpaši nozīmīgi tas var būt organizācijās, kur neformālo attiecību normas grupā nereti ir pretrunā ar organizācijas mērķiem. Šādā gadījumā grupas saliedētība pretrunas tikai pastiprina. Daži pētņieki norāda, ka drīzāk darbības efektivitāte ietekmē grupas saliedētību, nevis otrādi (*Mullen and Cooper, 1994*).

## Grupas procesi

### Sociālā fasilitācija

Sociālā fasilitācija (*social facilitation*) ir indivīda aktivizēšanās citu cilvēku klātbūtnē. Citi cilvēki var veikt tāda paša veida uzdevumus kā indivīds vai arī vienkārši vērot indivīda darbību; abos gadījumos nav tiešas mijiedarbības starp indivīdu un klātesošajiem cilvēkiem. Fasilitācijas efekts tika atklāts vienā no pirmajiem sociālpsiholoģiskajiem eksperimentiem, kuru 1898. gadā veica amerikānis Normens Triplets (*Triplet*). Viņš lūdza bērņus pēc iespējas ātrāk uzlīt makšķeres auklu uz makšķeres spoles. Vienā grupā bērņi to darīja vienatnē, otrā – kopā ar citiem. Izrādījās, ka citu klātbūtnē bērņi darbojās ātrāk nekā vienatnē. Tādējādi tika parādīts, ka citu klātbūtnē liek cilvēkiem darboties enerģiskāk. Turpmākie pētņjumi parādīja, ka citu cilvēku klātbūtnē darbība paātrinās un kļūst precīzāka (*Allport, 1920*). Tāpēc sākotnēji parādījās apzīmējums “fasilitācija” – sekmēšana, atvieglšana. Tomēr jau 30. gados tika iegūti pretrunīgi rezultāti – vienos gadījumos citu klātbūtnē tiešām sekmē darbību, citos, gluži otrādi, apgrūtinā tās veikšanu (*Dashiell, 1930; Pessin, 1933*). Pamatus sociālās fasilitācijas mūsdienu izpratnei lika Roberta Zajonsa (*Zajonc, 1965*) pētņjumi. Mūsdienu sociālajā psiholoģijā citu cilvēku klātbūtnes ietekme tiek raksturota kā sociālā fasilitācija un kavēšana (*inhibition*). Zajonss balstījās uz eksperimentālajā psiholoģijā atklāto faktu, ka aktivizācija pastiprina dominanto reakciju. Paaugstināts uzbudinājums atvieglo vienkāršu uzdevumu veikšanu, kur visdrīzāk iespējamā reakcija ir pareizs risinājums. Savukārt sarežģīta uzdevuma gadījumā uzbudinājums var veicināt nepareizu atbildi. Zajonsa pieņēmums tika apstiprināts daudzos eksperimentos (*Bond and Titus, 1983; Guerin, 1993*). Citu cilvēku klātbūtnē cilvēki labāk veic to darbu, kuru viņi jau ir labi apguvuši, bet, ja nepieciešamo iemaņu vēl trūkst, citu cilvēku klātbūtnē ir apgrūtināša. Zajonsa pētņjumi ļauj labāk saprast, kāpēc daudzi cilvēki pārdzīvo stipru uztraukumu, uzstājoties auditorijas priekšā. Citu cilvēku klātbūtnē veicina pastiprinātu svīšanu, paātrinātu elpošanu, paaugstinātu asinsspiedienu, rada sasprindzinājumu muskuļos (*Moore*

and Baron, 1983), turklāt uztraukums pieaug, palielinoties klātesošo cilvēku skaitam (Knowles, 1983). Šāds fizioloģisks uzbudinājums īpaši izteiktā veidā ir vērojams pūlī: atrašanās pūlī pastiprina cilvēku prieku vai naidu.

R. Zajonss uzskatīja, ka fizioloģiskais uzbudinājums citu klātbūtnē rodas automātiski, kā instinktīva reakcija. Šo pieņēmumu apstiprināja eksperimenti ar dzīvniekiem. Izrādās, ka prusaki ātrāk atrod izeju no labirinta citu prusaku klātbūtnē (Zajonc, Heingartner, and Herman, 1969).

Rasels Džins (Geen, 1976) pētījumos konstatēja, ka fasilitācijas efekts ir atkarīgs arī no indivīda trauksmainības līmeņa; izteikti trauksmainus indivīdus citu cilvēku klātbūtne traucē.

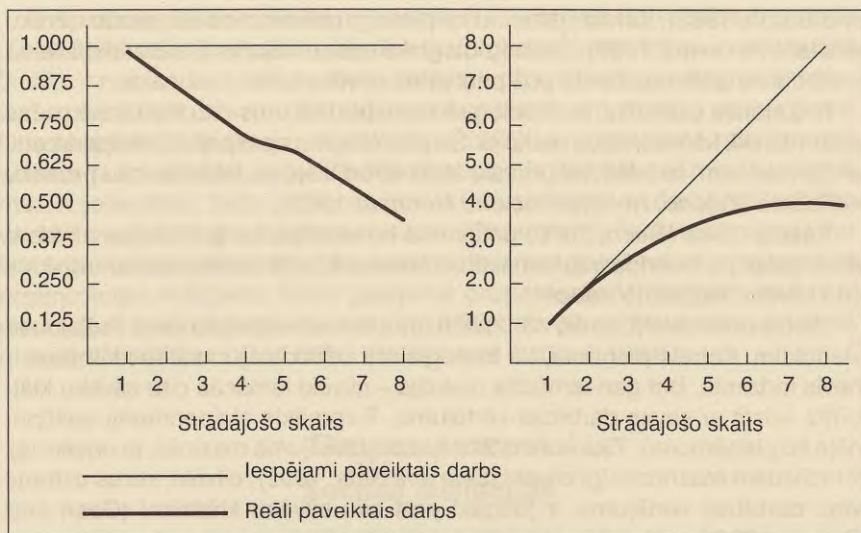
Nikolass Kotrels (Cotrell, 1972) izvirzīja alternatīvu pieņēmumu R. Zajonsa viedoklim. Kotrels pieņēma, ka fizioloģiskais uzbudinājums citu klātbūtnē ir nevis iedzimta, bet gan iemācīta reakcija – cilvēki iemācās citu cilvēku klātbūtni saistīt ar savas darbības vērtējumu. Turpmākie eksperimenti apstiprināja šo pieņēmumu. Tika konstatēts, ka uzbudinājums mazinās, ja novērotāji ir indivīdam maznozīmīgi cilvēki (Seta and Seta, 1992); cilvēki, kurus uztrauc viņu darbības vērtējums, ir jūtīgāki pret citu cilvēku klātbūtni (Geen and Gange, 1983).

Glens Sanderss, Roberts Barons un Denija Mūra (Sanders, Baron, and Moore, 1978) piedāvāja no iepriekšējiem atšķirīgu fasilitācijas skaidrojumu – citu cilvēku klātbūtne var novērst uzmanību no veicamā uzdevuma un līdz ar to pasliktināt tā izpildījumu. Cilvēkā rodas iekšējs konflikts starp uzmanību pret citiem cilvēkiem un uzmanību pret uzdevumu. Uzmanības novēršana traucē gan sarežģītu, gan vienkāršu uzdevumu izpildi, tomēr, izpildot vienkāršus uzdevumus, nozīmīgāka kļūst dominantās reakcijas aktivizēšanās uzbudinājuma rezultātā, un līdz ar to vienkārši uzdevumi tiek izpildīti veiksmīgāk. G. Sanderss (Sanders, 1981) pētījumos parādīja, ka ne tikai citu cilvēku klātbūtne, bet arī citi stimuli, piemēram, troksnis, kas novērš uzmanību, var radīt negatīvu efektu.

Kognitīvajā pieejā (Manstead and Semin, 1980) vienkāršu uzdevumu veiksmīgāka pildīšana citu klātbūtnē tiek saistīta ar automātisko informācijas procesa aktivāciju. Sarežģītāki uzdevumi prasa apzinātu informācijas apstrādi, kas tiek kavēta, ja uzmanība tiek novirzīta uz vērtējošiem klātesošajiem.

### Sociālā slinkošana

Jau 20. gs. 80. gados franču lauktehniķis Makss Ringelmans (Ringelmann) lūdza laukstrādniekus vilkt virvi ar visu spēku. Viņi to darīja pa vienam vai vairāki reizē; vilkšanas spēks tika mērīts ar dinamometru. Ringelmans konstatēja, ka, vilcēju skaitam pieaugot, katra strādnieka vidējais vilkšanas spēks samazinās. Tātad, darbojoties grupā, parādās sociālā slinkošana – ja cilvēki apvieno savus spēkus kopēja mērķa sasniegšanai, viņi pūlas mazāk nekā tad, ja katram ir individuāla atbildība par padarīto (Latane, Williams, and Harkins, 1979). Bibs Latanē, Kiplings Viljamss un Stīvens Harkinss veica



M. Ringelmana eksperimenta rezultāti

eksperimentu sēriju ar Ohajo Universitātes studentiem. Eksperimenta dalībniekiem bija aizsietas acis un uz ausīm uzliktas austiņas, kurās skanēja fona troksnis. Viņus lūdza kliegt, cik skaļi vien viņi spēj. Reizēm viņiem bija jākliedz vienatnē, reizēm grupās no diviem līdz sešiem cilvēkiem. Vienatnē šie studenti kļiedza skaļāk, nekā atrodies grupā. Šis efekts parādījās arī tad, kad studenti tikai domāja, ka viņi atrodas grupā (šķietamā citu dalībnieku kliegšana bija dzirdama uzliktajās austiņās).

Šie eksperimenti nav pretrunā ar sociālās fasilitācijas pētījumu rezultātiem. Sociālās slinkošanas gadījumā cilvēki apvieno savus pūliņus kāda mērķa sasniegšanā, sociālās fasilitācijas gadījumā cilvēki vienkārši darbojas vai arī tikai atrodas līdzās.

Eksperimenti, kuros tika pētīta sociālā slinkošana, parādīja, cik nozīmīgas ir bailes no vērtējuma. Šajos eksperimentos dalībnieki bija pārliecināti, ka viņus vērtē tikai tad, kad viņi darbojas vienatnē (*Karau and Williams, 1993*). Pētījumu apkopojums parāda arī to, ka sociālā slinkošana ir vairāk raksturīga vīriešiem nekā sievietēm un ir vairāk izteikta individuālisma nekā kolektīvisma kultūrās. Tomēr sociālā slinkošana ir jāuzskata par universālu parādību, kura var atšķirīgi izpausties dažādās kultūrās (*Latane and Drigotas, 1996*).

Bibs Latanē (*Latane, 1979*) atzīmē nosacījumus, kurus ievērojot sociālā slinkošana nenotiek,

- 1) ja cilvēki ir pārliecināti, ka var tikt noteikts un novērtēts viņu individuālais ieguldījums kopējā darbā;
- 2) ja uzdevums ir ļoti nozīmīgs tā izpildītājiem;

- 3) ja cilvēki tic, ka viņu individuālās pūles ir būtiskas kopējā mērķa sasniegšanai;
- 4) ja cilvēki grupā ir pārliecināti, ka grupa par sliktu rezultātu tiks sodīta;
- 5) ja grupa ir saliedēta.

### Deindividuācija

Gustavs Lebons darbā par pūļa psiholoģiju (*Le Bon, 1986*) norāda, ka cilvēki biežāk iesaistās antisociālās darbībās tad, kad viņi ir anonīmi un jūtas nesodāmi. Pūlī uz āru izlaužas impulsivitāte, sakaitināmība, nespēja loģiski domāt, notiek strauja emociju pārņemšana un pastiprināšanās, cilvēki kļūst viegli ietekmējami. Cilvēki pūlī nonāk kolektīvās bezapziņas varā, atgriežas primitīvo instinktu stāvoklī.

Pusgadsimtu pēc Lebona Leons Festingers, Alberts Pepitone un Teodors Ņūkoms (*Festinger, Pepitone, and Newcomb, 1952*) piedāvāja nedaudz atšķirīgu skaidrojumu grupas ietekmei uz indivīda uzvedību. Viņi šo ietekmi skaidroja ar deindividuāciju – personiskās identitātes un atbildības zaudēšanu, kura rodas, cilvēkam darbojoties grupā anonīmi.

Filips Zimbardo (*Zimbardo, 1970*) atzīmēja, ka deindividuāciju veicina uzbudinājums, anonimitāte, neskaidra atbildība, sensorā pārslodze (jaunas, negadītas situācijas, masu nekārtības, masveida publiskie pasākumi), izmaiņi apziņas stāvoklī narkotiku iespaidā. Individuālam atrodoties deindividuācijas stāvoklī, mazinās viņa spēja apzināti sekot savai rīcībai, samazinās paškontrolē. Tā rezultātā indivīda uzvedība biežāk kļūst impulsīva un reizēm pat destruktīva. Lai gan deindividuācijai var būt daudzveidīgi cēloņi, galvenais no tiem ir indivīda anonimitāte grupā.

Plaši pazīstams ir F. Zimbardo "cietuma" eksperiments (*Haney, Banks, and Zimbardo, 1973*). Stenfordas Universitātes Psiholoģijas fakultātes pagrabstāvā tika speciāli izbūvēts "cietums". Studenti – eksperimenta dalībnieki tika sadalīti divās grupās: "ieslodzītajos" un "uzraugos". Lomas tika noteiktas, sviežot monētu. "Ieslodzītie" tika apģērbti cietumnieku drēbēs ar numuru uz krūtīm, kurš tika lietots viņu vārda vietā. Imitējot skūtas galvas, viņi nēsāja neilona zeķu cepurītes. "Sargi" ietērpās haki krāsas uniformās, galvā tiem bija formas cepures un uz acīm – tumšas saulesbrilles. Tādējādi eksperimenta dalībnieki zināmā mērā kļuva anonīmi, bija skaidra tikai viņu piederība vienai vai otrai grupai.

Neraugoties uz to, ka eksperimenta dalībnieki skaidri zināja, ka viss notiekošais ir imitācija, viņu uzvedība ātri vien kļuva pavisam reālistiska. Cietumsargi sāka nežēlīgi sodīt tos, kuri bija pārkāpuši "cietuma likumus", savukārt cietumnieki uzsāka "dumpi", bet tas tika cietsirdīgi apspiests. Cietumsargi pastiprināja uzraudzību un nīrgāšanos par ieslodzītajiem. Pēc dažām dienām vairākiem cietumniekiem sākās nervu lēkmes, citi kļuva pakļāvīgi un apātiski. Daudziem eksperimenta dalībniekiem parādījās izteiktas deindividuācijas pazīmes: personiskās identitātes izjūtas pavājināšanās, izmaiņš subjektīvās pašapziņas stāvoklis, asociāla uzvedība. Eksperiments bija plānots divu nedēļu garumā, bet to nācās pārtraukt pēc sešām dienām.



“Ieslodzītais” F. Zimbardo eksperimentā

Deindividuāciju veicina virkne faktoru: grupas lielums, fiziskā anonimitāte, sevis apziņas pavājināšanās.

*Grupas lielums.* Braiens Malens (Mullen, 1986) analizēja 60 linčošanas gadījumus ASV 20. gs. pirmajā pusē. Noskaidrojās, ka pastāv tieša saistība starp cilvēku skaitu pūlī un pūļa nežēlību: jo lielāks ir bijis linčotāju pūlis, jo lielāka ir bijusi cietsirdība.

*Fiziskā anonimitāte.* F. Zimbardo (Zimbardo, 1970) atkārtoja Milgrema eksperimentu (sk. iepriekšējo nodaļu), ieviešot tajā vienu jauninājumu. Eksperimentā piedalījās divas sieviešu grupas; vienā grupā viņas bija ģērbtas vienādos baltos halātos un kapucēs (ASV tas izraisa asociācijas ar Kukluksklanu), otrajā grupā studentes bija ģērbušās kā parasti, un pie krūtīm viņām bija kartītes ar vārdiem. Pirmā grupa darbojās vāji apgaismotā telpā, kurā bija gandrīz neiespējami saskatīt sejas. Otrā grupa darbojās labi apgaismotā telpā, eksperimenta dalībnieces tika uzrunātas vārdā. Sievietes pirmajā grupā deva daudz spēcīgākus elektriskās strāvas triecienus savam “upurim” (citai sievietei) nekā dalībnieces otrajā grupā. Interesanti, ka citā eksperimentā sievietes bija ģērbušās kā medmāsa, šādā situācijā viņas centās būt līdzjutīgākas pret saviem upuriem. Tāad anonimitātes gadījumā cilvēks kļūst jūtīgāks pret pozitīvām (medmāsa) vai negatīvām (Kukluksklans) situācijas ietekmēm (Johnson and Downing, 1979).

Uniforma rada anonimitātes sajūtu un līdz ar to veicina deindividuāciju. Jurgens Rēms, Mihaels Štainleitners un Valdemārs Lili (Rehm, Steinleitner, and Lilli, 1987) organizēja (pēc nejaušas izvēles) rokasbumbas komandas

Vācijas skolās, kurām bija jāspēlē vienai pret otru. Viena komanda vienmēr bija ģērbta oranžos krekliņos, bet pretinieku komandai nebija īpaša formas tērpa. Formās tērptie skolnieki spēlēja uzvedās daudz agresīvāk nekā viņu vienaudži parastajās drēbēs.

Kanādiešu psihologs Edvards Dīners kopā ar kolēģiem (*Diener, Doneen, and Endresen, 1975*) veica pētījumu, novērojot bērnu – ķekatnieku – uzvedību Helovīna priekšvakarā. Vairākās mājās, kuras apmeklēja bērni (pa vienam vai nelielas grupās), sievietes – eksperimentatores piedāvāja konfektes. Konfektes atradās trauciņā, un, piekodinot katram bērnam ņemt tikai pa vienai konfektei, eksperimentatore atstāja šo trauciņu istabā ar bērniem un iegāja blakusistabā. Dažos gadījumos bērniem tika arī vaicāts, kā viņus sauc un kur viņi dzīvo, citos – ne. Bērnu uzvedība tika slepeni novērota. Pētnieki konstatēja, ka bērni no grupas divas reizes biežāk paņēma lielu konfekti nekā bērni vienatnē. Arī bērni, kuriem pirms tam netika prasīts viņu vārds, lieko konfekti ņēma divas reizes biežāk nekā pārējie bērni. Līdz ar to uzskatāmi tika pierādīta grupas un anonimitātes ietekme uz individuāciju.

*Pavājināta pašapziņa (self-awareness).* Edvards Dīners (*Diener, 1980*) uzskatīja, ka viens no deindividuācijas cēloņiem ir uzmanības novirzīšana no sevis (savām iekšējām vērtībām, normām, attieksmēm) uz apkārt notiekošo – pūļa trakošanu, līdzjutēju aurošanu u. tml.

Stīvens Prentiss-Dans un Ronalds Rodžerss (*Prentice-Dunn and Rogers, 1980*), atkārtojot Milgrema eksperimentu, līdzīgi kā Zimbardo eksperimenta variantā, radīja apstākļus dalībnieku deindividuācijai. Studenti atradās vāji apgaismotā istabā, kurā bija dzirdams stiprs fona troksnis, viņus neuzrunāja vārdā un viņiem teica, ka viņu veiktā elektriskās strāvas trieciena stiprums netiks mērīts. Kontroles grupa atradās pilnīgi pretējos apstākļos. Rezultāti bija līdzīgi iepriekš veiktajos pētījumos iegūtajiem – studenti eksperimentālajā grupā deva stiprākus strāvas triecienus nekā kontroles grupā. Pēc tam pētnieki lūdza studentus aizpildīt aptaujas lapu, kurā vajadzēja raksturot savas domas un jūtas eksperimenta laikā. Galvenā atšķirība starp abām grupām bija tā, ka eksperimentālajā grupā studenti vairāk norādīja uz pārmaiņām pārdzīvojumos (uzbudinājuma parādīšanās, ātrs laika ritējums, domu koncentrēšana tikai uz notiekošo, kopības izjūta ar pārējiem grupas dalībniekiem, augoša apmierinātības sajūta u. tml.), kontroles grupā – uz pašapziņas pastiprināšanos (apmulsuļa parādīšanās, pastiprināta sava Es izjūta, atbildība par ciešanu sagādāšanu citam cilvēkam, domas par to, ko par viņiem domā eksperimentators, upuris, pārējie grupas dalībnieki).

No pašapziņas teorijas viedokļa, deindividuācija pati par sevi nav ne laba, ne slikta, tā tikai pavājinā sekošanu ierastajām normām, lomām un vērtībām. Lai gan lielākoties ir pētīta deindividuācijas ietekme tieši uz antisociālu uzvedību, deindividuācija var sekmēt arī prosociālu uzvedību. Anonimitāte var veicināt naudas ziedošanu labdarīgiem mērķiem (*Spivey and Prentice-Dunn, 1990*), intimitātes un maiguma izrādīšanu (*Gergen, Gergen, and Barton, 1973*).

## Lēmumu pieņemšana grupā

Problēmu risināšana un lēmumu pieņemšana ir viena no galvenajām grupas funkcijām. Lai gan ir pieņemts uzskatīt, ka divas (vai vairāk) galvas ir gudrākas par vienu, t. i., grupas lēmumi ir efektīvāki nekā individuāli pieņemtie, pētījumi to neapstiprina. Grupas lēmuma efektivitāti iespaido virkne turpmāk minēto faktoru.

*Grupas sastāvs.* Grupas, kuras apvieno intelektuālā ziņā spējīgākus individuus, spēj sasniegt labākus rezultātus, nekā to varētu sagaidīt no atsevišķu indivīdu spēju vienkāršas summēšanas. Savukārt mazāk spējīgi indivīdi, apvienojoties grupā, panāk vēl sliktākus rezultātus, nekā darbojoties katrs atsevišķi. Roberts Sternbergs (*Williams and Sternberg, 1988*) uzskata, ka arī grupām, tāpat kā indivīdiem, ir savi intelekta koeficienta (*IQ*) rādītāji. Nozīme ir arī grupas skaitliskajam sastāvam. Jo lielāka grupa, jo tās dalībniekiem ir mazāk iespēju izteikties. Pat 6–10 cilvēku grupās parasti dominē divi vai trīs grupas dalībnieki (*Bray, Kerr, and Atkin, 1978*). Tomēr ne vienmēr mazākas grupas ir efektīvākas par lielākām, it īpaši, ja, pieņemot lēmumu, ir vismaz daļēji jāupurē personiskās intereses. Mazas grupas dalībnieki ir vairāk apmierināti ar savu daļību grupā, un tāpēc viņiem bieži vien rodas "efektivitātes ilūzija" – maldīga pārliecība par to, ka viņu darbošanās mazā grupā ir efektīvāka nekā citu darbošanās lielākā grupā (*Kerr, 1989*).

*Grupas saliedētība.* Grupas lēmuma pieņemšanas efektivitāte ir atkarīga no grupas saliedētības tipa. Tas, vai grupa spēj panākt vairāk nekā atsevišķs indivīds, ir atkarīgs no veicamā uzdevuma rakstura.

Amerikāņu psihologs Ivans Stainers (*Steiner, 1972*) ir izstrādājis grupas uzdevumu klasifikāciju, kura ļauj labāk izprast sakarību starp indivīda paveikto un grupas veikumu kopumā. Vispirms grupas uzdevumi tiek klasificēti dalāmajos un unitārajos uzdevumos. Dalāmajos uzdevumos grupas dalībnieki veic atsevišķus un katram specifiskus uzdevumus. Šādus uzdevumus nākas veikt dažādām sportistu komandām – basketbolistiem, futbolistiem, hokejistiem utt. Katram spēlētājam ir sava īpaša pozīcija jeb loma. Darba dalīšana organizācijās ir visplašākā sfēra, kura balstās uz šāda tipa uzdevumiem. Unitārajos uzdevumos darba dalīšana ir ļoti nosacīta, piemēram, kopīgiem spēkiem izstumjot iestigušu automašīnu vai pieņemot lēmumu par atbalsta sniegšanu citai grupai. Unitāro uzdevumu veikšanā grupas dalībnieki var būt saistīti dažādā veidā. Ņemot vērā dalībnieku saistības veidu, Stainers izdala trīs unitāro uzdevumu apakštipus: aditīvie, konjunktīvie un disjunktīvie.

Aditīvajos uzdevumos atsevišķu indivīdu pūles summējas, veidojot grupas kopējās pūles mērķa sasniegšanā. Uzskatāms piemērs ir virves vilkšanas sacensības. Komandas dalībnieki apvieno savus individuālos rāvienus, lai panāktu komandas kopīgo rāvienu. Šādu uzdevumu risināšanā grupa vienmēr būs pārāka par atsevišķu indivīdu. Tieši šāda veida uzdevumu veikšanā visbiežāk ir vērojama sociālā slinkošana.

Konjunktīvie uzdevumi prasa no grupas locekļiem atsevišķu, bet visiem tādu vienādu uzdevumu veikšanu, kuri nodrošina grupas rezultātu. Atšķirībā

no iepriekšējā tipa uzdevumiem atsevišķie uzdevumi netiek veikti vienlaikus, bet gan secīgā kārtībā. Piemērs var būt stafetes skrējieni. Komandas rezultāts ir atkarīgs no tā, cik īsā laikā katrs komandas dalībnieks veic distanci un cik veikli viņš nodod stafetes kociņu nākamajam dalībniekam. Šinī gadījumā grupas rezultāts visvairāk būs atkarīgs no vājākā grupas dalībnieka ("ķēde ir tik stipra, cik stiprs ir tās vājākais posms").

Disjunktīvie uzdevumi prasa "jā" vai "nē" atbildes. Atbilde ir atkarīga no grupas izvēles. Viktorīna "Kas? Kur? Kad?", kuru 25 gadus varēja veidot Krievijas televīzijā, labi ilustrē šādu situāciju. Pietiek ar to, ka kaut viens komandas dalībnieks zina pareizo atbildi uz jautājumu, lai grupai būtu iespēja sniegt pareizo atbildi un uzvarēt. Līdz ar to komandas rezultāts visvairāk ir atkarīgs no grupas spējīgākajiem un zinošākajiem locekļiem. Tiesa, ne vienmēr zinošākie grupas dalībnieki ietekmē gala rezultātu. Grupas nekompetents vairākums var nobalsot par nepareizu atbildi, priekšroka var tikt dota nevis zinošākajiem grupas locekļiem, bet gan tiem, kuri ieņem augstāku statusu grupā. Grupas diskusijas laikā var gadīties, ka zinošākajiem grupas dalībniekiem nemaz netiek dota iespēja izteikties.

Lai gan lēmuma pieņemšanai grupā ir virkne priekšrocību salīdzinājumā ar individuālo lēmuma pieņemšanu (daudzveidīgāka pieredze, zināšanas, spējas, stimulējoša atmosfēra u. c.), ir faktori, kuri var mazināt šīs priekšrocības vai pat pasliktināt grupas lēmuma kvalitāti salīdzinājumā ar individuālo lēmumu.

*Procesa zaudējums (process loss).* Ar šo terminu Ivans Stainers (*Steiner, 1972*) apzīmēja tādu mijiedarbību grupā, kura kavē optimāla lēmuma pieņemšanu. Cilvēki neuzklausa cits citu, rodas traucējumi komunikācijā vai arī kāds no grupas dalībniekiem cenšas būt noteicējs diskusijas laikā un neļauj citiem izteikties. Grupa var arī necensties noteikt, kurš tās loceklis konkrētajā situācijā ir viskompetentākais, it īpaši, ja šim cilvēkam ir relatīvi zems statuss grupā. Grupa vairāk nekā atsevišķi indivīdi paļaujas uz kognitīvajām heuristikām (*Hinsz, Tindale, and Wallrath, 1997*).

*Nepietiekama dalīšanās ar svarīgu informāciju.* Džerolds Stesers (*Stasser and Titus, 1985*) kopā ar kolēģiem konstatēja, ka grupās ir tendence apspriest tikai to informāciju, kura ir visu tās dalībnieku rīcībā, un ignorēt informāciju, kura ir tikai dažu grupas locekļu rīcībā. Pētījuma dalībnieki, sadalījušies grupās pa četri, apsprieda iespējamās kandidatūras studentu padomes prezidenta amatam. Tika radītas divu veidu situācijas. Pirmajā katrs no dalībniekiem saņēma paketi ar informāciju, kurā bija norādīts, ka pretendents ir astoņas pozitīvas un tikai četras negatīvas īpašības, kas šo kandidātu padara vēlamāku par citiem. Grupas bija gandrīz vienprātīgas (84%) šī kandidāta izvēlē. Otrajā situācijā paketēs izsniegtā informācija katram dalībniekam bija atšķirīga. Katram tika sniegta informācija par pretendenta četrām negatīvajām īpašībām, bet tika minētas arī divas pozitīvās īpašības – katrā paketē savas. Lai gan grupai kopumā sniegtajā informācijā kandidāta pozitīvo un negatīvo īpašību skaits bija nemainīgs, otrajā situācijā šo kandidātu bija gatavi atbalstīt daudz mazāk grupu dalībnieku (24%).

"*Grupas domāšana*" (*groupthink*). Jēdzienu "grupas domāšana" ieviesa amerikāņu psihologs Ērvings Dženiss (*Janis, 1972*), balstoties uz reālu politisku lēmumu analīzi. 1961. gadā ASV prezidents Džons Kenedijs kopā ar saviem padomniekiem pieņēma lēmumu atbalstīt speciāli apmācītu kubiešu emigrantu iebrukumu Kubā ar nolūku gāzt Fidela Kastro režīmu. Iebrukums cieta pilnīgu neveiksmi, visi iebrucēji vai nu krita, vai tika saņemti gūstā. Analizējot šo gadījumu, Ē. Dženiss nonāca pie secinājuma, ka daži no Kenedija padomniekiem ir nopietni šaubījušies par šī iebrukuma vēlamību, viņu rīcībā ir bijusi pietiekama informācija, lai saprastu, ka invāzija ir nolemta neveiksmei. Kenedijs bija par šo iebrukumu, un tā vietā, lai apspriestu šī iebrukuma nepieciešamību, tika apspriests jautājums, kā šo iebrukumu labāk veikt. Padomnieki ar atšķirīgiem uzskatiem vispār netika uzklausi.

Ē. Dženiss salīdzināja minēto un citus neveiksmīgu lēmumu (piemēram, japāņu uzbrukuma Pērlharborai neparedzēšana, Vjetnamas kara eskalācija) pieņemšanas gadījumus ar veiksmīgu lēmumu pieņemšanas gadījumiem (piemēram, Kenedija rīcība Kubas raķešu krīzes laikā 1962. gadā). Rezultātā viņam izdevās formulēt t. s. grupas domāšanas teoriju.

Grupas domāšana ir domāšanas veids, kurā grupas saliedētība un solidaritāte tiek uzskatīta par svarīgāku nekā reālistisks fakts novērtējums. Ē. Dženiss (*Janis, 1982*) atzīmē grupas domāšanas priekšnosacījumus: augsta grupas saliedētība; relatīva grupas izolācija – grupas dalībnieki ir pasargāti no atšķirīgu viedokļu uzklaušanās; direktīvs līderis – viņš stingri kontrolē diskusiju un jau iepriekš dara zināmu personisko viedokli; stresa stāvoklis – grupa uztver situāciju kā ļoti draudīgu; nav orientācijas uz alternatīvu izskatīšanu. Šādā situācijā parādās savas visspēcības izjūta, morālā pārākuma apziņa, stereotipizēta ārgrupas uztvere, savu lēmumu skaidrošana un attaisnošana (racionalizācija), pašcenzūra (cilvēki paši nolemj "nešūpot laivu", neizteikt pretējus viedokļus), vienprātības ilūzija, nemēlamas informācijas slēpšana no līdera. Grupas domāšana noved pie kļūdainu lēmumu pieņemšanas – netiek ņemti vērā alternatīvie risinājumi, iespējama risks, pieņemtais lēmums nebalstās uz pietiekamu informāciju.

Vēlākie pētījumi parādīja, ka grupas saliedētībai tomēr nav izšķirošā loma grupas domāšanā. Džons Terners (*Turner, 1992*) norādīja, ka ļoti svarīga ir grupas vēlme nostiprināt savu pozitīvo sociālo identitāti; grupas domāšana sevišķi spilgti izpaužas gadījumos, kad ir apdraudēts grupas kolektīvais pašvērtējums. Ja grupa ir daudz ieguldījusi kāda plāna izstrādāšanā, tā sāk pārliecināt sevi un citus par šī plāna priekšrocībām, lai tikai attaisnotu veiktos ieguldījumus.

Grupas domāšanas teorija liek kritiski izvērtēt daudzus ārkārtējās situācijās pieņemtos lēmumus. Grupas domāšanu var novērst, vienīgi izvairoties no tās priekšnoteikumu radīšanas.

*Grupas polarizācija.* Parasti ir pieņemts uzskatīt, ka grupa vairāk tiecas atrast kompromisa risinājumus. Gan pētījumi, gan arī dzīves realitāte pierāda pretējo – grupā visbiežāk tiek pieņemti radikāli lēmumi. Grupas polarizācija ir grupas tendence pieņemt galējākus lēmumus salīdzinājumā ar grupas

locekļu sākotnējiem viedokļiem. Šo apzīmējumu ieviesa Seržs Moskoviči un Marisa Zavaloni (*Moscovici and Zavaloni, 1969*). Sākotnēji tika pievērsta uzmanība tam, ka cilvēki grupā ir gatavi uz lielāku risku, nekā darbojoties individuāli (*Stoner, 1961*). To apstiprināja virkne pētījumu, kuros pārbaudāmajiem tika piedāvātas lēmuma pieņemšanas dilemmas un risinājumu izvēle ar dažādu riska pakāpi (*Bem, Wallach, and Kogan, 1965*). Cilvēki grupā izvēlas riskantākus risinājuma variantus nekā individuāli. Turpmāko pētījumu rezultāti tomēr izrādījās pretrunīgi. Noskaidrojās, ka grupas lēmumi pastiprina vidējo individuālo risinājumu tendenci. Ja individuālie lēmumi kopumā ir samērā riskanti, tad grupas kopējā lēmumā pēc individuālo priekšlikumu apspriešanas šis risks tiek vēl pastiprināts. Savukārt, ja individuālie varianti kopumā ir mēreni, tad grupas kopējais lēmums ir vēl mērenāks (*Cromwell, Marks, Olson, and Avary, 1961*).

Grupas polarizācija attiecas ne tikai uz lēmumiem, kas saistīti ar risku, bet arī uz spriedumiem un attieksmēm vispār. Piemēram, grupas diskusijās cilvēki ar relatīvi maziem aizspriedumiem atbrīvojas no tiem vispār, savukārt aizspriedumaini cilvēki kļūst vēl aizspriedumaināki (*Myers and Bishop, 1970*).

Grupas polarizācija notiek, pateicoties informatīvajai ietekmei un sociālajai salīdzināšanai. Informatīvā ietekme ir būtiska tajos gadījumos, kad cilvēki grupā saskaras ar jaunu informāciju un jauniem, pārliecinošiem argumentiem. Cilvēki šos argumentus iepriekš nav ņēmuši vērā, tāpēc tie skan īpaši pārliecinoši ar nosacījumu, ka tie ir sākotnējās pozīcijas labā. Līdz ar to diskusijas laikā sākotnējā pozīcija pastiprinās (*Burnstein and Sentis, 1981*).

Sociālā salīdzināšana notiek tad, ja cilvēki grupā cenšas panākt vienprātību un ir gatavi, pakļaujoties grupas spiedienam, sekot grupas iekšējām normām. Cilvēki cenšas sekot tam, kas ir nozīmīgs visai grupai. Lai atstātu labu iespaidu uz apkārtējiem, cilvēki cenšas nedaudz pārspīlēt savu atbalstu grupas vērtībām, tādējādi virzot grupas lēmumu uz kādu no galējībām. (*Burnstein and Vinokur, 1973*). Ja ieņemtā pozīcija tiek uzskatīta par sociāli vēlamu, indivīdi grupā tiecas to pārspīlēt (*Myers, 1978*).

Reālās dzīves situācijās grupas polarizācija bieži vien notiek gan informatīvās ietekmes, gan sociālās salīdzināšanas (normatīvās ietekmes) procesa rezultātā. Informatīvās vai normatīvās ietekmes īpatsvars grupas polarizācijā ir atkarīgs no vairākiem faktoriem (*Kaplan, 1978*). Informatīvā ietekme ir nozīmīgāka, ja risināmie uzdevumi ir intelektuāla rakstura, grupas mērķis ir uzdevuma atrisināšana, cilvēki grupā ir orientēti uz mērķa sasniegšanu, apspriešana notiek šaurā lokā. Savukārt normatīvās ietekmes iespaids ir lielāks, ja grupai jāizsaka noteikts spriedums, grupas mērķis ir savstarpēja saskaņa, cilvēki grupā ir vairāk orientēti uz savstarpējām attiecībām un apspriešana notiek publiski.

Grupas polarizācija vairāk ir izteikta grupās ar spēcīgu "savējo" apziņu (*Mackie, 1986*). Džons Terners (*Turner and Oakes, 1989*) pieņem, ka iekšgrupas locekļi vēlas atšķirt savu grupu no pārējām grupām un tāpēc tiecas pārspīlēt savas grupas pozīcijas galējības, lai distancētos no ārgrupas pozīcijas.

No vienas puses, grupas polarizācija veicina grupas saskaņu un saliedētību, no otras, var novest pie pārspīlētiem lēmumiem ar negatīvām sekām (kā grupas domāšanas gadījumā).

### Sāncensība un sadarbība

Grupās lēmuma pieņemšanas procesā grupas locekļiem ir vairāk vai mazāk izteikta kopīga mērķa apziņa – atrast problēmas risinājumu. Domstarpības vairāk saistītas ar iespējamajiem risinājuma veidiem. Nereti grupā rodas pavisam cita rakstura situācijas – atsevišķu grupas dalībnieku mērķi ir pret-runā cits ar citu. Rodas starppersonu konflikti grupā. Var būt konflikti, kuros viena puse iegūst tieši tik, cik otra puse zaudē, uzvarētājs jeb ieguvējs var būt tikai viens. Kā analogiju var izmantot kāršu spēli – uzvarētājs vinnē to summu, kuru zaudētājs paspēlē, nav iespējama situācija, kad ieguvējas būtu abas puses. Reālajā dzīvē šādas situācijas sastopamas visai reti. Biežāk nākas saskarties ar konflikta situācijām, kurās abas puses var būt ieguvējas sadarbības gadījumā, bet vienai pusei ir izredzes iegūt vairāk sāncensības gadījumā. Šādā situācijā cilvēki ir izvēles priekšā – vai nu sacensties par to, kurš iegūs lielāku labumu sev, vai arī sadarboties, lai panāktu ieguvumus abām pusēm.

Konfliktu pētījumos plaši tiek izmantota “cietumnieka dilemma” (*Luce and Raiffa, 1957*). Dilemmas scenārijs ir šāds. Apgabala tiesnesis izmeklē bankas aplaupīšanas lietu. Ir divi aizdomās turētie, kuri ir apcietināti par kādu citu, samērā nenozīmīgu likumpārkāpumu. Prokuroram nav pietiekamu pierādījumu par viņu līdzdalību bankas aplaupīšanā, tāpēc viņš nolēmj panākt aizturēto atzišanos aplinkus ceļā. Viņš novieto abus ieslodzītos atsevišķās

		Otrais aizdomās turamais	
		Atzīstas	Neatzīstas
Otrais aizdomās turamais	Neatzīstas	10 gadi / 10 gadi	15 gadi / 10 gadi
	Atzīstas	0 gadi / 15 gadi	1 gads / 1 gads

Iznākums pirmajam aizturētajam  
 Iznākums otram aizturētajam

“Cietumnieka dilemma”

telpās un katram atsevišķi piedāvā atzīties bankas aplaupīšanā. Ja viens no viņiem liecinās pret otru, viņš tiks atbrīvots, bet otram draud 15 gadu ieslodzījums. Ja abi savu vainu noliegs, viņus notiesās uz gadu cietumā par mazāk nozīmīgā nozieguma izdarīšanu. Ja bankas aplaupīšanā atzīsies abi, katrs saņems 10 gadus cietumā.

Šī dilemma mudina abus ieslodzītos ziņot par otru ieslodzīto cerībā uz atbrīvošanu. Savukārt, ja abi noliegs savu līdzdalību bankas aplaupīšanā, viņiem ir cerības uz minimālu cietumsodu. Bet šāda rīcība prasa abpusēju uzticēšanos, jo, ja viens no cietumniekiem klusē, bet otrs atzīstas, pirmajam jāsež 15 gadi cietumā.

Laboratorijas eksperimentos šī dilemma tiek izmantota pārveidotā variantā. Eksperimenta dalībniekiem tiek piedāvāta spēle, kurā atkarībā no sāncensības vai sadarbības taktikas izvēles vai nu iegūst, vai zaudē zināmu naudas summu. Ja eksperimentā tiek piedāvāta šādu spēļu sērija, ir iespējams sekot tam, kā mainās viena spēlētāja izturēšanās taktika atkarībā no pretspēlētāja izvēlētajās taktikas. Ja viens no spēlētājiem izvēlas sāncensību, tas mazina savstarpējo uzticību, un visas spēles pārvēršas nepārtrauktā sāncensībā (*Rosenbaum, 1980*). Savukārt, ja viens no dalībniekiem dod priekšroku sadarbībai, tas bieži vien mudina otru spēlētāju darīt to pašu (*Black and Higbee, 1973*). Tomēr pastāv risks, ka otrs spēlētājs arī šinī gadījumā var mēģināt izmantot situāciju savā labā un turpināt sāncensību (*Reychler, 1979*). Tāpēc efektīvāka ir nevis sadarbība bez jebkādiem nosacījumiem, bet gan sadarbība kā atbilde uz pretimnākšanu no otras puses (*Rubin and Brown, 1975*).

Risinot "cietumnieka dilemmu", cilvēki tiecas ieņemt dažādas pozīcijas (*Knight and Dubro, 1984*). Vieni cenšas vairāk būt kooperatori – panākt maksimālu izdevīgumu abām pusēm. Citi ir vairāk orientēti uz sāncensību un mēģina maksimāli palielināt savu ieguvumu salīdzinājumā ar otras puses ieguvumu. Izteikti individuālisti visiem spēkiem cenšas nodrošināt maksimālu ieguvumu sev neatkarīgi no tā, kā rīkojas pretējā puse. Dž. Naits un E. Džubro savos pētījumos konstatēja arī to, ka vīrieši kopumā ir vairāk orientēti uz sāncensību, sievietes – uz sadarbību. Debora Makkoluma kopā ar kolēģiem (*McCallum et al., 1985*) piedāvāja "cietumnieka dilemmu" risināt gan grupās, gan individuāli. IZRādījās, ka grupas ir vairāk noskaņotas uz savstarpēju sāncensību nekā uz sadarbību. Šī sāncensības tendence starppersonu attiecībās izpaužas daudz spilgtāk nekā starppersonu attiecībās.

Grupās konfliktu pētījumos bieži tiek izmantota arī "kopējo ganību" dilemma. Šo dilemmu ir izvirzījis amerikāņu psihologs Gerets Hardins (*Hardin, 1968*). Kādā ciemā ir kopējas ganības, kuru pietiek 50 aitām; ja aitu būs vairāk, ganības tiks pilnībā noplicinātas. Ja 50 zemnieki izlaidīs kopējās ganībās katrs pa vienai aitai, zāles visiem būs pietiekami. Kāds var iedomāties ganīt divas aitas, lai gūtu sev lielāku labumu. Ja šādu pašlabuma meklētāju kļūst daudz, ganībās zāles nepaliek nevienai aitai un zaudētāji ir visi. Šai dilemmai ir liela līdzība ar "cietumnieku dilemmu". Abas situācijas mudina dalībniekus uz sāncensību, abās situācijās visi var būt ieguvēji, ja viņi

sadarbojas, bet vienas puses sāncensība mudina arī otru pusi uz sāncensību. Lielākā atšķirība no "cietumnieku dilemmas" ir tā, ka dalībnieku skaits ir vismaz teorētiski neierobežots.

Šī situācija ir izspēlēta vairākos laboratorijas pētījumos. Vienā no tiem dalībnieku – studentu – priekšā bija šķīvis ar metāla žetoniem. Viņiem tika paskaidrots, ka žetonu skaits tiks palielināts: ik pēc desmit sekundēm to skaits dubultosies. Katra studenta uzdevums bija savākt pēc iespējas vairāk žetonu. Spēle tika atkārtota dažādās studentu grupās; lielākajā daļā grupu studenti iztukšoja šķīvi ātrāk nekā desmit sekundēs, tā ka tas pat netika papildināts ar žetoniem (*Edney, 1979*). Turpmākajos pētījumos tika noskaidroti faktori, kuri veicina resursu ekspluatāciju: grupas lielums – lielākā grupā cilvēki jūtas anonīmi un vairāk rēķinās tikai ar savām interesēm; grupas sadalīšanās apakšgrupās – sāk izpausties iekšgrupas un ārgrupas sāncensība (*Komorita and Lapworth, 1982*). Savukārt saprātīgu resursu izveidošanu veicina kopēja problēmas apspriešana un optimāla risinājuma atrašana (*Samuelson, Messick, Rutte, and Wilke, 1984*).

Sarunas ir vienīgais efektīvais konflikta risināšanas ceļš. Lai gan grupas kopumā ir vairāk noskaņotas uz sāncensību nekā indivīdi, sarunas starp grupām ir efektīvākas nekā sarunas starp atsevišķiem indivīdiem. Grupas spēj ātrāk atrast interešu kopību un panākt vienošanos (*Thompson, Peterson, and Brodt, 1996*).

## Nobeigums

Sociālajai psiholoģijai, līdzīgi kā citām mūsdienu zinātnēm, ir plašs un nozīmīgs praktiskais pielietojums. Rietumos tiek izdalītas šādas galvenās lietišķās sociālās psiholoģijas izmantošanas sfēras: veselības aizsardzība un medicīna; cilvēku uzvedība organizācijās; izglītība; jurisprudences un kriminālistika; apkārtējās vides veidošana un aizsardzība; politika (Aronson, Wilson, and Akert, 1997; Oskamp, 1996; Stephenson, 1996).

Krievijā par svarīgākajām praktiskās sociālās psiholoģijas pielietošanas sfērām tiek atzītas rūpnieciskā ražošana, vadība, organizāciju attīstīšana, masu komunikācija un reklāma, skola, cīņa ar pretlikumīgu uzvedību, zinātne, ģimenes atbalsta dienesti un politika (Андреева, 1999). Kā redzams, sfēru uzskaitījums ir ļoti līdzīgs, atšķirības ir šajās sfērās veikto pētījumu daudzumā un kvalitātē, kā arī šajos pētījumos iegūto rezultātu sociālajā nozīmīgumā. Sociālais nozīmīgums šinī gadījumā ir lielā mērā atkarīgs no tā, kāds ir sociālās psiholoģijas kā zinātnes prestižs sabiedrībā.

Šis atziņas var attiecināt arī uz sociālās psiholoģijas izmantošanu Latvijā. Sfēru uzskaitījums, izņemot jurisprudenci (Latvijā pagaidām nepastāv "zvērīnāto tiesu" institūcija) un apkārtējās vides veidošanu (Latvijā pilsētvide tika veidota galvenokārt padomju varas gados), varētu būt līdzīgs kā Rietumos un Krievijā, bet ir tikuši veikti tikai nedaudzi pētījumi, kuri faktiski nav iespaidujuši šinīs sfērās pastāvošo problēmu praktisko risinājumu. Sociālajā psiholoģijā atklātās likumsakarības cilvēki Latvijā galvenokārt apgūst pastarpināti, mācoties dažādos specializētosursos (menedžmentā, marketingā, reklāmas psiholoģijā, sabiedriskā tēla veidošanā u. tml.) un studējot attiecīgas rokasgrāmatas. Sociālpsiholoģiski pētījumi ar mērķi atrisināt tās vai citas praktiska rakstura problēmas Latvijā pagaidām vēl netiek veikti, neraugoties uz aizvien pieaugošo psihologu skaitu (pēc aptuvenām aplēsēm Latvijā patlaban ir ap 4000 speciālistu ar psihologa izglītību, viņu skaits turpina strauji pieaugt – ap 1000 cilvēkiem gadā).

Veselības sfērā tiek pētītas cilvēku attieksmes, uzskati un uzvedība, kas ietekmē viņu veselību. Šo pētījumu mērķis ir panākt, lai cilvēku ieradumi un dzīvesveids kļūtu veselīgāki. Uzmanība tiek pievērsta arī medicīniskā personāla komunikācijai ar pacientiem, sociālā atbalsta nozīmei veselības stāvokļa uzlabošanā.

Organizāciju psiholoģija pamatā balstās uz sociālpsiholoģiskajiem pētījumiem organizācijās. Tie skar visdažādākos sociālās psiholoģijas aspektus: cita cilvēka uztvere un stereotipi (tiem var būt īpaši liela nozīme personāla atlasē), attieksmju veidošanās pret darbu un organizāciju kopumā (apmierinātība ar darbu un lojalitāte) un to maiņa, šo attieksmju saistība ar darba efektivitāti, komunikācija organizācijās, cilvēku savstarpējās attiecības darbā

un to ietekme uz darba efektivitāti, līderība. Sevišķi svarīgi ir grupu pētījumi organizācijās. Tiek pētīta uzvedības normu un sociālo lomu veidošanās darba grupās, destruktīvu konfliktu rašanās cēloņi un to novēršanas iespējas, sociālā ietekme darba grupās, ar sociālo fasilitāciju un "sociālo slinkošanu" saistītās parādības. Detalizētāk sociālās psiholoģijas izmantošana organizācijās Latvijā un citur pasaulē ir aplūkota grāmatā "Organizāciju psiholoģija" (Reņģe, 1999).

Masu informācijas līdzekļu attīstība lielā mērā notiek, pateicoties plašiem sociālpsiholoģiskajiem pētījumiem, kuri aptver visus komunikācijas aspektus, komunikatora ticamību, informācijas kanāla (televīzija, radio, prese, internets u. c.) specifikas nozīmi un sniegtās informācijas iedarbīgumu, mērķa auditorijas uztveres īpatnības. Šajos pētījumos gūtie rezultāti tiek izmantoti propagandas un reklāmas pilnveidošanā. Latvijā šādus pētījumus galvenokārt veic sociologi.

Izglītības sfērā psihologi piedalās jaunu mācību programmu izstrādāšanā un ieviešanā, pēta skolēnu un studentu mācību motivācijas paaugstināšanas iespējas, izstrādā apgūto zināšanu un prasmju novērtēšanas sistēmas. Latvijā šie uzdevumi pagaidām ir atstāti pašu pedagogu ziņā. Aktuāla tēma ir vardarbība skolās, tās cēloņu izpēte, agresīvas uzvedības mazināšanas un novēršanas iespējas. Liela nozīme ir arī pareizu attieksmju veidošanai pret narkotikām. Sociālie psihologi skolās pēta arī dažādu rasu un tautību skolēnu integrācijas iespējas, palīdz veidot skolotājiem tādu attieksmi pret skolēniem, kura ļautu audzēkņiem saglabāt un nostiprināt pozitīvu pašvērtējumu.

Juridiskajā sfērā sociālie psihologi pēta aculiecinieku sniegto liecību iespējamo ticamību, zvērināto žūrijas izvēles procedūras, zvērināto žūrijas un tiesnešu lēmumu pieņemšanas procesus, sabiedrības attieksmi pret dažāda veida noziegumiem, dažādu noziegumu novēršanas programmu efektivitāti. Pēdējos gados intensīvi tiek pētīta grupas normu un deindividūācijas loma kriminālajā uzvedībā, noziedzīgu grupējumu veidošanās psiholoģiskie mehānismi. Neraugoties uz augsto noziedzības līmeni Latvijā, šāda veida pētījumi pagaidām ir palikuši ārpus psihologu pētniecisko interešu loka.

Sociālie psihologi gan Rietumos, gan Krievijā izrāda lielu interesi par politisko lēmumu pieņemšanu: kas motivē līderus pieņemt tos vai citus politiskus lēmumus, kādas ir to prognozējamās sekas no pašu lēmumu pieņemēju un sabiedrības viedokļa. Valstīs, kurās sociālā psiholoģija tiek uzskatīta par svarīgu zinātnes nozari, politikas veidotāji cenšas ņemt vērā zinātniski pierādītās likumsakarības. Psihologi piedalās pašā lēmumu izstrādes procesā, ar padziļinātu interviju un fokusa grupu palīdzību pēta dažādu sabiedrības grupu attieksmi pret konkrētiem politiskiem, ekonomiskiem vai sociāliem jautājumiem, konsultē politiskus sabiedriskā tēla veidošanas jautājumos, sastāda politisko oponentu psiholoģiskos portretus.

Rietumos jau 20. gs. 80. gados izveidojās īpaša lietīšķās sociālās psiholoģijas apakšnozare – apkārtējās vides sociālā psiholoģija (*environmental social psychology*). Tās ietvaros tiek pētīta dažādu vides faktoru – trokšņa, piesārņotības, apbūves – ietekme uz cilvēku uzvedību un šo faktoru iespējami

negatīvās ietekmes mazināšana. Vides faktori ietekmē ne tikai cilvēku veselības stāvokli, bet arī viņu sociālo uzvedību. Piemēram, jau 20. gs. 70. gados tika pierādīts, ka arhitektoniskā vide var veicināt noziedzību. Daudzstāvu dzīvojamo namu rajonos ir augstāks noziedzības līmenis nekā kotedžu tipa apbūves rajonos arī tad, ja šo rajonu iedzīvotāji pieder pie viena un tā paša sociālā slāņa (Newman, 1972). Rietumos sociālie psihologi piedalās arī dažādu sabiedrisko celtnu projektēšanā un to izvietojuma plānošanā, piemēram, lai mazinātu bīstamas drūzmēšanās iespējas stadionos, dzelzceļa stacijās un citās sabiedriskās vietās.

Kopumā sociālās psiholoģijas praktiskā nozīme ir divējāda. No vienas puses, sociālpsiholoģiskie pētījumi ļauj efektīvāk sasniegt vajadzīgos mērķus dažādās dzīves sfērās: medicīnā, izglītībā, politikā, biznesā, kriminālistikā u. c. No otras puses, sociālie psihologi aizvien aktīvāk sāk piedalīties šo mērķu izvirzīšanā, pievēršot uzmanību dažādu sociālo problēmu risināšanas nepieciešamībai.

Praktiskā psihologa darbā Latvijā daudzas problēmas un jautājumi joprojām tiek risināti tikai atsevišķa indivīda līmenī. Skolās tiek pētītas atsevišķu audzēkņu spējas un personības īpatnības vai atsevišķu skolotāju komunikācijas problēmas, neņemot vērā to, ka audzēkņi, tāpat kā skolotāji, ir konkrētu grupu locekļi un viņu uzvedību lielā mērā nosaka šo grupu normas un attiecīgas sociālās lomas. Patlaban psihologu darbība skolās vairāk atgādina klīniskā psihologa praksi, lai gan skolu psihologam lielā mērā būtu jārisina tie paši jautājumi, kuru risināšana ietilpst organizāciju psihologa pienākumos. Šim nolūkam ir nepieciešamas labas sociālās psiholoģijas zināšanas un attiecīgu pētījumu veikšana. Arī organizāciju psihologa darbs Latvijā bieži vien reducējas uz personāla daļas darbinieka pienākumiem. Gan pieņemot cilvēkus darbā, gan nosakot viņiem atalgojuma kritērijus, reti ņem vērā, kā šie cilvēki iekļausies jau esošajā strādājošo grupā, kā atalgojuma sistēma ietekmēs strādājošo savstarpējās attiecības. Veidojot komandas kādā organizācijā, nepietiekami tiek domāts par to, kā šāda veida grupas spēs sadarboties ar citām organizācijā funkcionējošajām grupām, kā to darbības principi saskanēs ar organizācijā dominējošajām vērtībām un uzvedības normām.

Sociālpsiholoģiskās pieejas trūkums ir vērojams ne tikai psihologu, bet arī visdažādāko nozaru pārstāvju vidū. Dažās jomās tas var radīt zināmus traucējumus darbības efektivitātes nodrošināšanā, bet sociālās psiholoģijas ignorēšana, pieņemot visai sabiedrībai nozīmīgus lēmumus, var izraisīt visai dramatiskas sekas.

Pirms dažiem gadiem kādas Latvijas augstskolas Mācību padomē nopietni tika apspriests jautājums, vai tāda zinātne kā sociālā psiholoģija vispār pastāv. Ja šī grāmata būs šāda veida šaubas mazinājusi, vēl vairāk, būs radījusi interesi par sociālo psiholoģiju un pārliecību par šīs psiholoģijas nozares attīstības nepieciešamību un lietderību Latvijā, tad tā savu mērķi būs sasniegusi.

## Bibliogrāfija

- Budovskis M.** *Personības un sociālās vides rezonanse.* – Rīga, 1986.
- Garleja R.** *Sociālā uzvedība.* – Rīga, 1997.
- Garleja R., Vidnere M.** *Psiholoģijas un sociālās uzvedības aspekti ekonomikā.* – Rīga, 2000.
- Kārnegī D.** *Kā iegūt draugus un iepatikties cilvēkiem.* – Rīga, 1990.
- Karpova Ā.** *Gūsim laimi ģimenē.* – Rīga, 1984.
- Karpova Ā.** *Ievads etnopsiholoģijā.* – Rīga, 1990.
- Karpova Ā.** *Personība un individuālais stils.* – Rīga, 1994.
- Karpova Ā.** *Personības aktīvās dzīves pozīcijas veidošanas sociālp psiholoģiskie nosacījumi.* – Rīga, 1989.
- Karpova Ā., Plotnieks I.** *Personība un saskarsme.* – Rīga, 1984.
- Kons J.** *Personības socioloģija.* – Rīga, 1969.
- Kulbergs J.** *Krīze un attīstība. Psihodinamiska un sociālp psihiatriskā apcere.* – Liepāja, 1998.
- Kupčs J.** *Saskarsmes būtība.* – Rīga, 1997.
- Omārova S.** *Cilvēks dzīvo grupā.* – Rīga, 1996.
- Omārova S.** *Cilvēks runā ar cilvēku.* – Rīga, 1994.
- Pikeringa P.** *Personāla vadība.* – Rīga, 2002.
- Pīzs A.** *Ķermeņa valoda.* – Rīga, 1995.
- Reņģe V.** *Allažības autoritārisms // Alter Ego.* – Rīga, 1992. – 1., 34.–36. lpp.
- Reņģe V.** *Organizāciju psiholoģija.* – Rīga, 1999.
- Vidnere M.** *Vadības socioloģija un psiholoģija.* – Rīga, 1999.
- Abelson, R.P.** *Are Attitudes necessary? // B.T King and McGinnies, E. (Eds.), Attitudes, conflicts, and social change.* – NY, 1972.
- Abrams, D., Wetherell, M., Cocrane, S., Hogg, M.A., and Turner, J.C.** *Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity, and group polarization // British Journal of Social Psychology,* 1990, 29, 97–119.
- Adams, J.S.** *Inequity in social exchange // L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 2).* – NY, 1965.
- Adams, J.S.** *Toward an understanding of inequity // Journal of Abnormal and Social Psychology,* 1963, 67, 422–436.
- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J. and Sanford, R.N.** *The authoritarian Personality.* – NY, 1950.
- Ainsworth, M.D., Blehar, M.C., Water, E., and Wall, S.** *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation.* – NJ, Hillsdale, 1978.
- Ajzen, I.** *Attitude structure and behavior // A.R. Pratkanis, S.J. Breckler and A.G. Greenvald. (Eds.), Attitude structure and function.* – NJ, Hillsdale, 1989.
- Ajzen, I.** *The theory of planned behavior // Organizational Behavior and Human Decision Processes,* 1991, 50, 1–33.
- Ajzen, I., and Fishbein, M.** *Attitude-behavior relations: a theoretical analysis and review of empirical research // Psychological Bulletin,* 1977, 84, 888–918.

- Ajzen, I., Dalto, C.A., and Blyth, D.P. Consistency and bias in the attribution of attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1871–6.
- Ajzen, I., Timko, J., and White, J.B. Self-monitoring and the attitude-behavior relation // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, 426–35.
- Allen, V.L., and Levin, J.M. Consensus and conformity // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 5, 389–399.
- Allport, F.H. *Social psychology*. – NY, 1920.
- Allport, G. W. *The nature of prejudice*. – Reading, MA, 1954.
- Allport, G.W. The historical background of social psychology // G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 1). – Reading, MA, 1985.
- Altman, I., and Taylor, D.A. *Social Penetration: The development of interpersonal relationships*. – NY, 1973.
- Ambady, N., and Rosenthal, R. Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, 64, 431–441.
- Amir, Y. Contact hypothesis in ethnic relations // *Psychological Bulletin*, 1969, 71, 319–342.
- Anderson, C.A. Temperature and aggression: ubiquitous effects of heat on occurrence of human violence // *Psychological Bulletin*, 1989, 91.
- Anderson, J.R. *Cognitive psychology and its implications*. – San Francisco, Ca, 1980.
- Anderson, N.H. *Foundations of information integration theory*. – NY, 1981.
- Archer, J. Evolutionary Social Psychology // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, – Oxford 1996.
- Argyl, M., and Henderson, M. *The Anatomy of Relationships*. – Harmondsworth, 1985.
- Arkes, H.R., Boehm, L.E., and Xu, G. Determinants of judged validity // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1991, 27, 576–605.
- Aronson, E., and Cope, B. My enemy's enemy is my friend // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 8–12.
- Aronson, E., and Mills, J. The effects of severity of initiation on liking for a group // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 177–181.
- Asch, S.E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments // H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. – Pittsburgh, Carnegie Press. 1951.
- Asch, S.E. Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 1956, 70, (Whole No. 416).
- Augoustinos, M., and Walker, I. *Social cognition*. – London, 1995.
- Austers, I. Attribution of value stereotypes as a consequence of group membership: Latvian and Russian living in Latvia compared // *International Journal of Inter-cultural Relations* (in press), 2001.
- Bales, R.F. Task roles and social roles in problem-solving groups // E.E. Maccoby, T.M. Newcomb, and E.L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. – NY, 1958.
- Bandura, A. *Aggression: A social learning analysis*. – NJ, Englewood Cliffs, 1973.
- Bandura, A., Ross, D., and Ross, S. Imitation of film-mediated aggressive models // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 3–11.
- Baron, R.A. Exposure to an aggressive model and apparent probability of retaliation as determinants of adult aggressive behavior // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 343–55.
- Baron, R.A. *Human Aggression*. – NY, 1977.
- Baron, R.A. The control of human aggression: An optimistic overview // *Journal of Social and Clinical Psychology*, 1983, 1, 97–119.

- Barry, H., Bacon, M.K., and Child, I.L.** A cross-cultural survey of same sex differences in socialization // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 55, 327–332.
- Batson, C.D., and Ventis, W.L.** *The religious experience: A social psychological perspective*. – NY, 1987
- Beauvois, J.-L., and Dubois, N.** The norm of internality in the explanation of psychological events // *European Journal of Social Psychology*, 1988, 18, 299–316.
- Becker, B.J.** Influence again: Another look at studies of gender differences in social influence // J. S. Hyde and M.C. Linn (Eds.), *The psychology of gender: Advances through meta-analysis*. – Baltimore, 1986.
- Bem, D.J.** An experimental analysis of self-persuasion // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 199–218.
- Bem, D.J.** Self-perception theory // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6). – NY, 1972
- Berkowitz, L.** Aggressive cues in aggressive behavior and hostility catharsis. *Psychological Review*, 1964, 71, 104–22.
- Berkowitz, L., and Geen, R.G.** Film violence and the cue properties of available targets // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 525–530.
- Berkowitz, L., and LePage, A.** Weapons as aggression – eliciting stimuli // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 202–207
- Berkowitz, L., Cochran, S., and Embree, M.** Physical pain and the goal of aversively stimulated aggression // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 40, 687–700.
- Berscheid, E., and Campbell, B.** The changing longevity of heterosexual close relationships: A commentary and forecast // M. Lerner (Ed.), *The justice motive in times of scarcity and change*. – NY, 1981.
- Berscheid, E., and Reis, D.T.** Attraction and close relationships // D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4<sup>th</sup> edn., Vol. 2.). – NY, 1998.
- Berscheid, E., and Walster, E.** A little bit about love // T. L. Huston (Ed.), *Foundation of interpersonal attraction*. – NY, 1974.
- Berscheid, E., and Walster, E.** *Interpersonal attraction*. – Reading, Mass, 1969.
- Bock, D.C.** Obedience: A response to authority and Christian commitment. Dissertation Abstracts International, 1972, 33, 3278B–3279B.
- Bonacich, E.** A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 1973, 38, 583–594
- Bond, C.F., and Titus, L.J.** Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin*, 1983, 94, 264–292.
- Bond, M.H.** (Ed.) *The cross-cultural challenge to social psychology*. – Newbury Park, CA., 1988.
- Bordens, K. S., and Horovitz, I. A.** *Social psychology*. – London, 2002.
- Bornstein, R.F.** Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research. *Psychological Bulletin*, 1989, 102, 265–289.
- Bornstein, R.F., Kale, A.R., and Cornell, K.R.** Boredom as a limiting condition on the mere exposure effect // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 58, 791–800.
- Bowlby, J.** *A Secure Base. Parent-child attachment and healthy human development*. – NY, 1988.
- Bray, R.M., Kerr, N.L., and Atkin, R.S.** The effect of group size, problem difficulty, and sex on group performance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978, 36, 1224–1240.
- Brehm, S.S., Kassir, S.M., and Fein, S.** *Social psychology* (4<sup>th</sup> edn). – NY, 1999.

- Brown, R.** Intergroup Relations // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, – Oxford 1996.
- Buss, D.M., and Kenrick, D.T.** Evolutionary social psychology // D.T. Gilbert, S.T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4<sup>th</sup> edn., Vol. 2). – Boston, 1998.
- Buunk, B.P.** Affiliation, attraction and close relationships // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, – Oxford 1996.
- Cacioppo, J.T., and Petty, R.E.** The need for cognition // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, 116–131.
- Campbell, J. T., and Fairey, P. J.** Informational and normative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 57, 457–468.
- Campos, J.J., Barret, K.C., Lamb, M.E., Goldsmith, H.H., and Sternberg, C.** Socioemotional development // M.M.Haith and J.J.Campos (Eds.), *Handbook of child psychology: Vol 2. Infancy and psychobiology*. – NY, 1983.
- Cantor, N., and Mischel, W.** Prototypes in person perception // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12). – NY, 1977
- Carver, C.S., and Scheier, M.F.** *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*. – NY, 1981
- Cate, R.M., Lloyd, S.A., and Long, E.** The role of rewards and fairness in developing premarital relationships // *Journal of Marriage and the Family*, 1988, 50, 443–52.
- Chaiken, S.** The heuristic model of persuasion // M.P. Zanna, J.M. Olson and C.P. Herman (Eds.), *Social Influence: the Ontario Symposium* (Vol. 5). – NJ, Hillsdale, 1987.
- Chaiken, S., and Eagly, A.H.** Communication model as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 605–61.
- Cialdini, R.B.** *Influence: Science and practice*, (2<sup>nd</sup> Ed.). – Gleniew, IL, 1988.
- Cialdini, R.B., Cacioppo, J.R., Basett, R., and Miller, J.A.** Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 463–476.
- Clark, M.S., and Mills, J.** Interpersonal attraction in exchange and communal relationships // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 12.
- Clark, R. D., and Hatfield, E.** Gender differences in receptivity to sexual offers // *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 1989, 2, 39–55.
- Comstock, G., and Paik, H.** *Television and the American Child*. – San Diego, 1991.
- Cooley, C.H.** *Human nature and the social order*. NY, 1902.
- Corneille, O., and Leyens, J.-P.** Categories, categorisation sociale et essentialisme psychologique // R. Bourhis and J.-P. Leyens (Eds), *Stereotypes, discrimination, relations intergroupes*. – Brussels, 1994.
- Cottrell, N.B.** Social facilitation // C.G. McClintock (Ed.), *Experimental Social Psychology*. – NY, 1972.
- Crutchfield, R.A.** Conformity and character // *American Psychologist*, 1955, 10, 191–8.
- Dabbs, J.M.Jr.** Testosterone measures in social and clinical psychology // *Journal of Social and Clinical Psychology*, 1992, 11, 302–321.
- Darley, J.M., and Batson, C.D.** From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 27, 100–108.
- Dashiell, J.F.** An experimental analysis of some group effects // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1930, 25, 190–199.

- Davies, J.C.** Toward a theory of revolution // I.K. Feierabend and R.L. Feierabend (Eds.), *Anger, violence, and politics: Theories and research*. – NJ, Englewood Cliffs, 1972.
- Dawkins, R.** The selfish gene. – NY, 1976.
- De Paulo, B.M., and Pfeifer, R.L.** On the job experience and skill at detecting deception // *Journal of Applied Social Psychology*, 1986, 16, 249–267.
- De Paulo, B.M., Stone, J.I., and Lassiter, G.D.** Deceiving and detecting decide // B.R.Schlenker (Ed.), *The self and social life*. – NY, 1985.
- De Waal, F.** *Chimpanzee Politics: power and sex among apes*. – NY, 1983.
- Deutsch, M.** The effects of cooperation and competition upon group process // D. Cartwright and A. Zander (Eds.), *Group dynamics research and theory* (3<sup>rd</sup> ed.). – NY, 1968.
- Deutsch, M., and Gerard, H.B.** A study of normative and informational social influences upon individual judgment // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 629–636.
- Diener, E.** Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members // P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. – NJ, Hillsdale, 1980.
- Diener, E., Doneen, J., and Endresen, K.** Effects of altered responsibility, cognitive set, and modeling on physical aggressiveness and deindividuation // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 328–337.
- Dimdins, G.** *A study of ethnic identification, in-group bias, and importance of values among Latvian and Russian students living in Latvia* // Unpublished master's thesis. – Stockholm University, Department of Psychology, 1998.
- Dittes, J.E., and Kelley, H.H.** Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 100–107.
- Doise, W.** *Levels of explanation in social psychology*. – Cambridge, 1986.
- Dollard, J., Doob, L.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H., and Sears, R.T.** *Frustration and Aggression*. – New Haven, 1939.
- Doms, M., and Van Avermeat, E.** The conformity effect: a timeless phenomenon. *Bulletin of the British Psychological Society*, 1982, 35, 383–5.
- Donnerstein, E., and Donnerstein, M.** Research in the control of interracial aggression // R. G. Green and E.C. O'Neal (Eds.), *Perspectives on aggression*. – NY, 1976.
- Drachman, D., de Carufel, A., and Insko, C.A.** The extra credit effect in interpersonal attraction // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1978, 14, 458–465.
- Drigotas, S.M., and Rusbult, C.E.** Should I stay or should I go? A dependence model of breakups // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1992, 62, 62–87.
- Duncan, B.L.** Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 590–598
- Dutton, D.G., and Aron, A.P.** Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 510–517.
- Duval, S., and Wicklund, R.A.** *A theory of objective self-awareness*. – NY, 1972.
- Eagly, A.H.** *Sex differences in social behavior: A social – role interpretation*. – NJ, Hillsdale, 1987.
- Eagly, A.H., and Chaiken, S.** *The psychology of attitudes*. – Fort Worth, TX, 1993.
- Eagly, A.H., and Warren, R.** Intelligence, comprehension, and opinion change // *Journal of Personality*, 1976, 44, 226–242.

- Eaves, L.J., Eysenck, H.J., and Martin, N.G.** *Genes, culture, and personality: An empirical approach.* – London, 1989.
- Ebbesen, E.B., Kjos, G.L., and Konečni, V.J.** Spatial ecology: its effects on the choice of friends and enemies // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1976, 12, 505–18.
- Edney, J.H.** The nuts game: A concise commons dilemma analog. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 1979, 3, 252–254.
- Eisinga, R., Felling, A., and Peters, J.** Religious beliefs, church involvement, and ethnocentrism in the Netherlands // *Journal for the Scientific Study of Religion*, 1990, 29, 54–75.
- Ekman, P., and Friesen, W.V.** Nonverbal leakage and clues to deception // *Psychiatry*, 1969, 32, 88–106.
- Ekman, P., and O'Sullivan, M.** Who can catch a liar? *American Psychologist*, 1991, 46, 913–920.
- Ekman, P., Friesen, W.V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., Krause, R., LeCompte, W.A., Pitcairn, T., Ricci-Bitti, P.E., Scherer, K., Tomita, M., and Tzavaras, A.** Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion // *Journal of Personal and Social Psychology*, 1988, 53, 712–717.
- Ekman, P., O'Sullivan, M.O., and Frank, M.G.** A few can catch a liar // *Psychological Science*, 1999, 10, 263–266.
- Epstein, C.F.** *Deceptive distinctions: Sex, gender, and the social order.* – New Haven, CT, 1988.
- Erikson, E.H.** *Childhood and Society.* – NY, 1950.
- Eron, L.D., and Huesmann, L.R.** The role of television in the development of prosocial and antisocial behavior // D. Olweus, J. Block, and M. Radke-Yarrow (Eds.), *Development of antisocial and prosocial behavior: Research, theories, and issues.* – Orlando, FL, 1986.
- Esses, V., Haddock, G., and Zanna, M.P.** The role of mood in the expression of intergroup stereotypes // M.P. Zanna and J.M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium (Vol. 7).* – NJ, Hillsdale, 1994.
- Fabrigar, L.R., and Krosnick, J.A.** Attitude measurement and questionnaire design // A.S.R. Manstead and M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology.* – Oxford, 1996.
- Fazio, R.H.** Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework // M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 23).* – San Diego, 1990.
- Fazio, R.H.** On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility // A.R. Pratkanis and A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function.* – NJ, Hillsdale, 1989.
- Fazio, R.H., and Williams, C.J.** Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relationships // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51, 505–514.
- Fazio, R.H., and Zanna, M.P.** Direct experience and attitude-behavior consistency // Berkovitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 14).* – NY, 1981.
- Festinger, L., and Carlsmith, J.M.** Cognitive consequences of forced compliance // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 203–210.
- Festinger, L., Pepitone, A., and Newcomb, T.** Some consequences of deindividuation in a group // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 382–389.
- Fiedler, F.E., and Garcia, J.E.** *Leadership: Cognitive resources and performance.* – NY, 1987.

- Fiedler, K.** Processing Social Information for Judgements and Decisions // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, – Oxford 1996.
- Fiedler, K.** The tricky nature of skewed frequency tables: an information loss account of distinctiveness-based illusory correlations // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1991, 60, 24–36.
- Fishbein, M.** An investigation of the relationship between beliefs about an object and the attitude towards that object // *Human Relations*, 1963, 16, 233–239.
- Fishbein, M., and Ajzen, I.** Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. – Reading, MA, 1975.
- Fishbein, M., and Ajzen, I.** Predicting and understanding consumer behavior: Attitude-behavior correspondence // I.Ajzen and M.Fishbein (Eds.), *Understanding attitudes and predicting social behavior*. – NJ, Englewood Cliffs, 1980.
- Fiske, S.T.** Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 38, 889–906.
- Fiske, S.T.** Stereotyping, prejudice, and discrimination // D.T. Gilbert, S.T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, (4<sup>th</sup> edn., Vol. 2). – Boston, 1998.
- Fiske, S.T., and Neuberg, S.L.** A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation of attention and interpretation // M.P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23). – NY, 1990.
- Fiske, S.T., and Taylor, S.E.** *Social cognition*, 2<sup>nd</sup> ed. – NY, 1991.
- Flohr, H.** Biological bases of social prejudices // V.Reinolds, V.Falger, and I.Vine (Eds.), *The sociobiology of ethnocentrism*. – Athens, GA, 1987.
- Forsyth, D.** *Group dynamics* (2<sup>nd</sup> ed.). – Pacific Grove, CA, 1990.
- Freedman, J.L., and Fraser, S.C.** Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 195–202.
- French, J., and Raven, B.** The bases of social power // D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. – Ann Arbor, 1959.
- Freud, S.** Group psychology and the analysis of ego // J. Strachey (ed.), *The standard edition of complete works of Sigmund Freud* (vol. 18). – London, 1953.
- Frieze, I.R., Olson, J.E., and Russell, J.** Attractiveness and income for men and women in management // *Journal of Applied Social Psychology*, 1991, 21, 1039–1057.
- Fromm, E.** *Escape from Freedom*. – NY, 1941.
- Fromm, E.** *The anatomy of human destructiveness*. – London, 1973.
- Fromm, E.** *The art of loving*. – NY, 1956.
- Gangestad, S.W., and Buss, D.M.** Pathogen prevalence and human mate preferences. // *Ethology and Sociobiology*, 1993, 14, 89–96.
- Geen, R.G.** Aggression // A.S.R. Manstead and M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology*. – Oxford, 1996.
- Geen, R.G.** Observing violence in the mass media: Implications of basic research // R.G. Geen and E. O'Neal (Eds.), *Perspectives on aggression*. – NY, 1976.
- Geen, R.G., Stonner, D., and Shope, G.L.** The facilitation of aggression by aggression: Evidence against the catharsis hypothesis // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 721–726.
- Gerard, H.B.** Emotional uncertainty and social comparison // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1963, 66 6, 568–73.
- Gerbner, G., Gross, L., Signorielli, N., and Morgan, M.** Television violence, victimization, and power // *American Behavioral Scientist*, 1980, 23, 705–716.

- Gergen, K., Gergen, M.M., and Barton, W.H.** Deviance in the dark // *Psychology Today*, 1973, 129–130.
- Gilbert, D.T.** Attribution and interpersonal perception // A. Tesser (ed.), *Advanced Social Psychology*. – NY, 1995.
- Gilbert, D.T., and Jones, E.E.** Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 50, 269–280.
- Gottman, J.M., and Levenson, R.W.** Marital processes predictive of later dissolution: Behavior, physiology, and health // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1992, 63, 221–233.
- Graumann, C.F.** Introduction to History of Social Psychology // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology*. – Oxford 1996.
- Greenwald, A.G.** The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 1980, 35, 602–618.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., and Schwartz, J-L.K.** Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74, 1464–1480.
- Griffitt, W., and Veitch, R.** Preacquaintance attitude similarity and attraction revisited: Ten days in a fall-out shelter // *Sociometry*, 1974, 37, 163–173.
- Guerin, B.** *Social facilitation*. – Cambridge, England. 1993
- Hamilton, D.L., and Sherman, J.W.** Stereotyps. R.S.Wyer, Jr, and T.K. Srull (Eds.) // *Handbook of social cognition* (Vol. 2, 2<sup>nd</sup> edn). – NJ, Hillsdale, 1994.
- Hamilton, D.L., and Trolier, T.K.** Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach // J.F. Dovidio and S.L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism*. – NY, 1986.
- Hamilton, D.L., Katz, L.B., and Leirer, V.O.** Cognitive representation of personality impressions: organizational processes in first impression formation // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1980, 39, 1050–63.
- Hamilton, W.D.** The genetical evolution of social behavior // *Journal of Theoretical Biology*, 1964, 7, 1–52.
- Hastie, R.** Memory for information that confirms or contradicts a general impression // R.Hastie, T.M. Ostrom, E.B. Ebbesen, R.S. Wyer, D.L. Hamilton and D.E. Carlston (Eds.), *Person memory: the cognitive basis of social perception*. – Hillsdale, NJ, 1980.
- Hastie, R., and Park, B.** The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line // *Psychological Review*, 1986, 93, 258–68.
- Hastorf, A., and Cantril, H.** They saw a game: A case study // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 129–134.
- Hatfield, E., and Rapson, R.L.** *Love, sex, and intimacy: Their psychology, biology, and history*. – NY, 1993.
- Hatfield, E., and Sprecher, S.** *Mirror, mirror: The importance of looks in everyday life*. Albany, 1986.
- Hatfield, E.** Passionate and companionate love // R.J. Sternberg and M.L. Barnes (Eds.), *The psychology of love*. – New Haven, CT, 1988.
- Hatfield, E., Traupman, J., and Walster, G.W.** Equity and extramarital sexuality // *Archives of Sexual Behavior*, 1978, 7, 127–142.
- Hays, R.B.** The day to day functioning of casual versus close friendships // *Journal of Social and Personal Relationships*, 1988, 5, 261–273.
- Hazan, C., and Shaver, P.** Romantic love conceptualized as an attachment process // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 52, 511–524.
- Heider, F.** *The psychology of interpersonal relation*. – NY, 1958.

- Hendrick, C., and Hendrick, S.** A theory and method of love // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 50, 392–402.
- Hendrick, C., Hendrick, S., and Adler, N.L.** Romantic relationships: Love, satisfaction, and staying together // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988, 54, 980–988.
- Herek, G.M.** The instrumentality of attitudes: Toward a neofunctional theory // *Journal of Social Issues*, 1986, 42, 99–114.
- Hershorn, M., and Rosenbaum, A.** Children of marital violence: A closer look at the unintended victim // *American Journal of Orthopsychiatry*, 1985, 55, 260–266.
- Hewston, M.** The 'ultimate attribution error'. A review of the literature on intergroup causal attribution // *European Journal of Social Psychology*, 1990, 20, 311–35.
- Hewstone, M., and Fincham, F.** Attribution theory and research: basic issues and applications // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology*. – Oxford, 1996.
- Hill, C.A.** Affiliation motivation: people who need people but in different ways // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 52, 1008–18.
- Hofstede, G.** *Culture's consequences: International differences in work-related values*. – Beverly Hills, CA, 1980.
- Hofstede, G.** *Cultures and organizations: Software of the mind*. – London, 1991.
- Hogg, M. A., and Mullin, B. A.** Joining groups to reduce uncertainty: Subjective uncertainty reduction and group identification. D. Abrams and M. A. Hogg (Eds.), // *Social identity and social cognition*. – Oxford, 1999.
- Homans, G.C.** *Social behavior: Its elementary forms* (rev. ed.). – NY, 1974.
- Hovland, C.I., and Weiss, W.** The influences of source credibility on communication effectiveness // *Public Opinion Quarterly*, 1951, 15, 635–650.
- Hovland, C.I., Janis, I.L., and Kelley, H.H.** *Communication and persuasion: psychological studies of opinion change*. – NJ, Princeton, 1953.
- Hovland, C.I., Lumsdaile, A.A., and Sheffield, F.D.** *Experiments on mass communications*. – NJ, Princeton, 1949.
- Huang, L., and Hanis, M.** Conformity in Chinese and Americans: A field experiment // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1973, 4, 427–434.
- Huesmann, L.R., Eron, L.D., Klein, R., Brice, and Fischer, P.** Mitigating the imitation of aggressive behaviors by changing children's attitudes about media violence // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 44, 899–910.
- Hui, C.H.** *Individualism-collectivism: Theory, measurement and its relation to reward allocation*. Unpublished doctoral dissertation. – University of Illinois, 1984.
- Humphrey, R.** How work roles influence perception: Structural cognitive processes and organizational behavior // *American Sociological Review*, 1985, 50, 242–252.
- Hunter, J.A., Stringer, M., and Watson, R.P.** Intergroup violence and intergroup attribution // *British Journal of Social Psychology*, 1991, 261–6.
- Huston, T.L., and Vangelisti, A.L.** Socioemotional behavior and satisfaction in marital relationships: A longitudinal study // *Journal of Personality and Social Psychology* 1991, 61, 721–733.
- Hutchinson, R.R.** The pain-aggression relationships and its expression in naturalistic settings // *Aggressive Behavior*, 1983, 9, 229–242.
- Insko, C.A.** Verbal reinforcement of attitude // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 21, 621–623.
- Insko, C.A., Smith, R.H., Alicke, M.D., Wade, J., and Taylor, S.** Conformity and group size: The concern with being right and the concern with being liked // *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1985, 11, 41–50.

- Jackson, L.A.** *Physical appearance and gender: Sociobiological and sociocultural perspectives.* – Albany, 1992.
- Jacobs, R.C., and Campbell, D.T.** The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 649–658.
- James, W.** *The principles of psychology* (Vols. 1 and 2). – NY, 1890.
- Janis, I.** *Groupthink*, 2<sup>nd</sup> edn. – Boston, MA, 1982.
- Janis, I.L.** *Victims of groupthink.* – Boston, 1972.
- Jepson, C., and Chaiken, S.** *The effect of anxiety on the systematic processing of persuasive communications.* Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association. – Washington, DC, 1986.
- Johnson, R.D., and Downing, R.L.** Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 1532–1538.
- Jones, E.E.** *Interpersonal perception.* – NY, 1990.
- Jones, E.E., and Harris, V.A.** The attribution of attitudes // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 1–24.
- Jones, E.E., and Nisbett, R.E.** The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior // E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, and B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* – Morristown, NJ, 1972.
- Jones, E.E., Rock, L., Shaver, K.G., Goethals, G.R., and Ward, L.M.** Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy affect // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 317–340.
- Jones, J.** *Prejudice and racism.* – Reading, MA, 1972.
- Jourard, S.M.** *The transparent self.* – NY, 1964.
- Karau, S.J., and Williams, K.D.** Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, 65, 681–706.
- Katz, D.** The functional approach to the study of attitudes // *Public Opinion Quarterly*, 1960, 24, 163–204.
- Katz, E., and Lazarsfeld, P.F.** *Personal influence.* – Glencoe, IL, 1955.
- Kaufman, J., and Zigler, E.** Do abused children become abusive parents? // *American Journal of Orthopsychiatry*, 1987, 57, 186–192.
- Kelley, H.H.** The processes of causal attribution // *American Psychologist*, 1973, 28, 107–28.
- Kenny, D.A.** A general model of consensus and accuracy in interpersonal perception // *Psychological Review*, 1991, 98, 155–163.
- Kenrick, D.T., and Keefe, R.C.** Age preferences in mate reflect sex differences in human reproductive strategies // *Behavioral and Brain Sciences*, 1992, 15, 75–133.
- Kenrick, D.T., and Trost, M.R.** A reproductive exchange model of heterosexual relationships: putting proximate economics in ultimate perspective // C.Hendrick (Ed.), *Close Relationships.* – Newburg Park, CA. 1989.
- Kerr, N. L.** Illusions of efficacy: The effects of group size on perceived efficacy in social dilemmas // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1989, 25, 287–313.
- Kinder, D.R., and Sears, D.O.** Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 40, 414–431.
- King, G.W.** An analysis of attitudinal and normative variables as predictors of intentions and behavior // *Speech Monographs*, 1975, 42, 237–44.
- King, L. A.** Ambivalence over emotional expression and reading emotions in situations and faces // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74, 753–762.

- Kingdon, J.W.** Politician's beliefs about voters // *American Political Science Review*, 1967, 61, 137–45.
- Knight, G.P., and Dubro, A.F.** Cooperative, competitive, and individualistic social values: An individualized regression and clustering approach // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, 46, 98–105.
- Komorita, S.S., and Lapworth, C.W.** Cooperative choice among individuals versus groups in an N-person dilemma situation // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, 487–496.
- Kramer, R. M.** Paranoid cognition in social system: Thinking and acting in the shadow of doubt // *Personality and Social Psychology Review*, 1998, 2, 251–275.
- Kraut, R.E.** Humans as lie-detectors: Some second thoughts // *Journal of Communication*, 1960, 30, 209–216.
- Kuhn, M.H., and McPartland, T.S.** An empirical investigation of self-attitudes // *American Sociological Review*, 1954, 19, 68–76.
- Kulik, J.A.** Confirmatory attribution and the perpetuation of social beliefs // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 44, 1171–81.
- Kulik, J.A., and Mahler, H.I.M.** Stress and affiliation in a hospital setting: preoperative room – mate preferences // *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1989, 15, 183–93.
- Lagerspetz, K.M., Bjorkqvist, K., and Peltonen, T.** Is indirect aggression typical of females? Gender differences in aggressiveness in 11-to 12-year-old children // *Aggressive-Behavior*, 1982, 14, 403–414.
- LaPiere, R.T.** Attitudes vs. actions // *Social Forces*, 1934, 13, 230–237.
- Latane, B.** The psychology of social impact // *American Psychologist*, 1981, 36, 343–356.
- Latane, B., and Drigotas, S.** Social loafing // A.S.R. Manstead and M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology*. – Oxford, 1996.
- Latane, B., Williams, K., and Harkins, S.** Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 822–832.
- Laumann, E.O.** Friends of urban men: An assessment of accuracy in reporting their socioeconomic attributes, mutual choice, and attitude development // *Sociometry* 1969, 32, 54–69.
- LeBon, G.** *The crowd: A study of the popular mind*. – NY, 1986.
- Lee, J.A.** *The colors of love: An exploration of the ways of loving*. – Don Mills, Ontario, 1973.
- Lerner, M.J.** *The belief in a just world: A fundamental delusion*. – NY, 1980.
- Leventhal, H.** Findings and theory in the study of fear communication // L. Berkovitz (Ed.), // *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5). – NY, 1970.
- Levine, J.M., and Moreland, R.L.** Small group // D.T. Gilbert, S.T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4<sup>th</sup>ed., Vol. 2). – Boston, 1998.
- Levine, R.A., and Campbell, D.T.** *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior*. – NY, 1972.
- Levinger, G.** A social psychological perspective on marital dissolution // *Journal of Social Issues*, 1976, 32, 21–47.
- Levinger, G.** Development and change. H.H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J.H. Harvey, T.L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L.A. Peplau, and D.R. Peterson (Eds.), *Close relationships*, – NY, 1983.
- Levinger, G.** Toward the analysis of close relationships // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1980, 16, 510–544.

- Levy, S. R., Stroessner, S.J., and Dweck, C.** Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74, 1421–1436.
- Lewin, K.** *Resolving social conflicts: Selected papers on group dynamics*. – NY, 1948.
- Lewin, K., Lippitt, R., and White, R.K.** Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates // *Journal of Social Psychology*, 1939, 10, 271–99.
- Leyens, J.-P., and Dardenne, B.** Basic concepts and approaches in social cognition // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology*, – Oxford 1996.
- Leyens, J.-P., and Dardenne, B.** La perception et connaissance d'autrui // M. Richelle, J.Requin and M. Robert (Eds.), *Traite de psychologie experimentale*. – Paris, 1994.
- Liebert, R.M., and Baron, R.A.** Some immediate effects of televised violence on children's behavior // *Developmental Psychological*, 1972, 6, 469–475.
- Likert, R.** *The Human Organization*. – NY, 1967.
- Likert, R.** A technique for the measurement of attitudes // *Archives of Psychology*, 1932, 140, 5–53.
- Lippa, R.A.** *Introduction to social psychology*. – Pacific Grove, CA, 1994.
- Lippman, W.** *Public opinion*. – NY, 1922.
- Lord, C.G., Lepper, M.R., and Mackie, D.** Attitude prototypes as determinants of attitude-behavior consistency // *Journal of personality and Social Psychology*, 1984, 46, 1254–1266.
- Lord, R.G., DeVoder, C.L., and Aliger, G.M.** A meta-analysis of the relation between personality traits and leadership perceptions: An application of validity generalization procedures // *Journal of Applied Psychology*, 1986, 71, 402–10.
- Lorenz, K.** *On aggression*. – NY, 1966.
- Lott, A.J., and Lott, B.E.** The role of reward in the formation of positive interpersonal attitudes // T. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction*. – NY, 1974.
- Luce, R.D., and Raiffa, H.** *Games and decision*. – NY, 1957.
- Lumsdaine, A., and Janis, I.L.** Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided and two-sided "propaganda" presentation // *Public Opinion Quarterly*, 1953, 17, 311–318.
- Maas, A., and Clark, R.D.** Hidden impact of minorities: Fifteen years of research // *Psychological Bulletin*, 1984, 428–450.
- Maas, A., Clark, R.D., and Havehorn, G.** The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence // *European Journal of Social Psychology*, 1982, 12, 89–104.
- Mackie, D.M.** Social identification effects in group polarization // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 50, 720–728.
- Malamuth, N., and Check, J.V.P.** The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment // *Journal of Research in Personality*, 1981, 15, 436–446.
- Malt, B.C.** Features and beliefs in the mental representation of categories // *Journal of Memory and Language*, 1990, 29, 289–315.
- Manstead, A.S.R.** Attitude change // A.S.R. Manstead and Hewstone, *The Blackwell encyclopedia of social psychology* – Oxford, 1996.
- Manstead, S.R., and Semin, G.R.** Methodology in Social Psychology: Putting Ideas to the Test // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology*, – Oxford 1996.
- Mantell, D. M.** The potential for violence in Germany // *Journal of Social Issues*, 1971, 27, 101–112.

- Marcus, G.E., Tabb, D., and Sullivan, J.L.** The application of individual differences scaling in the measurement of political ideologies // *American Journal of Political Science*, 1974, 18, 405–20.
- Markus, H.** Self-schemas and processing information about the self // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 63–78.
- Markus, H., and Zajonc, R.B.** The cognitive perspective in social psychology // G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol.1). – NY, 1985.
- Matsuda, N.** Strong, quasi- and weak conformity among Japanese in the modified Asch procedure // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1985, 16, 83–97.
- Mayo, E.** *The human problems of an industrial civilization*. – NY, 1933.
- McArthur, L.Z., and Post, D.L.** Figural emphasis and person perception // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, 520–35.
- McCallum, D.M., Harring, K., Gilmore, J.P., Insko, C.A., and Thibaut, J.** Competition and cooperation between individuals // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1985, 21, 301–320.
- McCrae, R.R., and Costa, P.T.Jr.** Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 52, 81–90.
- McDavid, J.W., and Sistrunk, F.** Personality correlates of two kinds of conformity behavior // *Journal of Personality*, 1964, 32, 421–435.
- McFarland, S.G.** Religious orientation and the targets of discrimination // *Journal of the Scientific Study of Religion*, 1989, 28 324–336.
- McFarland, S.G., Ageyev, V.S., and Abalkina-Paap, M.A.** Authoritarianism in the former Soviet Union // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1992, 63, 1004–1010.
- McGuire, W.J.** Attitudes and attitude change // G.Lindzey and E.Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol.2). – NY. 1985.
- McGuire, W.J.** Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches // L.Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1). – NY, 1964.
- McGuire, W.J.** Personality and attitude change: an information – processing theory // A.G. Greenwald, T.C. Brock and T.M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*, – NY, 1968.
- Mead, G.H.** *Mind, self, and society*. – Chicago, 1934, 18.
- Mednick, B. R., Baker, R. L., and Carothers, L. E.** Patterns of family disruption and crime: The association of timing of the family's disruption with subsequent adolescent and young adult criminality // *Journal of Youth and Violence*, 1990, 19, 201–220.
- Meeus, W.H.J., and Raaijmakers, Q.A.W.** Administrative obedience: carrying out orders to use psychological – administrative violence // *European Journal of Social Psychology*, 1986, 16, 311–24.
- Mellen, S.L.** *The evolution of love*. – San Francisco, 1981.
- Merton, R.K.** *Social theory and social structure*. – Glencoe, IL, 1957.
- Milberg, S., and Clark, M.S.** Moods and compliance // *British Journal of Social Psychology*, 1988, 27, 79–90.
- Milgram, S.** Behavior study of obedience // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 371–8.
- Milgram, S.** *Obedience to authority: an experimental view*. – NY; London, 1974.
- Milgram, S., and Toch, H.** Collective behavior: crowds and social movements // G.Lindzey and E.Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* 2<sup>nd</sup> edn. (Vol. 4). – Reading, MA, 1969.

- Miller, A.G.** *The obedience experiments: a case study of controversy in social science.* – NY, 1986.
- Miller, D.T., and Ross, M.** Self-serving biases in the attribution of causality: fact or fiction? // *Psychological Bulletin*, 1975, 82, 213–25.
- Miller, J.G.** Culture and the development of everyday social explanation // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, 46, 961–78.
- Miller, N.E., Sears, R.R., Mowrer, O.H., Doob, L.W., and Dollard, I.** The frustration – aggression hypothesis // *Psychological Review*, 1941, 48, 337–42.
- Mills, J.** Changes in moral attitudes following temptation // *Journal of Personality*, 1958, 26, 517–31.
- Mills, J., and Clark, M.S.** Communal and exchange relationships // L.Wheeler (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology* (Vol. 3). – Beverly Hills, CA, 1982.
- Mishel, W.** *Personality and assessment.* – NY, 1968.
- Montagu, A.** *The nature of human aggression.* – NY, 1976.
- Montgomery, B.M.** Quality communication in personal relationships // S.W. Duck (Ed.), *Handbook of personal relationships.* – Chichester, England, 1988.
- Moscovici, S.** On social representations // J.P. Forgas (Ed.), *Social cognition: Perspectives on everyday understanding* – London, 1981.
- Moscovici, S.** *Social influences and social change.* – London, 1976.
- Moscovici, S., and Zavalloni, M.** The group as a polarizer of attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 125–35.
- Moyer, K. E.** *Violence and aggression.* – NY, 1987.
- Mullen, B.** Atrocity as a function of lynch mob composition: a self-attention perspective // *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1986, 12, 187–97.
- Mummendey, A.** Aggressive Behavior // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to Social Psychology*, – Oxford, 1996.
- Mummendey, A., and Otten, S.** Perspective specific differences in the segmentation and evaluation of aggressive interaction sequences // *European Journal of Social Psychology*, 1993, 19, 23–40.
- Mummendey, A., and Wenzel, M.** Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup differences // *Personality and Social Psychology Review*, 1999, 3, 158–174.
- Murdoch, D. D., and Pihl, R. O.** The influence of beverage type on aggression in males in the natural setting // *Aggressive Behavior*, 1988, 14, 325–335.
- Myers, D.G.** Polarizing effects of social comparison // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1978, 14, 554–63.
- Myers, D.G., and Bishop, G.D.** Discussion effects on racial attitudes // *Science*, 1970, 169, 778–789.
- Newcomb, T.M.** An approach to the study of communicative acts // *Psychological Review*, 1953, 60, 393–404.
- Newcomb, T.M.** *Personality and social change.* – NY, 1943.
- Newcomb, T.M.** Social psychological theory // J.H. Roher and M. Sherif (Eds.), *Social psychology at the crossroads.* – NY, 1951.
- Newcomb, T.M.** *The acquaintance process.* – NY, 1961.
- Newcomb, T.M., Koenig, K.E., Flacks, R., and Warwick, D.P.** *Persistence and change: Benington College and its students after twenty-five years.* – NY, 1967.
- Nisbett, R.E., and Ross, L.** *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* – NJ, Englewood Cliffs, 1980.
- Nisbett, R.E., Caputo, C., Legant, P., and Maracek, J.** Behavior as seen by the actor and as seen by the observer // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 27, 154–64.

- Olson, J.M., and Zanna, M.P.** Attitudes and attitude change // *Annual Review of Psychology*, 1993, 44, 117–54.
- Olweus, D.** Aggression and hormones: Behavioral relationships with testosterone and adrenaline // D. Olweus, J. Block, and M. Radke-Yarrow (Eds.), *Development of anti-social and prosocial behaviors: Research, theories, and issues*. – Orlando, FL, 1986.
- Olweus, D.** Bully/victim problems among schoolchildren: Basic facts and effects of a school-based intervention program // D.J. Pepler and K.H. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression*. – NJ, Hillsdale, 1991.
- Olweus, D.** Stability of aggressive reaction patterns in males: A review // *Psychology Bulletin*, 1979, 86, 852–876.
- Osgood, C.E., Suci, G., and Tannenbaum, P.H.** *The measurement of meaning*. – Urbana, 1957, 142.
- Ottati, V., and Lee, Y.-T.** Accuracy: A neglected component of stereotype research // Y.-T. Lee, L.J. Jussim and C.R. McGauley (Eds.), *Stereotype Accuracy: Towards appreciating group differences*. – Washington, DC, 1995.
- Parke, R.D., Berkowitz, L., Leyens, J.P., West, S.G., and Sebastian, J.** Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). – NY, 1977.
- Patterson, A.H.** Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association. 1974.
- Peabody, D.** *National characteristics*. – Cambridge, 1985.
- Peabody, D., and Shmelyov, A.G.** Psychological characteristics of Russians // *European Journal of Social Psychology*, 1996, 26, 507–12.
- Peplau, L.A., and Perlman, D.** Perspectives on loneliness // L.A. Peplau and D. Perlman (Eds.), *Loneliness: A sourcebook of current theory, research, and therapy*. – NY, 1982.
- Perlman, D.** Loneliness // A.S.R. Manstead and M. Mewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopaedia of social psychology*. – Oxford, 1996.
- Pessin, J.** The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing // *American Journal of Psychology*, 1933, 45, 263–70.
- Peterson, C.** Memory and the 'dispositional shift' // *Social Psychology Quarterly*, 1980, 43, 372–80.
- Pettigrew, T.F.** Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross-national comparison // *Journal of Conflict Resolution*, 1958, 2, 29–42.
- Petty, R.E., and Cacioppo, J.T.** *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. – Dubuque, IA, 1981.
- Phillips, D., and Carstensen, L.** The effect of suicide stories on various demographic groups 1968–1985 // R. Surette (Ed.), *The media and criminal justice policy: Recent research and social effects*. – Springfield, IL, 1990.
- Piaget, J.** *Judgment and reasoning in the child*. – NJ, Totowa, 1966.
- Pietromonaco, P., and Nisbett, R.E.** Swimming upstream against the fundamental attribution error: Subjects' weak generalizations from the Darley and Batson study // *Social Behavior and Personality*, 1982, 10, 1–4.
- Pratkanis, A.R., and Greenwald, A.G.** A sociocognitive model of attitude structure and function // M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 22). – San Diego, CA, 1989.
- Priest, R.F., and Sawyer, J.** Proximity and peerships: Bases of balance in interpersonal attraction // *American Journal of Sociology*, 1967, 72, 633–649.
- Prins, K.S., Buunk, A.P., and Van Yperen, N.W.** Equity, normative disapproval and extramarital sex // *Journal of Social and Personal Relationships*, 1992, 10, 39–53.

- Razran, G.H.S.** Conditioned response changes in rating and appraising sociopolitical slogans // *Psychological Bulletin*, 1940, 37, 481.
- Realo, A., Allik, J., and Vadi, M.** The hierarchical structure of collectivism // *Journal of Research in Personality*, 1995, 31, 93–116.
- Reeder, G., and Brewer, M.** A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception // *Psychological Review*, 1979, 86, 61–79.
- Regan, D.T.** Effects of a favor and liking on compliance // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 627–639.
- Rehm, J., Steinleitner, M., and Lilli, W.** Wearing uniforms and aggression: A field experiment // *European Journal of Social Psychology*, 1987, 17, 357–360.
- Reis, H.T.** Intimacy // A.S.R. Manstead and M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology*. – Oxford, 1996.
- Reychler, L.** The effectiveness of a pacifist strategy in conflict resolution // *Journal of Conflict Resolution*, 1979, 23, 228–260.
- Rhodes, N., and Wood, W.** Self-esteem and intelligence affect influenceability: The mediating role of message reception // *Psychological Bulletin*, 1992, 111, 156–171.
- Rholes, W.S., and Pryor, J.B.** Cognitive accessibility and causal attributions // *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1982, 8, 719–27.
- Rogers, C.R.** *On becoming a person*. – Boston, 1961.
- Rohrer, J.H., Baron, S.H., Hoffman, E.L., and Swander, D.V.** The stability of autokinetic judgment // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 595–597.
- Rokeach, M.** *The open and closed mind*. – NY, 1960.
- Rosch, E.** Principles of categorization // E. Rosch and B.B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization*. – NJ, Hillsdale, 1978.
- Rosenbaum, M.E.** Cooperation and competition // P.B. Paulus (Ed.), *The psychology of group influences*. – NJ, Hillsdale, 1980.
- Rosenberg, M.** Society and the adolescent self-image, – NJ, Princeton, 1965.
- Rosenberg, M.J., and Hovland, C.I.** Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes // C.I. Hovland and M.J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: an analysis of consistency among attitude components*. – New Haven, CT, 1960.
- Rosenburg, S.** *Categorization*. – NJ, Hillsdale, 1978.
- Ross, L.** The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.10). – NY, 1977.
- Ross, L., Amabile, T.M., and Steinmetz, J.L.** Social roles, social control, and biases in social perception process // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 485–494.
- Ross, L., and Nisbett, R.E.** *The person and the situation*. – NY, 1991.
- Ross, L., Greene, D., and House, P.** The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977, 13, 279–301.
- Rotter, J. B.** Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // *Psychological Monographs*, 1966, 80 (Whole No.609).
- Rubin, J.Z., and Brown, B.R.** *The social psychology of bargaining and negotiation*. – NY, 1975, 209.
- Rubin, Z., Peplau, L.A., and Hill, C.T.** Loving and leaving: Sex differences in romantic attachments // *Sex roles*, 1981, 7, 821–835.
- Rusbult, C.E.** A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 45, 101–117.

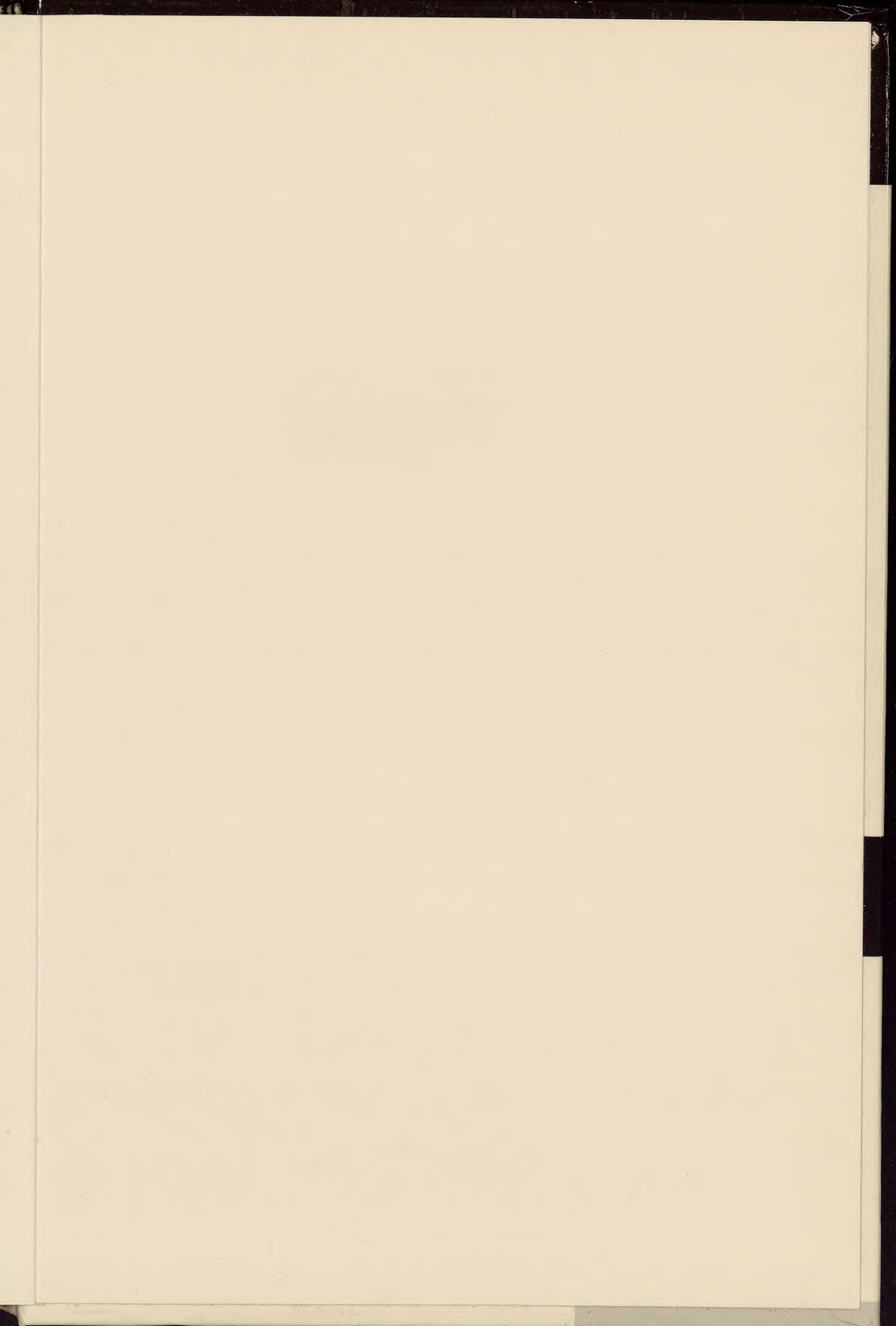
- Rusbult, C.E.** Commitment and satisfaction in romantic association: A test of the investment model // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1980, 16, 172–186.
- Rusbult, C.E., Verette, J., Whitney, G.A., Slovik, L.F., and Lipkus, I.** Accommodation processes in close relationships: Theory and preliminary empirical evidence // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1991, 60, 53–78.
- Sagiv, L., and Schwartz, S.H.** Value priorities and readiness for outgroup social contact // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995, 69, 437–48.
- Samuelson, C.D., Messick, D.M., Rutte, C.G., and Wilke, H.** Individual and structural solutions to resource dilemmas in two cultures // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, 47, 94–104.
- Sanders, G.S.** Driven by distraction: an integrative review of social facilitation theory and research // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1981, 17, 227–51.
- Schachter, S.** Deviation, rejection, and communication // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 40, 190–207.
- Schachter, S.** *The psychology of affiliation*. – Stanford, CA, 1959.
- Schank, R.C., and Abelson, R.P.** *Scripts, plans, goals and understanding: An inquiry into human knowledge structures*. – NJ, Hillsdale, 1977.
- Schwarz, N., Bless, H., and Bohner, G.** Mood and persuasion: affective states influence the processing of persuasive communications // M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24). – Orlando, FL, 1991.
- Sedikides, C., and Ostrom, T.M.** Are person categories used when organizing information about unfamiliar sets of persons? // *Social Cognition*, 1988, 6, 252–67.
- Segal, M.W.** Alphabet and attraction: an obtrusive measure of the effect of propinquity in a field setting // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 654–7.
- Shanab, M.E., and Yahya, K.A.** A cross-cultural study of obedience // *Bulletin of the Psychonomic Society*, 1978, 11, 267–9.
- Shaver, P., and Klinnert, M.** Schachter's theories of affiliation and emotion: implications of developmental research // L. Wheeler (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology* (Vol. 3). – Beverly Hills, CA, 1982.
- Shaver, P., and Rubinstein, C.** Childhood attachment experience and adult loneliness // *Review of Personality and Social Psychology*, 1980, 1, 42–73.
- Shavitt, S.** The role of attitude objects in attitude function // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1990, 26, 124–48.
- Sherif, M.** A study of some social factors in perception // *Archives of Psychology*, 1935, no.187.
- Sherif, M.** *Group conflicts and co-operation: their social psychology*. – London, 1966.
- Sherif, M., and Sherif, C.W.** *Groups in harmony and tension: an integration of studies on intergroup relations*. – NY, 1953.
- Sherrod, D.** The influence of gender on same-sex friendships // C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology: close relationships*. – Newbury Park, CA, 1989, 164–86.
- Skinner, B.F.** *Science and human behavior*. – NY, 1953.
- Skinner, B.F.** *The behavior of organisms*. – NY, 1938.
- Skrowronski, N.J., and Carlston, D.E.** Negativity and extremity biases in impression formation: a review of explanations // *Psychological Bulletin*, 1989, 105, 131–42.
- Smetana, J.G., and Adler, N.E.** Fishbein's value expectancy model: An examination of some assumption // *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1980, 6, 89–96.
- Smith, E.E.** Concepts and thought // R.J. Sternberg and E.E. Smith (Eds.), *The psychology of human thought*. – Cambridge, 1988.
- Smith, E.R.** Category accessibility effects in simulated exemplar-based memory // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1988, 24, 448–463.

- Smith, E.R., and Miller, F.D.** Mediation among attributional inferences and comprehension processes: initial findings and a general method // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 44, 492–505.
- Smith, P.B., and Bond, M.H.** *Social psychology across cultures*. 1998.
- Snyder, M.** Public appearances // *Private realities*. – NY, 1987.
- Snyder, M.** The self-monitoring of expressive behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 526–537.
- Snyder, M.** When believing means doing: Creating links between attitudes and behavior // M.P. Zanna, E.T. Higgins, and C.P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior* (Vol. 2). – NJ, Hillsdale, 1982.
- Snyder, M., and DeBono, K.G.** A functional approach to attitudes and persuasion // M.P. Zanna, J.M. Olson, and C.P. Herman (Eds.), *Social Influence: The Ontario symposium* (Vol. 5). – NJ, Hillsdale, 1987.
- Snyder, M., and Ickes, W.** Personality and social behavior // G. Lindzey, and E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3<sup>rd</sup> ed.). – NY, 1985.
- Solomon, S., Greenberg, J., and Pyszczynski, T.** A terror management theory of self-esteem and its role in social behavior // M. Leary (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25). – NY, 1991.
- Spivey & Prentice-Dunn.** Assessing the directionality of deindividuation: Effects of deindividuation, modeling, and private self-consciousness on aggressive and prosocial responses // *Basic and Applied Social Psychology*, 1990, 11, 387–403.
- Staats, A.W., and Staats, C.K.** Attitudes established by classical conditioning // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 37–40.
- Stahlberg, D., and Frey, D.** Attitudes: Structure, Measurement and Functions // M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology*, – Oxford, 1996.
- Stangor, C., and McMillan, D.** Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literature // *Psychological Bulletin*, 1992, 111, 42–61.
- Stasser, G., and Titus, W.** Effects of information load and perceptage of shared information on dissemination of unshared information during group discussion // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 53, 81–93.
- Steiner, I.D.** Group process and productivity. – NY, 1972.
- Steinmetz, S.K.** Women and violence: Victims and perpetrators // *American Journal of Psychotherapy*, 1980, 3, 334–349.
- Sternberg, R.** A triangular theory of love // *Psychological Review*, 1986, 93, 119–135.
- Stogdill, R.M.** *Handbook of leadership*. – NY, 1974.
- Stogdill, R.M.** Personal factors associated with leadership // *Journal of Psychology*, 1948, 23, 35–71.
- Stoner, J.A.F.** *A comparison of individual and group decisions involving risk*. Unpublished master's thesis, Massachusetts Institute of Tehnology. – Cambridge, MA. 1961.
- Storms, M.D.** Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 27, 165–175.
- Tajfel, H., and Turner, J.C.** The social identity theory of intergroup relations // S. Worchel and W.G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations*. – Monterey, CA, 1986.
- Taylor, D.M., and Brown, R.J.** Towards a more social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1980, 18, 173–80.
- Taylor, S.E., and Brown, J.D.** Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health // *Psychological Bulletin*, 1988, 103, 193–210.

- Taylor, S.E., and Fiske, S.T.** Point of view and perceptions of causality // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 439–45.
- Taylor, S.E., and Lobel, M.** Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts // *Psychological Review*, 1989, 96, 569–575.
- Tesser, A.** Some effects of self-evaluation maintenance on cognition and action // R.M. Sorrentino and E.T. Higgins (Eds.), *The handbook of motivation and cognition: foundations of social behavior*. – NY, 1986.
- Tesser, A.** The importance of heritability in psychological research: The case of attitudes // *Psychological Review*, 1993, 100, 129–142.
- Tesser, A.** Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior // L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21). – NY, 1988.
- Tetlock, P.E., and Manstead, A.S.R.** Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology: a useful dichotomy? // *Psychological Review*, 1985, 92, 59–77.
- Thibaut, J.W., and Kelley, H.H.** *The social psychology of groups*, – NY, 1959.
- Thomas, W.I., and Znaniecki, F.** *The Polish peasant in Europe and America*. – Boston, 1918.
- Thompson, L., Peterson, E., and Brodt, S.E.** Team negotiation: An examination of integrative and distributive bargaining // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996. (in press).
- Thornhill, R., and Gangestad, S.W.** Human fluctuating asymmetry and sexual behavior // *Psychological Science*, 1994, 5, 297–302.
- Tomkins, S.S.** Script theory // J. Aronoff, A.I. Rubin, and R.A. Zucker (Eds.), *The emergence of personality*. – NY, 1987.
- Tomkins, S.S.** The psychology of being right – and left // *Transaction*, 1965, 3, 23–27.
- Triandis, H.C.** *Culture and social behavior*. – NY, 1994.
- Triandis, H.C.** *Individualism and collectivism*, – Boulder, CO, 1995.
- Triandis, H.C.** The self and social behavior in different cultures // *Psychological Review*, 1989, 96, 506–520. 25
- Trivers, R.L.** Parental investment and sexual selection // B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man*. – Chicago, 1972.
- Trivers, R.L.** The evolution of reciprocal altruism // *Quarterly Review of Biology*, 1971, 46, 35–57.
- Tulving, E., and Thompson, D.M.** Encoding specificity and retrieval process in episodic memory // *Psychological Review*, 1973, 80, 352–73.
- Turner, B.F.** Gender differences in old age ratings of aggression/assertiveness. *Current Psychology: Research and Reviews*, 1992, 11, 122–7.
- Turner, C.W., and Goldsmith, D.** Effects of toyguns and airplanes on children's free play behavior // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1976, 21, 303–15.
- Turner, J.C.** *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. – Oxford, UK, 1987.
- Turner, J.C., and Oakes, P.J.** Self-categorization theory and social influence // P.B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2<sup>nd</sup> edn). – NJ, Hillsdale, 1989.
- Turner, R.H., and Killian, L.M.** *Collective behavior*, 2<sup>nd</sup> edn. – NJ, Englewood Cliffs, 1972.
- Vandenberg, S.G.** Assortative mating, or who marries whom? // *Behavior Genetics*, 1972, 2, 127–158.
- Vlaander, G.P.J., and Van Rooijen, L.** Independence and conformity in Holland: Asch's experiment three decades later // *Gedrag*, 1985, 13, 49–55.
- Vroom, V., and Jago, A.** *The new leaderships*, – NJ, Englewood Cliffs, 1988.

- Walster, E., Walster, G.W., and Berscheid, E.** Equity: theory and research. – Boston, 1978.
- Watson, D.** The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? // *Psychological Bulletin*, 1982, 92, 682–700.
- Weary, G., and Edwards, J.A.** Social cognition and clinical psychology: Anxiety, depression, and the processing of information about others // R.S. Wyer and T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2<sup>nd</sup> ed., Vol. 2). – NJ, Hillsdale, 1994.
- Weiss, R.S.** *Loneliness: The experience of emotional and social isolation*. – Cambridge, MA, 1973.
- White, P.A.** Causal processing: Origins and development, // *Psychological Bulletin*, 1988, 104, 333–48.
- Wicker, A.W.** Attitude versus action: the relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects // *Journal of Social Issues*, 1969, 25, 41–78.
- Widom, C.S.** The cycle of violence // *National Institute of Justice Research in Brief*, 1992, 1–6.
- Wilder, D.A.** Intergroup contact: the typical member and the exception to the rule // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1984, 20, 117–94.
- Williams, J.E., and Best, D.L.** *Measuring sex stereotypes: a multinational study*. – Newbury Park, Calif, 1990.
- Williams, W.M., and Sternberg, R.J.** Group intelligence: Why some groups are better than others // *Intelligence*, 1988, 12, 352–357.
- Wilson, E.O.** *On human nature*. – Cambridge, MA, 1978.
- Wilson, E.O.** *Sociobiology: the new synthesis*. – Cambridge, MA, 1975.
- Wilson, T.D., Lindsey, S., and Schooler, T.Y.** A model of dual attitudes // *Psychological Review*, 2000, 107, 101–126.
- Winch, R.G.** *Mate Selection: A theory of complementary needs*. – NY, 1958.
- Wood, J.V.** Theory and research concerning social comparisons of personal attributes // *Psychological Bulletin*, 1989, 106, 231–248.
- Wood, W., Wong, F.Y., and Cachere, J.G.** Effects of media violence on viewers' aggression in unconstrained social situations: effects of an aggressive model on the behavior of college student and prisoner observers // *Psychonomic Science*, 1991, 24, 193–45.
- Worchel, S.** Beyond a commodity theory analysis of censorship: When abundance and personalism enhance scarcity effects // *Basic and Applied Social Psychology*, 1992, 13, 79–93.
- Zajonc, R.B.** Cognitive theories in social psychology // G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of social psychology*, 2<sup>nd</sup> edn (Vol. 1). – Reading, MA, 1968.
- Zajonc, R.B.** Social facilitation // *Science*, 1965, 149, 264–74.
- Zajonc, R.B., Heingartner, A., and Herman, E.M.** Social enhancement and impairment of performance in the cockroach // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 83–92.
- Zanna, M.P., and Fazio, R.H.** The attitude – behavior relation: moving toward a third generation of research // M.P. Zanna, E.T. Higgins and C.P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior: the Ontario symposium* (Vol. 2). – NJ, Hillsdale, 1982.
- Zebrowitz McArthur, L., and Baron, R.M.** Toward an ecological theory of social perception // *Psychological Review*, 1983, 90, 215–38. 53.
- Zellinger, D.A., Fromkin, H.L., Speller, D.E., and Kohm, C.A.** *A commodity theory analysis of the effects of age restrictions on pornographic materials* (Paper No.400). – Lafayette, IN, 1974.
- Zimbardo, P.G.** The human choice: individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos // W.J. Arnold and D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation*, 1969. – Lincoln, 1970.

- Zimbardo, P.G.** The human choice: individuation, reason, and order versus de-individuation, impulse, and chaos // W.J. Arnold and D. Levine (Eds.), *Nebraska symposium on motivation*, 1969. – Lincoln, 1970.
- Zuckerman, M.** Attribution of success and failure revisited, or: the motivational bias is alive and well in attribution theory // *Journal of Personality*, 1979, 47, 245–87.
- Андреева Г.М.** *Психология социального познания*. – М., 2000.
- Андреева Г.М.** *Социальная психология*. – М., 1999.
- Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.** *Зарубежная социальная психология XX столетия*. – М., 2001.
- Аронсон Э.** *Общественное животное. Введение в социальную психологию*. – М., 1998.
- Кузьмин Е.С., Семенов В.Е.** (под общ. ред.) *Социальная психология*. – Л., 1979.
- Майерс Д.** *Социальная психология*. – Санкт-Петербург, 1997.
- Предвечный Г.П., Шерковин Ю.А.** (под общ. ред.) *Социальная психология*. – М., 1975.
- Стефаненко Т.** *Этнопсихология*. – М., 1990.
- Шибутани Т.** *Социальная психология*. – М., 1969.
- Шихирев П.** *Современная социальная психология*. – М., 2000.



Ms. 2195

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTEKA



0307070264

2002-4  
L 293

# Viesturs Reņģe

— (dz. 1952. g.) psiholoģijas doktors.  
Pasniedz psiholoģiju Latvijas Universitātē  
un Latvijas Mākslas akadēmijā.



Apgāda "Zvaigzne ABC" sērijā "Lekciju kurss"  
publicētas Viestura Reņģes grāmatas  
*Personības psiholoģiskās teorijas*  
un *Personības psiholoģija*.

Par grāmatu *Sociālā psiholoģija*  
Viesturs Reņģe raksta šādi:

"Šīs grāmatas galvenais uzdevums ir  
piesaistīt uzmanību tādām mūsdienu  
sociālās psiholoģijas tēmām, kuras līdz šim  
latviski izdotajā literatūrā ir tikušas tikai pieminētas  
vai arī nav aplūkotas vispār.

Grāmata nav domāta kā derīgu dzīves  
padomu krājums. Tā iepazīstina ar sociālās  
psiholoģijas zinātni, kuras atziņas ļauj katram  
cilvēkam pašam atrast vajadzīgo pieeju  
dažādās situācijās."

ISBN 9984-22-536-4



9 789984 225364 >



ZVAIGZNE ABC